

В. Пол Кокшотт и Аллин Коттрелл

К НОВОМУ СОЦИАЛИЗМУ

Copyrighted Material

Towards a
NEW SOCIALISM

**W. Paul Cockshott
&
Allin Cottrell**

Copyrighted Material

[HTTP://WWW.ECN.WFU.EDU/~COTTRELL/SOCIALISM_BOOK](http://www.ecn.wfu.edu/~cottrell/socialism_book)
Перевод Ю.Дергунова, Ю.Жиловца, Е.Литвак, А.Никоновой

Оглавление

| | |
|---|-----|
| Введение..... | 3 |
| Глава 1. Неравенство | 12 |
| Глава 2. Устранение неравенства..... | 23 |
| Глава 3. Работа, время и компьютеры..... | 42 |
| Глава 4. Основные понятия планирования..... | 53 |
| Глава 5. Стратегическое планирование. | 60 |
| Глава 6. Детальное планирование | 71 |
| Глава 7. Макроэкономическое планирование и бюджетная политика | 87 |
| Глава 8. Маркетинг потребительских товаров | 100 |
| Глава 9. Планирование и информация | 108 |
| Глава 10. Внешняя торговля | 116 |
| Глава 11. Торговля между социалистическими странами | 133 |
| Глава 12. Коммуна..... | 140 |
| Глава 13. О демократии | 150 |
| Глава 14. Отношения собственности | 163 |
| Глава 15. Ответы на критику | 182 |

Введение

«Социализм попробовали. Через семьдесят лет после революции большевиков история вынесла вердикт: провал». Все, кто еще склоняется в 1990-х годах называть себя социалистами, обязаны дать какой-то ответ на это широко распространенное мнение. Эта книга – наш ответ. Но сначала, наверное, будет полезно указать, чем наш ответ отличается от ответов, которые дают другие западные левые.

Вероятно, многие социалисты захотят сказать, что они хотят построить социальную систему, которая значительно отличалась бы от советской модели. Но подтекст этого утверждения может быть разный. Первое различие, которое можно провести – между социал-демократами и теми, кого можно назвать «марксистами-идеалистами». Первые утверждают, что крах советского социализма мало что может сказать о будущем, скажем, социал-демократии в скандинавском духе. Возможно, это так. Период кризиса советского социализма совпал с бешеной атакой на социал-демократические идеи и учреждения, особенно в Великобритании и США, но не только там. На это можно возразить, что взаимосвязь здесь если и не совсем случайная, то во всяком случае не логически необходимая: даже если кризис советской системы окончателен, то вполне можно представить политический «маятник», который на Западе качнется к социал-демократии. Но, как мы увидим позже, на этот счет есть основания сомневаться. С другой стороны, марксисты-идеалисты обычно утверждают, что крах Восточного блока нельзя считать аргументом против марксизма, потому что советская система была не реализацией марксистских идеалов, а их предательством. Если социал-демократы говорят, что советский социализм был не таким, какой они хотят реализовать, то такие марксисты утверждают, что СССР (возможно, после Ленина), вовсе не был социалистическим. Социал-демократы могут согласиться, что советская система действительно была марксистской, но сами они отвергают марксизм; марксисты-идеалисты не отказываются от своей теории, но считают, что она не была реализована на практике.

Наша позиция отлична от обоих изложенных взглядов. Во-первых, мы считаем, что социал-демократия предала исторические стремления социализма; для нее это слишком радикальное лекарство от болезней современных капиталистических обществ. В отличие от социал-демократов мы утверждаем, что классический марксистский проект радикальных общественных преобразований очень ценен. С другой стороны, мы отвергаем идеалистические взгляды, желающие сохранить чистоту социалистических идеалов ценой их отрыва от исторической реальности. Мы признаем, таким образом, что общества советского типа были в значительной степени социалистическими. Конечно, они не представляли собой материализацию идеалов Маркса и Энгельса, или даже Ленина, но какое конкретное историческое общество когда-нибудь было воплощением Идеи? Если мы используем слово «социализм» как концепцию общественной науки, чтобы отличить конкретную форму общественной организации на основании конкретного способа производства, то мы должны признать, что социализм – это не Утопия. Совершенно не научно заявлять, что советская система не была демократической, поэтому она не может быть и социалистической, или еще в более абстрактном духе вносить признаки общества, которые кто-то считает наиболее желательными, в само определение социализма. Наши взгляды можно подытожить следующим образом:

1. Советское общество действительно было социалистическим.
2. У этого общества было много нежелательных и вызывающих проблемы особенностей.
3. Проблемы советского общества частично связаны с крайне тяжелыми историческими обстоятельствами, в которых большевики пытались строить социализм, но дело не только в них: были сделаны важные политические ошибки (которые возможны при социализме так же, как и при капитализме). Помимо этого, проблемы советского социализма частично отражают серьезные недостатки самого марксизма.
4. Следовательно, крах советской системы никак не может не иметь отношения к марксистскому социализму. Мы должны тщательно поразмыслить над уроками, полученными из этого провала.
5. Однако, в отличие от тех, кто находит удовольствие в провозглашении полного исторического разгрома марксизма, мы считаем, что другой тип социализма – определенно марксистский, но значительно переформулированный – возможен. Советский Союз был социалистическим, но возможны и другие формы марксистского социализма.
6. Это утверждение может быть доказано только намного более подробным, чем раньше, описанием всех экономических механизмов и форм политического устройства, которые социалисты считают как желательными, так и достижимыми. Это мы и пытались сделать в книге.

В этом введении мы пытаемся предложить ответы на конкретные вопросы, возникающие из следующих утверждений: Почему социал-демократия неадекватна? В каком смысле СССР был социалистическим? Если недостатки советского общества вытекали из политических ошибок и пробелов в марксистской теории, что это были за ошибки и пробелы? На чем основано утверждение, что возрождение социализма возможно и желательно? Мы не можем здесь подробно ответить на эти большие вопросы; мы хотим набросать ход ответов и указать на главы, которые наполнят эти наброски плотью.

Почему социал-демократия неадекватна?

Социал-демократия традиционно выступала за «смешанную экономику», за смягчение неравенства при капитализме с помощью системы прогрессивного налогообложения и общественных пособий, за парламентскую демократию и гражданские свободы. Наибольшие успехи социал-демократических партий действительно свидетельствуют, что они преуспели в улучшении условий жизни рабочих классов, если сравнивать с положением при нерегулируемом капитализме: в Британии Национальная служба здравоохранения остается наиболее устойчивым памятником усовершенствований такого рода. Однако остаются очень значительные проблемы.

Во-первых, капиталистические механизмы экономики имеют тенденцию к созданию огромного неравенства в доходах, богатстве и «жизненных шансах» (рассматривается в главе 1), и социал-демократия имеет очень скромное реальное влияние на это неравенство, которое в последние десять лет только усилилось. Только радикальное изменение способа распределения персонального дохода, например, такое, как описано в главе 2, предлагает реальную перспективу устранения огромного неравенства. Во-вторых, «смешанная экономика» имеет проблемы в двух важных сферах. В смешанных экономиках, существовавших до сего дня, социалистические элементы

оставались подчинены капиталистическим элементам. То есть, товары и заработная плата оставались главными формами организации производства и оплаты труда соответственно. «Социалистические» действия должны были финансироваться из дохода от налогов, извлекаемых из капиталистического сектора, что означало, что возможности расширения «благополучия» и «бесплатное» распределение основных услуг зависело от состояния капиталистического сектора и прочности налоговой базы. Только при постоянном росте капиталистического сектора социал-демократические правительства могли «доставлять товары». Таким образом, в способность социал-демократических правительств реформировать классовую структуру общества были встроены самоограничители: попытки радикального перераспределения все время угрожали уничтожить механизм капиталистического создания богатства, от которого эти правительства полностью зависели.

Соединяя этот факт со сказанным выше: если смешанная экономика есть смесь капиталистических и социалистических элементов, вряд ли стоит ждать серьезных попыток определить принципы работы социалистического сектора. Сама идея смешанной экономики остается уязвимой, если принять во внимание мировой контекст, в котором плановые экономики распадаются. Защитники ничем не стесненного рынка могут с полным правом сказать: если от планирования отказались на его родине, зачем же его терпеть на Западе, даже как подчиненный элемент системы? Раз западные социал-демократы не имеют согласованных идей, как должны выглядеть плановые и нетоварные формы производства, как оценить их эффективность, то защита ими их любимой «смеси» неуместна, разве что только как повод для невнятного морализирования.

С этой точки зрения нашу попытку определить принципы социалистического экономического механизма можно рассматривать как создание опоры для социализма, которой, очевидно, не хватает современной социал-демократии: даже те, кто не согласен с нашей защитой полностью плановой экономики, может найти какую-то ценность в наших аргументах, поскольку они освещают неразработанную часть «смеси» смешанной экономики.

В каком смысле СССР был социалистическим?

В этом вопросе мы основываемся на классическом марксистском анализе общества. Согласно Марксу, наиболее важной особенностью, отличающей один общественный строй от другого, является способ, каким они обеспечивают «извлечение прибавочного продукта» от непосредственных производителей. Здесь требуется небольшое объяснение. «Необходимый продукт», по этой теории, есть продукт, требующийся для поддержания и воспроизводства самой рабочей силы. Он принимает форму потребительских товаров и услуг для рабочих и их семей, а также инвестиций в заводы, оборудование и т.д., требующиеся просто для поддержания средств производства общества в рабочем состоянии. «Прибавочный продукт», с другой стороны, - это часть общественных результатов, используемая для поддержки непродуцируемых членов общества (их много и самых разных, от богатых бездельников до политиков, вооруженных сил и ушедших с производства рабочих), плюс часть, направляемая на чистое расширение фондов средств производства. Любое общество, способное поддерживать непродуцируемых членов и создавать экономически прогрессивную программу чистых инвестиций, должно иметь какой-то механизм для принуждения или склонения непосредственных производителей производить больше, чем требуется им для простого поддержания. Точная природа такого

механизма есть, согласно марксистской теории, ключ для понимания общества как целого – не только «экономики», но также и общей формы государства и политики. Мы утверждаем, что советская система создала способ извлечения прибавочного продукта, совершенно отличающийся от капиталистического. Чтобы поместить эту идею в нужный контекст, полезным будет небольшой исторический экскурс.

Рассмотрим для начала разницу между феодальным и капиталистическим обществами. При феодализме извлечение прибавочного продукта прекрасно «видно» каждому. Конкретные формы различаются, но один из типичных методов предполагает, что крестьяне несколько дней в неделю работают на собственном поле, а в остальные дни – на поле господина. Как альтернатива крестьяне могут отдавать господину часть продукции своих полей. Если такое общество собирается воспроизводиться, оно должно удерживать непосредственных производителей в какой-то форме прямого подчинения или услужения; о политическом и юридическом равенстве не может быть и речи. Религиозная идеология, рассказывающая о различных «местах», предназначенным каждому на земле, и о добродетели знания своего подобающего места, обещающая небесную награду тем, кто выполняет свою роль в задуманном Богом плане земных дел, также будет очень полезной.

С другой стороны, при капитализме извлечение прибавочного продукта становится «невидимым» и принимает форму трудового контракта. Стороны контракта юридически равны, каждый выносит на рынок свою собственность и заключает добровольную сделку. На фабрике не звенит звонок, объявляющий конец части рабочего дня, посвященного производству эквивалента зарплат рабочих и началу производства прибыли для нанимателя. Однако зарплаты рабочих намного меньше, чем общая стоимость произведенных ими продуктов: это основа учения Маркса об эксплуатации. Степень конкретной эксплуатации зависит от борьбы между рабочими и капиталистами, ведущейся в различных формах: за уровень зарплат, за темп работы и длину рабочего дня, за изменения в технологии, определяющие, сколько рабочего времени требуется для производства заданного количества товаров, идущих на заработную плату.

Советский социализм, особенно после разработки при Сталине первого пятилетнего плана в конце 20-х годов, ввел новый, некапиталистический способ извлечения прибавочного продукта. Он был несколько замаскирован тем, что рабочие по-прежнему получали заработную плату в рублях, а деньги продолжали использоваться как средство для расчетов при планировании отраслей, но общественное содержание этих «денежных форм» радикально изменилось. В условиях советского планирования разделение между необходимым и прибавочным частями общественного продукта было результатом политических решений. В основном товары и труд физически распределялись на предприятия планирующими организациями, которые все время следили, чтобы у предприятий было достаточно денег, чтобы «заплатить» за реальные выделенные им товары. Если предприятие совершало денежные «убытки», и поэтому должно было пополнить свои денежные балансы с помощью «субсидий», это не считалось важным. С другой стороны, обладание деньгами как таковыми не было гарантией получения доступа к реальным товарам. Точно также ресурсы, направляемые для производства потребительских товаров, централизованно распределялись. Предположим, что рабочие вытребовали более высокие рублевые зарплаты: само по себе это ничего не дает, потому что поток производства потребительских товаров не реагирует на денежное выражение потребительских расходов. Более

высокие зарплаты будут просто означать более высокие цены или нехватку товаров в магазине. Доля производства прибавочного продукта зафиксирована, когда плановики выделили ресурсы для вложений в тяжелую промышленность и в производство потребительских товаров соответственно.

В очень общем смысле такой переход к плановой системе, в которой разделение необходимого и прибавочного продукта является результатом осознанного общественного решения, вполне находится в соответствии с ожиданиями Маркса. Маркс только представлял, что «общественное решение» будет радикально демократическим, так что производство прибавочного продукта будет внутренне легитимировано. Люди, приняв решение выделить столько-то своего общего труда на вложения и поддержку непроизводительной части населения, затем охотно выполняют свое решение. По причинам, как внешним, так и внутренним, советское общество при введении экономического планирования было далеко от демократического. Как тогда можно склонить или принудить рабочих к выполнению плана (который, хотя и составлен предположительно в их интересах, но определенно не ими)?

Мы знаем, что планы в целом выполнялись. В 1930-е годы развитие тяжелой промышленной базы шло с беспрецедентной скоростью и эта база выдержала суровую проверку во время сопротивления нацистскому вторжению. Нам также хорошо известны характерные черты сталинской эры, странной смеси террора и принудительного труда с одной стороны с настоящим пылом первооткрывателей с другой стороны. Если задаться вопросом, как извлечение прибавочного продукта возможно в плановой, но не демократической системе, станет очевидно, что культ личности Сталина не был просто «искажением», но составной частью системы. Сталин: одновременно вдохновляющий вождь, берущий настойчивостью и стойкостью то, чего ему не хватало в красноречии, способный поддержать чувство участия в огромном историческом порыве, жесткий и совершенно безжалостный ликвидатор тех, кто не смог сделать свой вклад (и многих других). Культ Сталина как в его выражающих интересы народа, так и в страшных аспектах, был центральной частью советского способа извлечения прибавочного продукта.

Какие уроки можно извлечь из краха советского социализма?

Похоже, что кризис советского социализма имеет два источника. С одной стороны, это отвращение народа от недемократических и авторитарных практик старой советской политики, с другой стороны широко распространившееся ощущение, что основные экономические механизмы, работавшие с 1930-х годов, пережили свою полезность, что сохранять эти механизмы – значит обречь жителей (тогда еще существовавшего) СССР на застойные стандарты жизни и хроническую нехватку потребительских товаров. При сравнении с очевидной жизнеспособностью развитых капиталистических экономик эти условия становились для людей все более невыносимыми.

В какой-то степени эти проблемы были взаимосвязаны. По мере перехода СССР от эры Сталина к эре Брежнева более ранняя система террора и принуждения смягчалась. Но в то же время дух первопроходцев, вдохновлявший широкие массы советского населения в первые годы социалистического строительства и во время сопротивления фашизму, размывался. Иными словами, подрывались оба столпа советского способа извлечения прибавочного продукта (в плановой, но недемократической системе). Стоит также заметить, что Сталин не испытывал отвращения к использованию значительной разницы в зарплатах в качестве

средства стимулирования трудовых усилий, а Брежнев двигался к более эгалитаристской политике. Социалисты, конечно, могут аплодировать равенству, но если подорвать индивидуальную тягу к деньгам, возникает необходимость усилить какие-то другие стимулы - например, берущие начало в чувстве демократического участия в общих усилиях. И если хорошая работа не вознаграждается значительно более высокой зарплатой, она должна вознаграждаться (и расцениваться как требующая вознаграждения) возможностями продвижения и развития. Такие альтернативные стимулы практически отсутствовали в коррумпированной и циничной политической культуре брежневского периода. Апатия распространилась повсеместно. Если предыдущее поколение считало социализм благородным идеалом – не полностью реализованным или возможно даже серьезно искаженным в Советском Союзе, но по-прежнему достойным защиты, то при Брежневе выросло целое поколение, для которого Советский Союз и социализм были одним и тем же – как в собственной пропаганде системы. Если люди ненавидели советскую систему, они ненавидели социализм.

Пока что диагноз ведет к довольно двусмысленным выводам. Наш акцент на проблемах, стоявших перед СССР, как недемократической плановой системы, может привести к мысли, что глубоких демократических реформ было бы достаточно для оживления советского общества и советской экономики. То есть, если бы недемократическое планирование было бы заменено демократическим, то энтузиазм населения мог бы быть использован для задачи экономической модернизации, по-прежнему в широких рамках плановой и некапиталистической системы. Конечно, эта точка зрения сейчас считается всеми опровергнутой грубыми фактами из недавней истории России: реформа не остановилась ни на гласности, ни даже на перестройке, воспринимавшейся как реструктуризация социалистической экономики, но продолжалась дальше, с видимой неумолимостью, до полного разрушения старой плановой системы и проекта перехода к рыночной экономике.

Возможны различные интерпретации этой истории. Одна точка зрения – просто антисоциалистическая: централизованное планирование и государственная собственность внутренне уступают рыночной системе и при свободном выборе в отсутствие политического/идеологического принуждения люди автоматически выберут рынок. Демократия неизбежно ведет к отрицанию социалистического экономического механизма. Эта книга содержит набор аргументов, которые должны показать, что такой вывод ничем не подтверждается, то есть эффективный и производительный социалистический экономический механизм и возможен, и более предпочтителен, чем капиталистический (во всяком случае, с точки зрения интересов работающего большинства). Но если это так, чем мы объясним отказ от социалистической экономики в СССР и остальных странах? На это есть два ответа. Во-первых, как мы уже отмечали, существует очень много советских граждан, для которых социализм – это только брежневская система. Вот что им рассказывали до одурения и причин сомневаться в этом у них нет. Сама мысль, что социализм совершенно другого плана возможен и желателен, опирается на классические аргументы, предложения и идеалы основателей социализма; те, кто видел эти идеи только в форме напыщенной официальной апологетики, вряд ли ее оценят. Во-вторых, нет никакого сомнения в том, что экономический застой, постигший Советский Союз в последние дни работы старого экономического механизма, не был только и единственно следствием отсутствия демократического участия. С этим механизмом были связаны серьезные технические и экономические проблемы; но мы покажем, что такие

проблемы не обязательно присущи социалистическому планированию как таковому.

Итак, мы считаем, что полная демократизация плюс значительные реформы планового механизма могут в принципе создать возможность воскрешения советского социализма. К несчастью, исторический опыт суровых десятилетий неэффективного и диктаторского правления, подпираемого окостеневшим официальным марксизмом, похоже, сейчас практически исключают такую политическую возможность. Некоторые советские люди могут найти эту идею привлекательной, но слишком многие из них готовы требовать полного разрыва с коммунистическим прошлым.

Какова теоретическая база для нового социализма?

Принципиальной основой для постсоветского социализма должны быть радикальная демократия и эффективное планирование. Демократический элемент, это сейчас совершенно ясно, - не роскошь, не что-то, могущее подождать до особо благоприятных условий. Без демократии, как мы показываем выше, лидеры социалистического общества будут склоняться к принуждению, чтобы гарантировать производство прибавочного продукта, и если принуждение ослабевает, система начинает клониться к застою. В то же время разработка эффективной плановой системы, вероятнее всего, будет невозможна без открытого соревнования идей. Неспособность советских коммунистов выдвинуть жизнеспособные предложения социалистических реформ есть доказательство вредного влияния системы, в которой конформизм и повиновение были в большом почете. Капиталистические общества могут достигнуть экономического прогресса в условиях политической диктатуры, потому что даже при диктатуре сфера частной экономической активности относительно нерегулируема и действует обычный процесс конкуренции, при этом подавление организаций рабочего класса позволяет более высокую степень эксплуатации. При социализме подавляющее государство не может быть отделено от «свободной» экономики; и если критерий идеологической «правильности» господствует при выдвижении директоров и даже в теоретических спорах об экономике, долговременные перспективы процветания и эффективности становятся очень неясными.

Что касается как демократических институтов, так и эффективных механизмов планирования, мы должны указать, что проблемы, обнаружившие себя в СССР, отражают определенную слабость классического марксизма. Маркс, Энгельс и Ленин были гораздо сильнее в критике капитализма, чем в теории социалистического общества. Что касается демократических учреждений, то поначалу большевики выбрали в качестве главной их формы советы рабочих и солдатских депутатов. Возможно это было полезно тактически, но мы считаем, что форма советов внутренне неадекватна и даже опасна, принципы социалистического демократического устройства надо искать в других местах. Что касается планирующих механизмов, у Маркса и Энгельса были некоторые интересные предложения, но они не были развиты и остались на уровне довольно неясных обобщений. Советские плановики разработали свою собственную систему, которая в то время удовлетворяла определенным целям, но развитие их мысли о социалистических механизмах экономики было ограничено необходимостью соответствовать канонам марксизма – в частности, избегать и на деле осуждать любые теоретические методы, такие как маржинальный анализ, которые казались испорченными «буржуазным» содержанием. Западные марксисты считали, что эта тенденция основывается на неправильном прочтении

Маркса. Возможно это и правда, но неправильное прочтение стало возможным именно из-за отсутствия попыток Маркса как-то развернуто изложить принципы работы плановой экономики. Как бы там ни было, социализму никогда не станут доверять как экономической системе, если мы достаточно подробно не изложим эти принципы.

Краткий обзор книги

В конце введения мы дадим краткий обзор главных аргументов, приводимых в книге в свете проблем и вопросов, упомянутых выше. Главы 1 и 2 рассматривают вопросы, связанные с неравенством и несправедливостью. В первой главе дается обзор причин неравенства в капиталистическом обществе – причин, которые, как мы уже рассматривали, социал-демократические улучшения искоренить не способны. Во второй главе показывается, как последовательная социалистическая система оплаты может значительно уменьшить неравенство. Система оплаты, очерченная в главе 2, основывается на идее возможности расчета полного содержания труда в каждом товаре или каждой услуге. В главе 3 это утверждение доказывается и приводятся аргументы в пользу рациональности и технической прогрессивности ведения экономических расчетов в терминах рабочего времени.

В главах с 4-ой по 9-ую рассматриваются различные аспекты эффективной системы экономического планирования, системы, способной гарантировать, что экономическое развитие управляется демократически выраженными потребностями людей. В главе 4 описываются некоторые базовые концепции и приоритеты, и вводится понятие различных «уровней» планирования, а именно: стратегического планирования, детального планирования и макроэкономического планирования, которое более подробно рассматривается в главах 5, 6 и 7 соответственно. В главе 8 делается набросок конкретного механизма, следящего за тем, чтобы детальное планирование производства все время соответствовало предпочтениям потребителей, без излишних очередей и нехваток. Глава 9 останавливается на требованиях к информации, необходимой для описываемой нами системы планирования, а также исследуется связь между проблемой точной информации, и стимулами и санкциями, с которыми сталкивается индивид. В этих главах мы указываем на многие различия между предлагаемой нами системой и системой, которая считается потерпевшей крах в Советском Союзе¹.

Если в главах с 4-ой по 9-ую рассматривается планирование в одной изолированной экономике, то в главах 9 и 10 обсуждение расширяется до вопросов торговли с другими экономиками – это важный практический вопрос для мира, в котором взаимозависимость все время увеличивается.

В главах с 12-ой по 14-ую от экономических вопросов мы переходим к дальнейшим социальным и политическим. Глава 12 проводит связь между социалистическими целями и понятиями, к которым привлекли внимание феминистки. В ней исследуется возможность домашних коммун как альтернативы «домашнему хозяйству» ядерной семьи и показывается, как такие коммуны могут функционировать в широкой структуре плановой экономики. В главе 13 рассматривается политическая сфера и предлагается радикальная форма демократического устройства, способного дать обычным людям реальный контроль над их собственной жизнью. Как уже упоминалось раньше, мы критически относимся к советской модели демократии. Мы так же критичны и к парламентской системе, и наши собственные предложения основываются на

применении механизмов классической (афинской) демократии в современном контексте. В главе 14 изучается вопрос отношений собственности и конкретизируются формы собственности, требовавшиеся как основы предшествующих экономических и социальных форм.

В последней главе мы рассматриваем некоторые контраргументы, высказанные скептическими социалистами в последние годы. Мы отвечаем на аргументы в защиту «рыночного социализма» как альтернативы защищаемому нами планированию.

Мы надеемся, что тема, проходящая через всю книгу будет полностью раскрыта с помощью разнообразных подробных аргументов. Мы считаем нашей главной целью насколько возможную полную реализацию потенциала каждого человеческого существа, как индивида, так и члена общества. Для этого требуется достоинство, безопасность и реальное равенство (но, конечно, не единообразие), а также производственная эффективность. Необходимо также, чтобы люди нашли устойчивые способы жизни в балансе со всей окружающей средой. Мы считаем, что эти цели могут быть лучше всего достигнуты с помощью кооперативной, плановой формы социалистической экономики при радикально демократическом политическом устройстве – с помощью постсоветского социализма.

Примечания

1 В этой книге мы разрабатываем наши собственные предложения по социалистическому планированию, почти не опираясь на существующую литературу. Подробное обсуждение и критику исторических «споров о расчетах при социализме» см. в *Cottrell and Cockshott (1993a)*.

Глава 1. Неравенство

Одна из главных целей социализма – преодолеть вопиющее неравенство в доходах, правах и возможностях, которое связано с капитализмом. Социализм особенно привлекателен для тех, кто больше всего страдает от неравенства при капитализме. И наоборот, те, кому выгодно (или они считают, что им выгодно) неравенство и привилегии, в основном против социализма.

Богатых легко убедить, что попытки достичь социального равенства бесплодны, если вообще не ошибочны. Но более бедным согражданам требуются дополнительные увещевания. Поэтому им объясняют, что неравенство с одной стороны – полезно, а с другой - неизбежно. Неравные доходы необходимы как стимул для усердной и успешной работы; и, каковы бы ни были первоначальные намерения, даже в социалистических странах обнаружат, что необходимо ввести неравенство, чтобы экономика начала действовать. Любопытно, что защитники неравенства считают, что богатые реагируют на совершенно другие стимулы, чем бедные. Для того, чтобы убедить работать богатых, необходимо обещать еще большее богатство: отсюда крайняя важность снижения налогов на самые высокие доходы. Когда же речь идет о бедных, то оказывается, что нет более действенного стимула, чем угроза еще большей бедности: отсюда крайняя важность жесткого ограничения социальных пособий, которые им полагаются.

Мы решительно против обоих этих «истин». Мы собираемся показать, что, хотя некоторая степень экономического неравенства может быть неизбежна, она ничтожна по сравнению с ныне существующей. Мы считаем, что возможно общество, которое эффективно, гуманно и в гражданах которого в основном равны. В этой главе мы дадим набросок начальных принципов устойчивого экономического механизма, на котором будет основано такое общество.

Источники неравенства

Тем, кто страдает от нынешней системы распределения, нет нужды говорить, как все плохо, они это и так знают. Действительно важные вопросы: каковы причины нынешнего контраста между бедностью и богатством и что с этим можно поделать. Из них логически более важен первый. Что на самом деле вызывает неравенство в нашем обществе? Самые важные причины:

1. Эксплуатация трудящихся
2. Наследование богатства меньшинством
3. Безработица
4. Болезнь и старость
5. Экономическое подчинение женщин
6. Разница в квалификации и способностях

Эксплуатация

В обыденной речи мы говорим об эксплуатации, когда сильный использует свою силу против слабого. Экономическая эксплуатация – когда людям не платят достаточно за их работу. Это может быть жена, вынужденная прислуживать мужу без оплаты, или наемный работник, трудящийся для обогащения своего нанимателя. В отношениях эксплуатации эксплуатируемый не получает обратно того, что вкладывает. Эта идея выглядит неясной и неточной в личных отношениях, но когда речь идет о денежных отношениях рабочего и нанимателя –

тут уж точность налицо. Рабочий эксплуатируется, если получает меньше, чем стоит продукт его труда.

Сама идея очень проста. Лучше всего изобразить ее, представив, что эксплуатации нет. Пусть рабочий работает 40 часов в неделю. Чтобы не быть эксплуатируемым, его зарплаты должно хватить на покупку товаров и услуг, чье производство требует 40 часов работы. Хотя на товарах не пишут величину затраченного на их производство рабочего времени, как пишут калорийность на пакете хлопьев, в принципе эту величину возможно вычислить. Ясно, что в таком случае эксплуатации нет. Неделя работы поваром или водителем автобуса просто обменивается на то же количество работы тех, кто снабжает наемного рабочего всем необходимым и желательным: фермеров, портных, пекарей, артистов и т.д.

При капитализме этого не происходит. Хотя трудовой договор между нанимателем и наемным работником формально - добровольное соглашение, на деле условия диктует наниматель. Тот, кто был безработным или боится безработицы, счастлив получить любую работу и не привередничает насчет условий. Обычно на каждое рабочее место несколько желающих, так что если кто-то пытается выговорить себе другой уровень оплаты, другой собьет ему цену.

В тех редких случаях, когда рабочих остро не хватает, и зарплата поднимается до уровня, когда нет эксплуатации, у нанимателей есть возможность положить деньги в банк и получать проценты. И они скорее сделают это, чем наймут работника на зарплату, угрожающую их прибыли. Наконец, они могут перевести предприятия за границу, в страну третьего мира, где гораздо более низкий уровень оплаты труда.

Все эти факторы заставляют наемных рабочих продавать себя по цене низкой, эксплуататорской зарплаты. Насколько низка она может быть – посмотрите в таблице распределения доходов в Англии (табл. 1.1). Для каждой отрасли экономики мы указываем, как прибавочная стоимость распределяется между зарплатой и прибылью. Прибавочная стоимость – разница между стоимостью продаж компании и расходами помимо расходов на рабочую силу: топливо, сырье, амортизация оборудования и т.д.

Таблица 1.1. Расчет степени эксплуатации, 1982 г.

| Отрасль или сектор | Зарплата | Прибыль и другие доходы на собственность, кроме прироста стоимости акций |
|-------------------------------|----------|--|
| Энергия | 7241 | 18796 |
| Обрабатывающая промышленность | 44337 | 14105 |
| Строительство | 7774 | 5706 |
| Распределение и снабжение | 21526 | 8445 |
| Транспорт | 7443 | 2868 |

| | | |
|--|---------------------------|-----------------------------|
| Связь | 4359 | 2494 |
| Банковское дело и пр. | 15205 | 13835 |
| Арендная плата | 0 | 14690 |
| Прочие услуги | 11176 | 3367 |
| Сельское и лесное хозяйство, рыболовство | 2044 | 3708 |
| Итого | 121105 (= 57%) | 88014 (= 43%) |
| Непосредственная степень эксплуатации (минут, отработанных в час) | для себя 34.4 (57%) | для других 25.6 (43%) |
| Дальнейшая раскладка банковских и финансовых услуг | | |
| Зарплата и оклады | | 15205 |
| Плата за услуги | | 10589 |
| Операционная прибыль | | -4616 |
| Предположим, что работа банковских служащих оплачивается в размере 60% от созданной стоимости. Доход от платы за услуги распределяется так: | | |
| Зарплата и оклады | | 6353.4 |
| Прибавочная стоимость | | 4235.6 |
| Итого | | 10589.0 |
| Скорректированный вклад банковского сектора: | | |
| в общую заработную плату | | 6353.4 |
| в общую прибавочную стоимость | | 22686.6 |
| Скорректированные итоги: | | |
| Зарплата и оклады | | 112253.4 |

| | | |
|---|---------------|---------------|
| Доход от собственности | | 96865.6 |
| Скорректированная степень эксплуатации (минут, отработанных в час) | Для себя | Для других |
| | 32.2 (53%) | 27.8 (47%) |

Все показатели даны в миллионах фунтов стерлингов. Источник: «Национальные доходы и расходы», издание 1983 года, Центральное статистическое бюро

Цифры взяты из Синей книги за 1983 год: «Национальные доходы и расходы», опубликованной Центральным бюро статистики. Две колонки показывают сумму зарплаты и прибыли в разных отраслях экономики. Сумма прибавочной стоимости – это сумма зарплат и прибылей. Видно, что доля зарплаты значительно отличается по отраслям. В 1982 году доля прибавочной стоимости, получаемая работниками энергетики была только 27%. Это означает, что рабочий трудится только 16 минут каждого часа на себя и 44 минуты для прибыли нанимателя. В обрабатывающей промышленности, например, около 75% идет на зарплату. Для вычисления среднего уровня эксплуатации наемных работников для экономики в целом, мы сначала сложили зарплаты и прибыли в разных отраслях. Мы видим, что только около 60% прибавочной стоимости попадает рабочим, которые ее произвели.

Однако более внимательное рассмотрение показывает, что эта цифра преувеличена. Дело в том, что банки и финансовые компании не являются производителями богатства в том же смысле, как производство и распределение. Финансовая отрасль получает доходы из двух источников: платы за обслуживание банковских счетов и процентов по займам. Первое называется доходами от коммерческой деятельности, второе – доходами от прочей деятельности. Финансовая отрасль предоставляет услуги вроде обналичивания чеков и открытия текущих счетов. Стоимость этих услуг измеряется платой за эти услуги. Эти суммы минус связанные с ними зарплаты отражаются в официальных статистических отчетах как «операционная» валовая прибыль. Эту операционную прибыль необходимо отличать от общей прибыли, полученной банками, которая увеличивается за счет доходов от прочей деятельности в форме процентов за займы.

Валовые доходы от коммерческой деятельности в финансовом секторе постоянно выражаются отрицательной величиной, показывая, что себестоимость банковских операций только частично покрывается доходами от коммерческой деятельности. Это значит, что только часть рабочей силы, нанятой банками, используется на предоставление услуг; остальная рабочая сила – дополнительные расходы, которые банки несут при предоставлении займов и получении процентов по ним. И эти расходы покрываются отраслями, производящими богатство, через выплату процентов.

Когда мы подсчитываем сумму всех зарплат в частном секторе, следует включать в нее только зарплату тех банковских служащих, которые производят банковские услуги; остальные банковские зарплаты относятся к прибыли. Эти уточнения сделаны в нижней части таблицы 1.1. Уточненный результат дает несколько более высокий уровень эксплуатации.

Отсюда мы можем высчитать, какая часть дохода на самом деле возвращается к наемным работникам – производителям богатств. Это показано в уточненных цифрах зарплат и дохода с собственности. Используя их, мы видим, что работники частного сектора получают обратно только 53% прибавочной стоимости, созданной их трудом.

В результате они работают 32 минуты каждый час на себя и 28 минут на обеспечение различных эксплуататорских и паразитических слоев общества. Эксплуатация наемных работников и вопиющее неравенство в доходах и богатстве тесно связаны¹. Результаты процесса эксплуатации направляются на две главные цели. Они или распределяются как дивиденды по акциям и проценты, или используются для финансирования накопления капитала компании. В любом случае получатели – владельцы акций, облигаций и других ценных бумаг. Если прибыль распределяется как дивиденды, они получают деньги непосредственно. Если деньги идут в капитал, их выгода состоит в повышении цены их акций.

Владение акциями распределено крайне неравномерно. Королевская комиссия по распределению доходов и богатства в 1975 году докладывала, что беднейшие 80% населения владеют менее чем 4% акций. Даже сейчас, в стране с таким развитым рынком ценных бумаг, как Англия, большинство рабочих не владеют акциями. Те же, кто владеют, часто имеют их на сумму нескольких сотен фунтов, так что доход от них составляет незначительную часть их общего дохода - меньше, чем они платят процентов по личным долгам и вкладным на дома. Таким образом, их эксплуатируют не только их наниматели, но и финансовые компании.

Неравное распределение дохода поддерживает само себя. Очень небольшая часть населения владеет большей частью акций. Королевская комиссия сообщила, что около 330 000 человек владеют 55% всех акций и 58% всей земли. Эта часть населения обычно живет на доходы от собственности. Такие люди также могут работать и получать добавочные доходы как директора и т.д. В любом случае, у них достаточно доходов, чтобы вложить большую их часть в новые акции и другие ценные бумаги. Поскольку они могут себе позволить инвестировать гораздо большую часть своего дохода, чем рядовой наемный рабочий, их класс продолжает, от поколения к поколению, владеть наибольшей частью национального финансового капитала².

Это небольшое меньшинство – конечный получатель денег, систематически недоплачиваемых работающему населению. И пока существует нынешняя рыночная система, это остается важнейшим источником экономического неравенства.

Безработица

Второй, но также важный источник экономического неравенства – безработица. Люди, имеющие работу, могут забыть или не понимать, насколько низко падает доход безработного. Десятки мелких повседневных расходов, о которых работающий и не задумывается – чашка кофе, проезд на общественном транспорте, билет в кино – вдруг оказываются ужасно дорогими. Те, кто остается без работы долгое время, истратившие свои небольшие сбережения, или те, кто никогда не имел возможности получить оплачиваемую работу, зависят от государственных пособий, обычно рассчитанных только на то, чтобы человек выжил. В некоторых капиталистических странах, и все в большей степени в

Англии, даже это недоступно для целых групп безработных. Эти люди загнаны в мир криминала, проституции или зависимости от благотворительности.

Разница между условиями жизни работающих и безработных привлекает внимание политиков. Те говорят о появлении целого низшего класса постоянных безработных. Принцы на особом жаргоне выражают озабоченность положением в «гетто». Тем не менее безработица – только второй по важности источник неравенства. Прежде всего, она касается только меньшинства рабочей силы; число безработных колеблется, но обычно не превышает одного из семи работоспособных взрослых. Более важно то, что безработица служит для подкрепления эксплуатации работающих. Безработица создает рынок рабочей силы, на котором господствует покупатель: на каждое рабочее место приходится несколько желающих. Эксплуататорский уровень зарплаты не критикуют, когда некуда деваться. Профсоюзы не решаются объявить забастовку для повышения зарплаты, если знают, что наниматель легко найдет штрейкбрехеров из безработных. Целые коллективы могут быть уволены, а замена нанята за меньшую плату.

Безработица – регулятор эксплуатации, и в таком качестве она поддерживается государственной политикой. Экономическая политика, приводящая к полной занятости, хорошо известна. В Англии она применялась примерно 20 лет после войны и держала безработицу на уровне 1 из 30 или 40 работоспособных. Эта же политика может применяться и сейчас. Экономические рычаги создания полной занятости остаются теми же самыми. Но они не применяются из-за того, что произошло за эти 20 лет.

Это было время, когда премьер-министр от консерваторов (Гарольд Макмиллан) мог честно сказать рабочим, что тем «никогда еще не жилось так хорошо». Полная занятость означала беспрецедентный период постоянно растущей реальной зарплаты. После полувека пребывания на одном уровне реальная зарплата почти удвоилась³. Но в тот же период доля дохода компаний, идущая на прибыль, уменьшилась вдвое: с 23,4% в 1950 до 12,1% в 1970. (*Bacon and Eltis, 1978*). Иными словами, наемные работники использовали нехватку рабочей силы для снижения степени своей эксплуатации. Попытки компаний поддерживать уровень прибыли путем увеличения цен привели к инфляции.

С середины 1970-х политики обеих крупнейших партий согласились, что полная занятость непрактична, и, если ее поддерживать, начнется инфляция. Экономика, основанная на систематической эксплуатации наемного труда, требует создания излишка предложения на рынке рабочей силы, а это означает безработицу.

Не существует логичной причины, чтобы безработица вызывала нищету и лишения. Если нет работы, цивилизованное общество может платить временно неработающим, но желающим работать, достаточно для приличной жизни. Если кто-то сидит сложа руки не по своей вине, почему он должен страдать от уменьшения доходов? Если, как многие ошибочно верят, причина безработицы – технологические изменения, роботы и компьютеры, то на пути такой разумной и гуманной политики не встали бы препятствия. Но безработица – результат не техники, а политики. Как только правительство признает безработицу постоянной необходимостью для регулирования рынка рабочей силы, оно готово к наступлению на безработных. С каждым годом реальная стоимость пособия по безработице падает, в то время как условия для его получения ужесточаются. Уязвимые группы, например подростки, лишаются права на пособие; пособия на одежду и

мебель заменяются займами; безработных обязывают платить подушный налог и т.д.

Доводя безработных до нищеты, правительство снижает уровень минимальной зарплаты. Когда молодежь вынуждена работать в так называемом «ученичестве» за 25 фунтов в неделю, удивительно ли, что зарплата для начинающих работать взрослых оказывается равна 1,70 фунту в час? И эти деньги обычно платят за неполную рабочую неделю: 12-24 рабочих часа. Бедность безработных – путь к бедности работающих.

Болезни и старость

Человек не должен быть беден только потому, что он старик, инвалид или по какой-то причине не может работать. Богатые собственники, выйдя в отставку, процветают. Только те, у кого нет собственности и кто зависит от продажи своей рабочей силы, впадают в нужду от болезни или старости. Поскольку это относится к большей части населения, большинство стариков и инвалидов живут в стесненных обстоятельствах, завися от скудной государственной пенсии.

Низкий уровень этих пенсий – результат политического решения. Это – официальная политика с целью поощрить людей обращаться в частные пенсионные фонды и страховые компании, потому что если бы люди могли надеяться на получение достаточной пенсии по закону, они бы не так охотно соглашались на другие способы. Так создаются условия для удержания государственных пенсий на низком уровне. Политики, принимающие такие решения, знают, что у них самих при выходе на пенсию будет куда больше средств. И это не может не повлиять на их решения, но действуют они не только из шкурных интересов. Когда они подталкивают людей к накоплению частных пенсий, они действуют в соответствии с логикой капиталистической частной собственности. Частное пенсионное обеспечение продлевает действие неравенства доходов, установившееся во время работы, еще и на время пенсии; таким образом укрепляется и обеспечивается безопасность основ классовой системы. Кроме того, у среднего класса появляются стимулы к накоплению. Через сбережения люди включаются в функционирование капиталистической финансовой системы, и в результате оказываются заинтересованы в ее долговечности.

Все было бы иначе, если бы не существовало частных пенсий, если бы решения о размере государственных пенсий принимали те, кому потом пришлось бы жить на такую пенсию. Тогда логично было бы ожидать, что государственная пенсия была бы выше относительно среднего заработка, чем сейчас.

Экономическое подчинение женщин

В странах Западной Европы существует общественный строй, составленный из нескольких разных форм экономики. Социалисты традиционно больше всего обращали внимания на капиталистический и госкапиталистический секторы. Когда говорят о смешанной экономике, имеют в виду их смесь: частной промышленности и национализированной промышленности. Вдобавок к этому различию, и иногда ошибочно принимаемое за него, существует разница между подлинно социалистическими элементами экономики (государственное здравоохранение и часть образования) и капитализмом – частным и государственным. Это – самые важные части смешанной экономики. Но при этом

не обращают внимания на очень важную роль, которую в нашей общественной системе по-прежнему играет домашнее хозяйство.

Мы считаем, что капиталистическая экономика несет ответственность за один из видов экономического неравенства – между богатыми и бедными. Точно так же и домашнее хозяйство в конечном счете отвечает за другой вид неравенства – между мужчинами и женщинами.

Суть экономики домашнего хозяйства – неоплаченный труд в семье. Большая часть такого труда производится замужними женщинами, а пользуются ими мужья и дети. И ни за результаты работы, ни за работу не платят. Если жена варит обед для семьи, ей не платят за время, потраченное на эту работу, и не платят за саму еду. Если семья идет в ресторан, они могут получить такой же с точки зрения питательности обед, но общественный характер этой еды будет совершенно другим. Еда куплена как товар и произведена работниками ресторана, получающими зарплату.

Из-за того, что экономика домашнего хозяйства по сути своей не-денежная, ее вклад в национальный продукт не включен в официальную статистику. Если мы измерим этот вклад в размере усилий, приложенных для его достижения, количества домохозяек и прочих, количества их рабочих часов, то это может оказаться самой крупной отраслью экономики.

Домашнее хозяйство пережило за время капитализма долгий период упадка своего относительного значения. Когда классики (как Аристотель – пер.) писали об *oikonomia*, они имели в виду управление домашним хозяйством, организацию домашнего производства (см. *Tribe, 1978*). В домашнем хозяйстве происходила такая большая часть экономической активности, что для Аристотеля добывание денег выглядело своего рода извращением. По своей природе оно противостояло нормальной производственной деятельности в рамках домохозяйства. Когда буржуазная экономическая мысль была формализована Адамом Смитом, все оказалось наоборот. Теперь производство на рынок рассматривалось как основная форма экономической активности. Этот взгляд на экономику как прежде всего на рыночно-ориентированную, отражает тот факт, что капиталистическая система на деле господствует над домашним хозяйством.

В эпохи бурного роста капиталистическая экономика развивалась за счет домашнего сектора. Исторически наиболее значимым этапом этого процесса была замена домашнего производства продуктов питания капиталистическим сельским хозяйством. В Англии этот процесс завершился в начале XIX века, но в других частях Европы он продолжался вплоть до последней четверти XX века. По иронии истории социалистические революции обычно совершались в странах типа Китая, где домашнее хозяйство все еще обеспечивало большую часть производства пищи. В передовых капиталистических странах объем экономики домохозяйства стал куда более ограничен. Он сводится к 1) последней стадии приготовления еды; 2) заботе о дошкольниках; 3) частичной заботе о школьниках; 4) частичной уборке и поддержанию в порядке дома и 5) частичной заботе о стариках и больных.

За время капиталистического развития можно наблюдать, как некоторые сферы продукции почти полностью ушли из домашнего хозяйства: 1) выращивание сельхозкультур; 2) забота о домашнем скоте; 3) помол зерна; 4) забой скота; 5) заготовка консервов; 6) прядение и ткачество и 7) строительство домов. Все эти

виды деятельности перешли в капиталистический сектор. И процесс продолжается. Например, растет число предприятий общественного питания и доля продажи готовой еды и полуфабрикатов. Это снижает объем приготовления пищи в домашнем хозяйстве. Оплата услуг школ-интернатов буржуазными и состоятельными семьями – другой пример.

Это происходит в основном потому, что рыночный сектор более эффективен. В некоторых случаях, правда, использовалось принуждение для присвоения земли и уничтожения домашнего фермерства (огораживания в Англии, «очистка имений» в Шотландии (см. «Капитал», Первоначальное накопление – пер.), но и в странах, где принуждения не было, роль домашнего сельского хозяйства уменьшалась. Капитализм приносит технический прогресс во все виды своей деятельности. Конкуренция между производителями поощряет применение наиболее эффективных технологий, и производительность труда растет. Виды деятельности, бывшие прежде частью домашнего хозяйства, теперь требуют куда меньших затрат труда. Высвобожденная рабочая сила теперь доступна для новых видов промышленности, возникших в новое время.

Хотя много рабочей силы все еще используется в домашнем производстве, в физическом смысле его продукция относительно невелика. В противоположность этому производство рыночной экономики постоянно растет. Все большее число товаров доступно на рынке, в то время как производительность домашнего хозяйства относительно неизменна, хотя и не вполне; улучшения средств производства в домашнем хозяйстве значительны. Замена дровяного или кизячного огня газовой или электроплитой, замена колодца водопроводом и корыта - стиральной машиной означают, что теперь для выполнения той же работы нужно значительно меньше рабочей силы. Но эти улучшения были внешними для домашнего хозяйства; они возникли как импорт капиталистической технологии. Само по себе домашнее хозяйство никогда не проявляло большой способности к усовершенствованию.

Домашнее хозяйство проигрывало и социализму. В индустриальных странах стало стандартом, что государство предоставляет бесплатное обязательное образование для детей. Это влияет на домашнюю экономику двояко: снижает объем работы матери, которая больше не отвечает за детей весь день.

С другой стороны, это отвлекает потенциальную рабочую силу от домашнего сектора, поскольку дети находятся в школе до более позднего возраста, чем в более ранних экономических системах. Одним из трагических результатов возвращения к домашнему сельскому хозяйству в Китае была тенденция крестьянских семей забирать детей из школы – они полезнее как работники. Домашняя рабочая сила чаще всего безграмотна.

Уже в недавнее время государство взяло на себя часть заботы о престарелых. В отличие от вторжения капитализма в домашнее хозяйство, которое происходит спонтанно, замена домашнего труда бесплатными общественными услугами требует прямого политического решения. В наше время противоречие между социалистическим и домашним хозяйством включает питание детей (школьные обеды) и заботу о младенцах (ясли и детские сады). Существуют значительные возможности для расширения полусоциалистического сектора за счет домашнего в приготовлении еды, уборке и заботе о детях. Как сказано выше, в домашнем хозяйстве замужние женщины обычно бесплатно работают на мужей и детей. Эта форма эксплуатации сильно мистифицирована. Люди не видят ее за

идеологическим туманом половой и материнской любви. Поскольку по природе она весьма приватна, классовые противоречия между эксплуатируемым и эксплуататором проявляются в форме личного противостояния. Эта экономическая классовая борьба проявляется в виде споров, морального давления, избиения жен, ухода из семьи и разводов.

Экономическая классовая борьба, даже между нанимателем и наемным работником, представляется наблюдателю в основном как частные разногласия. Собрание частных разногласий переходит в классовый конфликт, когда в нем участвует класс личностей с общими общественными свойствами против другого класса. Именно потому, что противоречие интересов между женой и мужем или между нанимателем и наемным работником не просто случается раз-другой, но происходит миллионы раз, в нем нужно видеть классовый конфликт.

Для участников этих споров становится ясно, что тут присутствуют классовые проблемы, когда споры оказываются политизированы. То есть, когда та или другая сторона требует вмешательства государства для устранения причин жалоб. Это особенно касается домашних классовых противоречий, поскольку только в сфере политике женщины могут сотрудничать в массовых масштабах, чтобы вместе бороться против эксплуатации. В этом случае, как и в других, в интересах эксплуататоров удерживать противоречия в сфере частного и личного.

Всякая политическая классовая борьба требует как классово-сознательного руководства, так и программы требований, вокруг которых класс может объединиться. До сих пор, возможно, самой важной в политической борьбе женщин была борьба за право на аборт. Пока продолжается домашний способ производства, контроль над плодовитостью важен для женщин, желающих контролировать свое рабочее время. Борьба женщин как класса против домашней эксплуатации может стать революционной, только если ее целью станет замена домашней экономики более передовыми формами политических отношений. Если не будет постоянной пропаганды альтернативных способов для людей жить вместе, готовить еду, заботиться о детях и давать друг другу эмоциональную поддержку, невозможно поднять противоречия между мужчинами и женщинами на уровень политической классовой борьбы. В этом смысле мы видим противоречия между женщинами и мужчинами как все еще подавленную и скрытую тему в английской политике.

Мы верим, что борьба женщин вернее всего преобразуется в революционную путем выдвижения на первый план конкретной картины коммуны как образа жизни, которая может заменить нынешнюю патриархальную семью. Об этом см. главу 12.

Итоги

В этой главе мы привлекли внимание как к уровню неравенства, производимого рыночной экономикой, так и к некоторым его причинам. Мы исследовали экономические корни неравенства в эксплуатации рабочей силы. Попытка уничтожить ее лежит в основе любой социалистической политэкономии. В последующих главах мы покажем что, последовательно придерживаясь принципа, что только труд есть источник стоимости, возможно создать экономическую систему, которая была бы одновременно справедливой и эффективной.

Примечания

1 Не вполне точно было бы сказать, что неравенство «вызвано» эксплуатацией. Эти два условия взаимно подкрепляют друг друга. Лежащая в основе неравенства частная собственность на средства производства вынуждает большинство людей, не владеющей такой собственностью подчиняться эксплуатации, продавая свою рабочую силу владельцам, что, в свою очередь, усиливает неравенство доходов.

2 Независимо от того, что собственность на промышленный капитал сейчас в основном выражается в безличных компаниях, а не в индивидуальных капиталистах. Об этом см. *Cottrell (1984)*

3 Historical Abstract of Labour Statistics 1886–1968, Department of Employment and Productivity, 1971.

Глава 2. Устранение неравенства

Цель нашей книги – описать набор принципов и экономических механизмов, которые, помимо других достоинств, способны противостоять различным видам неравенства, описанным в последней главе. Мы считаем, что неравенство, вызванное капиталистической эксплуатацией наемных работников и безработицей, может быть гарантированно устранено. Мы считаем, что устранение этого неравенства в среде экономически активного населения создаст политические условия, в которых можно будет покончить с большей частью экономических лишений, которые испытывают старики. Мы думаем, что последовательное развитие новых форм коммунальной семьи может очень сильно устранить неравенство полов. И наконец, мы думаем, что если и останется какое-то экономическое неравенство, связанное с различиями в умении и опыте, его можно будет свести к малой доле от имеющегося сегодня.

Соответствующие экономические принципы не новы. Они берут начало в первой половине XIX века, в ранних днях социализма. В определенном смысле можно проследить их предшественников еще дальше во времени, вплоть до классических экономистов раннего капитализма: Адама Смита и Дэвида Рикардо. Основная идея состоит в том, что справедливое общество может быть основано только на принципе «кто работает, тот должен пользоваться полным результатом своего труда». Долгое время это был наиболее известный и популярный из социалистических принципов. Он пытался преодолеть эксплуатацию рабочих, дав им право получать от своей ежедневной работы зарплату, эквивалентную вложенным за день времени и силам. Существует и другой принцип: только труд есть законный источник дохода.

Таким образом исключаются все остальные источники дохода – рента, дивиденды, проценты, получаемые от владения собственностью, а не от личных усилий. Исключение незаработанных доходов – очевидное и необходимое следствие первого принципа, поскольку в обществе, где производители распоряжаются полным результатом своего труда, не останется ничего на выплату незаработанного дохода.

Все это достаточно старые, некоторые даже скажут – устаревшие, социалистические принципы. Но сам по себе возраст еще не отменяет экономическое учение. «Новое» право, основанное на повторном открытии экономики Адама Смита, датируемой XVIII веком, вряд ли может обвинить в архаике возрождение социалистического учения, возникшего как ответ XIX века на последствия свободного капитализма по Смигу.

Большая заслуга этих исходных принципов в том, что они дают непротиворечивое основание для всей системы, не только для организации экономики, но и для совершенно нового юридического, морального и социального порядка. Они подразумевают денежную систему, основанную на времени, а не на бессмысленных валютных единицах вроде фунтов, долларов или эку. В конце недели людям будут начисляться рабочие часы, а не деньги. Оплата за товары и услуги также будет производиться в единицах времени. Вы заплатите за одежду, производство которой заняло два часа, двумя часами собственного времени. В экономику, основанную на цене времени, будет встроена демократическая аксиома равенства людей!

Маркс сделал следующий набросок такой системы:

Соответственно этому каждый отдельный производитель получает обратно от общества за всеми вычетами ровно столько, сколько сам дает ему. То, что он дал обществу, составляет его индивидуальный трудовой пай. Например, общественный рабочий день представляет собой сумму индивидуальных рабочих часов; индивидуальное рабочее время каждого отдельного производителя - это доставленная им часть общественного рабочего дня, его доля в нем. Он получает от общества квитанцию в том, что им доставлено такое-то количество труда (за вычетом его труда в пользу общественных фондов), и по этой квитанции он получает из общественных запасов такое количество предметов потребления, на которое затрачено столько же труда. То же самое количество труда, которое он дал обществу в одной форме, он получает обратно в другой форме. (К. Маркс, «Критика Готской программы»).

Обратите внимание, что трудовые квитанции совершенно отличаются от денег. Их можно получить только с помощью труда и обменять только на потребительские товары. В другом месте Маркс доказывает, что так называемые «рабочие деньги» Оуэна – никакие не деньги.

Здесь отмечу только, что, напр., «рабочие деньги» Оуэна имеют с «деньгами» так же мало общего, как, скажем, театральный билет. Оуэн предполагает непосредственно обобществленный труд, т. е. форму производства, диаметрально противоположную товарному производству. Рабочая квитанция лишь констатирует долю индивидуального участия производителя в общем труде и долю его индивидуальных притязаний на предназначенную для потребления часть общего продукта. Но Оуэн и не думал предполагать товарное производство и в то же время стремиться устранить его необходимые условия посредством денежных фокусов. (К. Маркс, «Капитал», т. 1).

Если Маркс утверждает, что трудовые квитанции ничуть не ближе к деньгам, чем билет в театр, мы можем вывести отсюда определенные следствия:

- 1) квитанции не обращаются; их можно только напрямую обменять на потребительские товары;
- 2) как и многие билеты, их нельзя передавать другим;
- 3) они теряют силу после первого использования, как театральный билет погашается при входе в театр. Когда люди забирают товары из магазина, их квитанции погашаются. Магазины как коммунальной организации не нужно покупать товары, он только их распределяет, поэтому может сохранять трудовые квитанции разве что для ведения учета.
- 4) Они не служат средствами сбережения. На них может быть дата «использовать до». Если люди не затребовали до конца года свою долю ежегодного производства, можно предполагать, что она им не требуется. Если трудовые квитанции не погашены, значит, товары, в которых воплощен труд, не будут использоваться. Многие товары относятся к скоропортящимся и ими надо как-то распорядиться.

Сейчас уже необязательно представлять себе бумажные квитанции на выполненную работу. Можно использовать, например, какую-то форму трудовой кредитной карточки, на которую записывается, сколько работы человек выполнил.

Снятие с социального трудового счета может производиться с помощью чека или напрямую – с дебетового терминала. Маркс представил нам модель – схематическую, но четкую – социалистического общества, в котором не будет товаров (то есть вещей, производимых специально для обмена на рынке). Людям платят за выполненную работу трудовыми кредитами. Из них высчитываются коммунальные услуги. Товары распределяются на основе содержания в них труда, а с кредитных счетов людей делаются соответствующие вычеты. Производство организовано на прямой общественной основе, промежуточные продукты никогда не принимают форму товара.

С тех пор, как появился социалистический принцип оплаты по труду, против него было выставлено несколько серьезных возражений. Первое из них: человеческие существа не равны, поэтому и несправедливо, и экономически неэффективно платить им одинаково. Мы подробно рассмотрим этот аргумент ниже.

Указывалось также, что расчет в терминах рабочего времени может быть и годится для острова Робинзона Крузо, но в реальной экономике его применить нельзя из-за ее большой сложности. На это мы можем возразить, что с помощью современной компьютерной технологии не сложно проследить, сколько труда вложено в производство конкретных вещей. Этот вопрос рассматривается в главе 3.

Еще одно возражение против использования трудовых цен, выдвинутое Карлом Марксом в его критике Прудона, заключается в том, что трудовые деньги несовместимы с работой рынка. Утверждается, что попытки зафиксировать цены товаров в терминах издержек труда на их производство, окажутся несостоятельными при столкновении с колебаниями спроса и предложения. Мы обсудим этот аргумент в главе 8.

Но сначала мы рассмотрим, какие практические выгоды может принести социалистическая система оплаты.

Преимущества перераспределения доходов

Насколько улучшится благосостояние среднего человека при социалистической системе оплаты?

Сколько можно произвести за один час труда?

По нашей оценке, в 1987 году в Британии товары, произведенные за час, стоили примерно 7,50 фунтов. Это означает, что оплата в трудовых деньгах будет эквивалентна семи с половиной фунтам в ценах 1987 года. Это составляет примерно 300 фунтов в неделю с 40 рабочими часами. Сумма дана, естественно, до уплаты налогов.

В табл. 2.1 показано, как сделаны эти расчеты. Данные взяты из отчета об исполнении госбюджета за 1988 год. Мы начинаем с ВВП страны. Из него вычитаем износ основных фондов. Износ – это доля основного капитала страны, которая изнашивается и разрушается; благоразумие требует, чтобы соответствующая часть ВВП оставлялась для замены разрушенных фондов. В последние годы это делалось не всегда и элементы инфраструктуры страны – транспортная система, канализация и жилой фонд – оставляли на произвол судьбы. Экономия на замене основных фондов в краткосрочном периоде дает

кое-какую выгоду, но в конце концов обходится очень дорого. К будущим потребностям надо относиться серьезнее, поэтому в наших расчетах мы вычитаем износ и получаем национальный доход. Это сумма, доступная в 1987 году для удовлетворения потребностей общества в течение следующего года.

Таблица 2.1.

Стоимость, созданная часом труда, в 1987 году

| | |
|---|-----------------------|
| ВВП Великобритании по рыночным ценам | 420 миллиардов ф. ст. |
| минус Износ капитала | 48 миллиардов |
| равно Национальному доходу | 372 миллиарда |
| Занято работников | 25,7 миллиона |
| Итого Национальной доход на одного работающего | 14474 |
| Рабочих часов в неделю | 40 |
| Недель в год | 48 |
| Итого часов отработано за год | 1920 |
| Итого создано стоимости в час $14,474 / 1920 =$ | 7,53 ф. ст. |

Обратите внимание, что здесь недооценивается стоимость, созданная часовым трудом, поскольку часть рабочей силы нанимается на неполный рабочий день и работает менее 40 часов в неделю.

Затем мы делим национальный доход на количество занятых и получаем около 14500 фунтов на одного занятого. Это средняя величина стоимости, произведенной каждым работником в 1987 году². Если мы разделим эту цифру на среднегодовое количество отработанных часов, мы получим наш результат – труд за час создает стоимость, равную примерно 7,50 фунтам.

Для сорокачасовой рабочей недели мы получаем доход в 300 фунтов до уплаты налогов. Мы не утверждаем, что любой сможет свободно каждую неделю тратить такую сумму. В социалистической экономике уровень налогообложения физических лиц для поддержки образования, здравоохранения, общественных инвестиций, научных исследований и так далее может быть выше, чем сейчас. Однако в социалистической экономике с полной занятостью потребуются меньше налогов для финансирования социального обеспечения. Но распределение национального дохода с помощью системы налогообложения фундаментально отличается от эксплуатации, поскольку налоговую систему можно контролировать демократическими методами. При демократии граждане могут влиять на сумму налогов, поэтому налоги будут представлять собой ресурсы, которые граждане по согласию выделили на общественные цели. В противоположность этому, распределение дохода при рыночной экономике не является и никогда не сможет являться результатом демократических решений.

Является ли еженедельный, равный для всех, доход в 300 фунтов до уплаты налогов большой или скромной суммой, - зависит от точки зрения. Если вы считаете его скромным, то вы или введены в заблуждение инфляцией после 1987 года или не представляете, как убого оплачивается труд большинства людей.

«Новое исследование доходов»⁸ показывает, что медиана еженедельного дохода для работающих женщин составляла в 1987 году 145 фунтов. Этот доход – середина кривой распределения доходов: половина женщин получала меньше 145 фунтов в неделю, половина – больше.

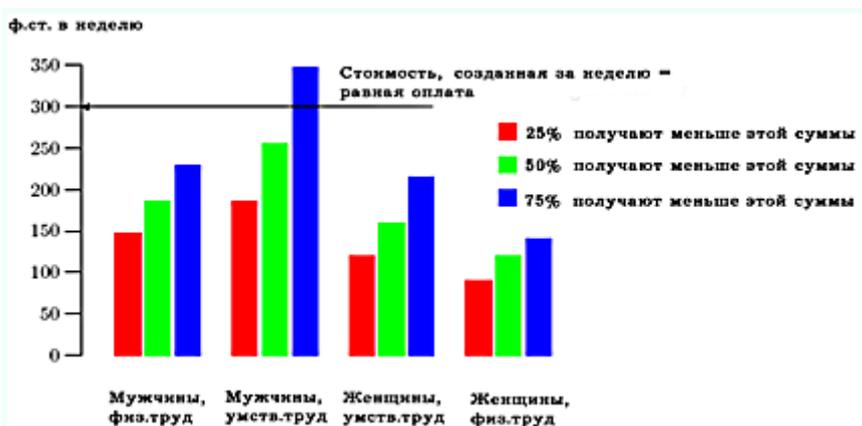


Рис. 2.1. Реальные доходы в сопоставлении с равной зарплатой, 1987 г.

Рисунок 2.1 показывает более детальное распределение заработка. На нем можно увидеть, что более 75 процентов женщин, занимающихся физическим трудом, получают меньше 145 фунтов в неделю. Даже среди работников умственного труда только 25 процентов получают более 213 фунтов в неделю. Сравнивая этот график с равной для всех оплатой в 300 фунтов, мы видим, что половина работающих женщин при оплате по социалистическим принципам будет получать больше, чем в два раза. Еще четверть обнаружит, что ее доходы увеличились примерно на 50 процентов. Даже среди самой высокооплачиваемой четверти занятых женщин большинство, вероятно, почувствует значительное увеличение зарплаты. Ясно, что женщины получают значительные выгоды при оплате по социалистическим принципам согласно рабочему времени. Верно ли это для мужчин?

Из рис. 2.1 понятно, что, хотя мужчины и получают на треть больше женщин, большинство их также выиграет от оплаты по труду. Единственная категория, получающая более 300 фунтов в неделю, – это самая высокооплачиваемая четверть мужчин - «белых воротничков». Отсюда видно, что подавляющее большинство нанятых рабочих подвергаются эксплуатации. Выгоды, которые они получают при отмене эксплуатации, будут больше, чем потери от выравнивания разницы в зарплате, которую они почувствуют при переходе на равную оплату. Очень значительное увеличение оплаты, которое коснется почти всех работающих, возможно потому, что при социалистической системе оплаты будет отменен доход от собственности. Социализм предполагает, что работающим как социальной группе будет отдано предпочтение за счет акционеров и других владельцев собственности.

Равенство более эффективно, чем рост

Этот пункт стоит особо запомнить, поскольку часто утверждают, что при социалистическом распределении доходов вряд ли можно что-то выиграть.

Защитники капитализма уверяют, что уровень жизни малооплачиваемых работников можно поднять больше, если дать расти всей экономике. По мере ее роста люди, находящиеся внизу социальной пирамиды, получают выгоду от богатства, «просачивающегося» сверху. Ложь этого аргумента можно увидеть, посмотрев на цифры.

Долговременный показатель роста британской экономики – 2,5 процента в год. Сколько лет при таких темпах понадобится, чтобы женщина, получающая сейчас медианную зарплату, стала зарабатывать 300 фунтов в неделю? 30 лет - проверьте на калькуляторе. Социалистическое перераспределение может сразу добиться того, на что потребовалось бы большая часть трудовой жизни. При социализме работающий может убить сразу двух зайцев. Во-первых, он получит сразу и навсегда увеличившийся благодаря перераспределению доход, а во-вторых, экономический рост не останавливается, поэтому зарплаты будут расти с каждым годом.

Адвокаты капитализма возражают, что неравенство необходимо для экономического роста, поскольку оно порождает инициативу. В качестве доказательства они указывают на середину 80-х годов. Британское правительство заявляло, что за счет политики увеличения неравенства оно добилось устойчивого экономического роста на 3 процента в год. Но рост совсем не был долговременным и устойчивым, а лишь слегка превышал показатели, свойственные британской экономике в недавнем прошлом. Давайте представим, что дополнительные полпроцента в год действительно представляют собой плоды неравенства (а не добычи нефти в Северном море). Сколько понадобится времени, чтобы получить от этих полпроцента такое же увеличение дохода, что и от перераспределения?

150 лет. Это шесть поколений женщин. И это еще, если игнорировать, что возрастание неравенства означает, что рост доходов низкооплачиваемых женщин будет меньше, чем высокооплачиваемых. Под вопросом также, получают ли работающие женщины со средней зарплатой вообще хоть что-то от этих полпроцента.

Неравенство труда

До этого момента мы предполагали, что труд в своей основе одинаков. Мы говорили, что социализм базировался с самого начала на демократическом утверждении, что человеческие существа равны, и их труд надо расценивать одинаково. Мы неявно предполагали, что любой час труда производит одинаковую стоимость и поэтому всем рабочим надо платить одинаковую зарплату или, допустим, одну трудовую квитанцию в час. Хотя мы можем обосновать философскими методами, что все люди равны, мы не сможем отрицать, что способности людей к труду действительно различаются. Давайте рассмотрим следствия из этого неравенства труда. Нам надо понять, как оно будет влиять на социальное неравенство: должно ли неравенство в профессии или образовании приводить к классовым различиям?

Мы считаем, что нет. Работники различаются по меньшей мере в двух отношениях – по степени и форме образования или обучения и по «личным качествам», например, готовности интенсивно работать, способности сотрудничать с коллегами и т.д. Эти два типа различий порождают две разных проблемы. Первая проблема: надо ли людям с лучшими навыками или

способностями платить больше, чем тем, кто такими навыками не обладает. Вторая проблема: можно ли какую-то социалистическую экономику со всей ее философией равенства людей заставить различать различные типы труда в целях планирования (распределения ресурсов). Мы разберем эти проблемы по очереди.

Доплата за образование / мастерство?

Сначала мы рассмотрим связь между уровнем образования или обучения и оплатой труда. В капиталистических экономиках более умелые или образованные работники обычно оплачиваются лучше. По каким причинам? В какой степени эти причины относятся к социалистической экономике?

Одно общепринятое объяснение по крайней мере части этой надбавки к зарплате состоит в том, что это компенсация расходов на образование и обучение и упущенных доходов. Степень, в которой работники в капиталистической экономике отвечают за финансирование своего образования или обучения, различается, но в любом случае присутствуют упущенные доходы, поскольку люди могли бы – поначалу – заработать больше, если бы после завершения среднего образования отправились сразу на производство, а не посвятили бы несколько лет дополнительному образованию. Чтобы создать достаточное предложение образованной рабочей силы, следовательно, надо платить более образованным рабочим вознаграждение, когда они начинают работать. Такого обоснование.

Насколько оно реалистично? Действительно ли это «жертва» - стать студентом, а не, например, сразу после школы идти работать на стройку? По сравнению с жизнью многих молодых рабочих жизнь студента гораздо легче. Работа чистая и не слишком обременительная. Хорошие социальные условия и богатая культурная жизнь. Нужны ли к такому времяпровождению еще и финансовые компенсации?

Даже если идея компенсации правильно отражает реальность капиталистических стран, это еще не означает, что квалифицированные работники в социалистической системе должны получать дополнительные доходы. Ведь расходы на образование и обучение тогда целиком ложатся на государство. Не только образование будет бесплатным, как было когда-то в Британии, но и студенты во время обучения смогут дополнительно получать зарплату. Учеба – нормальная и социально необходимая форма работы. Она создает «на выходе» квалифицированную рабочую силу и должна соответственно вознаграждаться. Поэтому для студента не будет дополнительных расходов или потерь в доходах, для которых требуется компенсация.

В современном обществе классовая система не дает большей части населения даже раскрыть свой полный потенциал. Дети растут в рабочих кварталах, даже не пытаясь реализовать возможности, которые дает образование. Их представления о профессиональной карьере замораживаются с самого младенчества. Многие считают, и довольно реалистично, что перед ними открыта только дорога к лакейским занятиям, и кому нужно для этого образование?

Дети видят, где могут работать их родители, и эти рабочие места не изменятся, даже если в обществе произойдет революция и будет введена равная оплата. Равная оплата не может мгновенно повысить образовательный и культурный

уровень людей, но демократические основания будут постепенно действовать в этом направлении. Равная оплата – это моральный лозунг. Он означает, что все люди одинаково ценны. Он говорит: «Граждане, вы все равны в глазах общества; вы можете заниматься разными вещами, но вы больше не разделены на высший и нижний классы». Разговор о равенстве возможностей получения образования – пустопорожняя болтовня, если тяжелая экономическая реальность напоминает вам, что общество считает вас ниже других. Зарплата – это не только вещи, которые за нее можно купить, это еще символ социального статуса; и уравнивание зарплат произведет революцию в самооценке. Возросший комфорт и уверенность для массы людей из рабочего класса будет сопровождаться возросшими ожиданиями для себя и своих детей.

Если общество в плане денег оценивает людей одинаково, оно поощряет их к равенству в плане образования и культуры. Образование – это богатство, не связанное с деньгами, и оно должно быть дано каждому. Сейчас возможности образования привязаны к деньгам. Когда рабочий класс завоеует экономическое равенство, его представители начнут добиваться культурного и образовательного равенства для себя и своих детей. Во время этого процесса будет освобожден огромный экономический потенциал. Человеческая созидательность и изобретательность – наш основной ресурс. Развивайте его с помощью образования и начнется экономический прогресс.

Нехватка конкретного труда

В капиталистических условиях помимо общей тенденции больше платить за более высокий уровень образования, время от времени может наблюдаться нехватка определенного типа рабочей силы (необязательно самой высокообразованной), из-за чего рыночная цена такого труда повышается. Добавочное вознаграждение представляет собой разновидность «ренды» на редкость.

Мы используем слово «рента» по аналогии с рентой, получаемой за землю. «Рента» - это экономическая метафора для монопольной цены, которую может затребовать владелец какого-либо редкого ресурса. Суть ренты схвачена в совете Марка Твена: «Вкладывайте в землю. Ее перестали делать». Поскольку количество земли ограничено и она находится в частном владении, владельцы могут получать оплату от людей, которым надо заниматься сельским хозяйством или жить на земле. Если какого-то конкретного навыка или какой-то профессии недостаточно относительно спроса, тогда люди, обладающие этими навыками, ведут себя как землевладельцы. Экономика не может работать без их умений, поэтому они могут затребовать за свою работу дополнительную оплату.

При некоторых обстоятельствах это вознаграждение может заставить большее количество людей овладеть редкой в данный момент профессией. В других случаях вознаграждение может сохраняться долгое время. Могут существовать барьеры для работы по специальности. Американская медицинская ассоциация имеет сильное влияние на медицинские школы, обучающие новых врачей, и на правила, регулирующие иммиграцию врачей. Она использует это влияние для контроля за количеством людей, желающих заняться медициной. В результате врачи в состоянии требовать более высокие гонорары.

В социалистической экономике также может возникнуть нехватка определенных профессий относительно потребностей общества, и должен существовать

механизм для увеличения предложения. В рамках социалистической системы образования, обучения и распределения рабочей силы должно быть легче предвидеть возможную нехватку, сообщить о ней и привлечь новых людей обещанием большего выбора рабочих проектов, если они будут работать по требующейся специальности. Если этого будет недостаточно для привлечения достаточного количества людей в нужную специальность, тогда потребуется или направлять людей на работу или платить «ренту» сверх обычных трудовых квитанций.

Направление на работу звучит по-драконовски и использование принудительного труда во время советских проектов 30-40-х годов вполне соответствует такой репутации (хотя повсеместное использование принудительного труда существовало наряду с увеличенной зарплатой и дополнительными выплатами, призванными убедить людей добровольно осваивать новые промышленные специальности). И дополнительные выплаты, и направление на работу возникли из необходимости перераспределять труд во время быстрой индустриализации. И то, и другое не пользовалось популярностью, правительство Хрущева в основном избавилось от принудительного направления рабочей силы и сильно сократило разницу в заработной плате. Уравнивание зарплат продолжалось при Брежневе (см. *Lane, 1985*).

Похоже, что принуждение отдельных людей к данной конкретной работе или большая разница в оплате всегда будет встречаться в социалистической стране с возмущением. Граждане социалистической страны сильно тяготеют к равенству. В доказательство можно вспомнить негодование людей против более высоких доходов, которые получали члены новых кооперативов в России.

Направление на работу в более тонкой форме постоянно происходит в капиталистических странах. Трудящиеся с юга Англии вынуждены ездить на работу в Лондон и свои семьи они могут видеть только по выходным. Биржам труда дано указание снимать пособие по безработице с людей, отказавшихся от предложения работы. Это не называется распределением рабочей силы, но имеет тот же эффект: человек видит, что у него нет иного выбора, кроме как принять конкретную работу. Это скрытое принуждение наличествует всегда, если имеется нехватка рабочих мест. Тогда безработица заставляет вас согласиться на то, что предлагают. Старые советские методы выплаты специальных премий и явное направление на работу требовались, потому что в СССР была полная занятость. В отсутствие таких мер, во времена Брежнева рабочие были склонны часто менять место работы, и предприятия испытывали трудности в поддержании стабильной рабочей силы. Похожая ситуация наблюдалась в Британии 60-х годов, когда безработица была очень низкая. Если рабочих мест больше, чем рабочих, тогда некоторые наниматели будут платить дополнительные деньги, чтобы соблазнить рабочих уйти со старой работы. Профессии, которых особенно будет не хватать, будут вознаграждены. Если такое происходит в капиталистической стране и некоторые группы работников физического труда начинают получать дополнительные доходы, в газетах начинается кратковременная сенсация.

Экономический план в социалистической экономике должен быть разработан так, чтобы использовать все доступные трудовые ресурсы, без избыточного спроса и избыточного предложения. Однако общий баланс спроса на труд и его предложения не решает проблему нехватки трудящихся конкретных специальностей. Предположим, что не хватает электриков. Если это получилось потому, что отсутствуют соответствующие учебные заведения, то увеличение

зарплата электрикам проблемы не решит. Нужна расширенная программа обучения. Теперь предположим, что не хватает глубоководных ныряльщиков. В Шотландском колледже подводных технологий есть свободные места, но недостаточно желающих там учиться. Некоторым людям – любителям приключений возможно по душе жизнь ныряльщика, но остальные, боясь опасностей и сложностей, сомневаются, стоит ли им поступать на такой факультет. Что надо сделать?

В рыночной экономике ответ простой. Платите ныряльщикам больше, чем среднему рабочему, занятому физическим трудом. Тогда вы найдете людей, желающих рисковать за дополнительные деньги. Удовлетворительно ли такое решение? Альтернативный подход – признать, что лишь немногие хотят рисковать жизнью под водой и приостановить морскую добычу нефти, пока не будут изобретены соответствующие машины.

Ныряльщики – это крайний случай. Но некоторые работы действительно неприятнее остальных. Социалистическое общество должно выбрать, можно ли решить проблему, улучшив условия и качество труда, или же надо платить дополнительные деньги людям, выполняющим грязные работы. Если вся экономика основывается на трудовых деньгах, то выплата дополнительной зарплаты несет с собой риск. Существует опасность, что «час» обесценится, если людям будут платить квитанции на два часа за каждый отработанный час. Эти выплаты будут производиться за счет остальных, которые почувствуют уменьшение своего дохода. Для предотвращения инфляции и предоставления обществу какого-то контроля над разницей в зарплате, дополнительные выплаты должны «финансироваться» из общих налогов.

Возможно, что идея «ренты на редкость» имеет и более широкое применение. Социалистическая экономика должна быть уверена, что ее вложения в квалифицированную рабочую силу не тратятся зря, например, путем эмиграции опытных рабочих или их выбором посвящать свою энергию более оплачиваемым «неофициальным» занятиям. Оставляя в стороне морализаторские уговоры, которых мы не отвергаем, но и не можем постоянно рассчитывать на их эффективность, существуют только два метода добиться того, что опытные рабочие продолжают трудиться там, где им положено – полицейское наблюдение или соответствующая оплата. Неравенство в доходах нежелательно, но полицейский режим ничуть не лучше. Поэтому существует прагматический аргумент в пользу некоторых «рентных» выплат в случаях, когда государству угрожает опасность потерять определенные типы труда в плановой системе.

Различия в оплате за «личные качества»?

Среди любого заданного слоя рабочих, определяемого их уровнем, формой образования и мастерством, можно четко выделить различия в сообразительности, энергичности, склонности к сотрудничеству и т.д. Должны ли такие различия учитываться в уровне оплаты?

Перед тем, как попытаться ответить, оцените все следствия – ведь мы касаемся здесь извлечения прибавочного продукта в условиях социализма. Под «прибавочным продуктом» мы понимаем излишки сверх необходимого для поддержания самих рабочих. В капиталистической экономике прибавочный продукт выступает в форме результатов эксплуатации: прибыли, процентной ставки, ренты.

Категория эксплуатации неприменима к социалистической экономике, в которой распределение прибавочного продукта определяется демократически; однако существует необходимость организовать «извлечение» прибавочного продукта от рабочих-производителей для обеспечения потребления не производящих членов общества (солдаты, пенсионеры, дети, больные и т.д.), а также для накопления средств производства. Формально это достигается в предлагаемой нами системе с помощью налогообложения трудовых доходов и сбором земельной ренты (то есть эти «доходы» от государственных «финансов» перечисляются неработающим членам общества, идут на нужды социального обеспечения и накопления, как описано в гл. 7). Но существование формального механизма еще никак не гарантирует действительное производство достаточного прибавочного продукта; важно, будут ли рабочие в достаточной мере старательны и производительны (или если они решат снизить производительность, будут ли они согласны на соответствующее уменьшение потребления). Какими методами этого можно добиться?

Для сравнения посмотрим на ситуацию в капиталистической экономике. Здесь побуждение производить прибавочный продукт принимает форму необходимости для фирмы иметь прибыль. Мы знаем механизмы, которые заставляют или побуждают выходить на уровень производительности, благоприятный для получения прибыли. Рабочий заключает контракт, в котором явно или неявно содержится идея минимально приемлемой производительности; затем за соблюдением этого контракта следят надзирающие работники предприятия (менеджеры, мастера и т.д.). Если рабочий не соответствует требуемому стандарту производительности или недостаточно послушен, ему грозит увольнение. Сила угрозы увольнения зависит, конечно, в значительной мере от условий, которые отдельная фирма не может контролировать, главным образом, от уровня безработицы во всей экономике и величины поддержки, доступной безработным. Помимо «негативного» контроля над рабочей силой, у предприятия есть и определенные положительные меры по увеличению производительности: выплата премий и дополнительных вознаграждений; перспектива продвижения; информирование о выдающейся производительности конкретного рабочего; создание обстановки, в которой рабочие чувствуют, что их предложения по увеличению производительности фирмы будут выслушаны и вознаграждены. Степень, в которой капиталистические предприятия реализуют последние, более «просвещенные» стратегии, конечно, сильно колеблется.

В социалистической экономике угроза увольнения сознательно устраняется. Работа гарантирована каждому. Чем еще положение отличается от капиталистического?

Мы очень хотели бы написать, что социализм должен обеспечить благоприятные социальные условия для производства прибавочного продукта, чтобы рабочие чувствовали, что они трудятся «на благо всех», а не ради прибылей «босса». Но было бы наивным предполагать, что это решит все проблемы. Помимо широкого использования стратегий «просвещенного» капиталиста (общественное признание достижений работника, создание демократической рабочей обстановки) потребуются и какие-то другие средства усилить индивидуальный вклад в производительность. Моральные проблемы могут возникнуть, если люди будут считать, что они стараются больше обычного «за так» или что их коллеги лодырничают, выезжая на спинах сослуживцев.

Одним из способов увеличения вознаграждения за старательность может быть общая для всей экономики система классификации труда. Например, можно ввести три категории труда, А, Б и В, где Б будет представлять среднюю производительность, А – производительность выше средней и В – ниже. Новые рабочие начнут с категории «Б», а затем их выработка будет пересматриваться (по их собственной инициативе или по инициативе проекта, в котором они работают) с возможностью переоценки как А или В. Обратите внимание, что эти категории не имеют отношения к образованию или мастерству, а отражают только производительность работника относительно средней по этой специальности.

Такие категории труда могут использоваться в целях планирования как «создающие ценности» с различной скоростью. Оплата должна соответствовать разнице в производительности: рабочие категории «Б» получают одну трудовую квитанцию в час, рабочие «А» - немного больше, «В» - немного меньше. Соотношение оплаты должно быть установлено в таких пропорциях, чтобы общее количество трудовых квитанций соответствовало общему количеству отработанных часов. Точные цифры могут автоматически рассчитываться компьютерами, как только станет известно количество людей в каждой категории.

Рабочих категории «В» не нужно стыдить; такой работник просто выбрал для себя более легкий темп труда – и соответственно согласен на немного меньший уровень потребления. Не каждый должен быть стахановцем и не стоит негодовать по поводу меньшей производительности работника, если он вполне доволен своим положением. Но при такой системе вклад работников с высокой производительностью будет замечен и поощрен, и одновременно плановики получат более точную картину распределения общественного труда.

Квалифицированный труд как «произведенный фактор производства»

Выше мы указали, что рабочих можно разделить на группы с различной индивидуальной производительностью и отметили пользу такого деления для нужд планирования. Плановики будут знать, например, что данный проект, требующий 1000 человеко-часов среднего труда, можно сделать, допустим, за 800 часов труда категории «А». Теперь возникает вопрос, должно ли существование различных профессий использоваться плановиками, и если да, то как это можно организовать.

В кратко- и среднесрочном периоде деление труда по профессиям важно и неизбежно. Специальности горного инженера, хирурга и программиста не взаимозаменяемы. Отсюда вытекает, что в пределах этого горизонта времени плановики не могут рассуждать в терминах распределения «труда» как такового, а должны учитывать ограничения, накладываемые доступностью отдельных профессий. Но для этого надо хранить подробные записи о количестве людей, получивших ту или иную специальность. Но как это согласовать с трудовой теорией стоимости и использованием рабочего времени в качестве единицы учета?

Ответ таков: ведь в долгосрочном периоде рабочие могут получить переподготовку. Поэтому «демократическая» идея социалистов заключается в следующем: если оставить в стороне крайне сложные задачи и некоторых людей-инвалидов, то практически каждый может выполнять почти любую работу. В контексте долгосрочного планирования важна не доступность в данный момент конкретных видов квалифицированного труда, а стоимость производства такого

труда. Для нужд долговременных экономических расчетов можно высчитать стоимость машин в показателях количества труда, необходимого для их производства. То же самое относится и к специальностям.

Мы можем представить введение базового уровня общего образования: рабочие, обученные до этого уровня, будут считаться только «простым трудом», а труд рабочих, получивших дополнительное специальное образование, будет рассматриваться как «произведенный фактор производства», примерно как и другие средства производства. Идею квалифицированного труда как произведенного фактора можно показать на примере.

Предположим, что обучение грамотного инженера требует четырех лет занятий сверх базового уровня. Это четырехлетнее производство квалифицированного инженерного труда предполагает множество входных факторов. Во-первых, работа самого студента – посещение лекций, работа в библиотеке, лабораторные занятия и т.д. Как мы уже писали, ее надо расценивать как полноценный производительный труд и соответственно вознаграждать. Будем учитывать ее как входящий «простой труд». Во-вторых, работа преподавателя, распределяемая на всех обучаемых студентов. Это квалифицированный труд. В-третьих, «накладные расходы», связанные с образованием (библиотекари, технические служащие, администраторы). Здесь могут быть смешаны простой и квалифицированный труд.

Вышесказанное иллюстрирует общую идею: производство квалифицированного труда обычно требует в качестве входных факторов и простой, и квалифицированный труд. Измерить текущий простой труд в принципе легко; намного сложнее вопрос, как оценивать квалифицированный труд. Если квалифицированный труд считать результатом прошлого труда, то достаточно умножить на определенный коэффициент прошлый простой труд, но как определить этот коэффициент?

Тот же самый вопрос встает при оценке квалифицированного (например, преподавательского) труда, затраченного на производство другого квалифицированного труда, а также в отношении дальнейшей оценки труда квалифицированного инженера. Далее в разделе и в приложении к этой главе мы рассмотрим оба этих аспекта, предположив для простоты, что для производства любого «квалифицированного» труда требуется одинаковое количество другого труда.

Проведем аналогию с неодушевленными средствами производства. Стандартный метод расчета труда, «перенесенного» от такого средства производства к продукту - «распределить» содержание труда в средствах производства на общий объем выпущенной с их помощью продукции. Если, например, машина, содержащая в себе 1000 часов труда, использовалась для выпуска миллиона единиц продукта X, то можно сказать, что машина передает каждой единице $1000/1000000=0,001$ часа труда. Отсюда вытекает, что машина «переносит» $100 * 0.001 = 0.1$ часа воплощенного труда за час работы.

Теперь вернемся к нашему квалифицированному работнику и применим тот же принцип. Предположим, что после выпуска он работает 35 часов в неделю 45 недель в год, т.е. 1575 часов в год. Пусть время «износа» его инженерной квалификации составляет 10 лет. (То есть, к концу этого срока ему надо будет или он получит возможность заново пройти обучение, прервав работу по

специальности, чтобы обновить свои знания или навыки или сменить при желании профессию). За эти десять лет он отработает $1575 * 10$ часов и для определения скорости переноса воплощенного труда за это рабочее время, нам надо разделить общее содержание труда по обучению инженера на 15750.

В приложении к этой главе показано, как можно рассчитать общий труд, воплощенный в квалифицированном работнике, используя простой труд как учетную единицу. Согласно этим расчетам, «доля передачи» составляет около

1. 0,5 при старении квалификации за 10 лет,
2. 0,33 при старении за 15 лет,
3. 0,24 при старении за 20 лет.

Показатель 0,33, например, свидетельствует, что наш инженер, образование которого «изнашивается» за 15 лет, переносит 0,33 часа воплощенного труда за каждый отработанный час. В отличие от машины, которая переносит только труд, воплощенный в прошлом, наш инженер еще и работает один час в час. Следовательно, полный прямой и косвенный вклад нашего инженера будет составлять 1,33 часа в час. Это и есть коэффициент, на который надо умножать простой труд. Иными словами, если плановики закладывают в долгосрочный план миллион часов труда квалифицированных инженеров, они должны учитывать, что это эквивалентно затрате 1,33 миллиона часов простого труда.

Мы не хотим этим сказать, что раз образованный работник стоит обществу на треть больше, чем обычный, то ему надо и платить на треть больше. Эта дополнительная треть представляет дополнительные расходы общества на использование квалифицированного труда. Общество уже оплатило «лишнюю треть» во время обучения работника, поэтому нет никаких оснований платить ему сверх обычной нормы. Хотя коэффициент квалифицированного труда никак не отражается на распределении личного дохода, он важен для расчетов истинной общественной стоимости проектов. Работа, требующая квалифицированного труда, обходится обществу дороже, даже если квалифицированным работникам платят столько же, сколько и неквалифицированным.

Сравнение с исторически существовавшим социализмом

В завершении этой главы будет полезно сравнить марксистскую модель с тем, что было достигнуто в социалистических странах. Насколько нам известно, единственным примером марксистских принципов распределения в этих странах были народные коммуны в Китае 1960-х и 1970-х годов. Товары там распределялись в соответствии с системой трудодней. Записывалось количество часов, отработанных членом коммуны за год, и на этой цифре основывалась доля урожая. Возможно, что в других социалистических странах этот принцип тоже применялся, но мы об этом не знаем.

В целом социалистические экономики сохранили деньги. Они выпускали банкноты и монеты для общего обращения. Эти деньги использовались в пяти различных видах обращения:

- 1) обмен между социалистическими государственными предприятиями. Основой для него была относительная независимость работы государственных предприятий и руководства ими.

- 2) обмен между колхозами и государством.
- 3) обмен между колхозами и городскими рабочими на рынках сельхозпродукции.
- 4) продажа продуктов, произведенных на приусадебных участках, городским рабочим. Основой для такой продажи было сохранение семейного побочного производства.
- 5) обмен между государственными розничными учреждениями и наемными работниками государственных предприятий.

Нередко доказывают, что в первом случае деньги реально не действовали как деньги, поскольку не было передачи собственности. Если предприятие А передало товары предприятию Б, предприятие Б может заплатить за них, но реального обмена правами собственности при этом не произошло, поскольку обоими предприятиями владеет государство⁵. В этом есть доля истины, поскольку большинство поставок проводились в соответствии с планом, но эта рационализация верна только частично. Если собственность реально не меняется, то для чего проводить даже номинальный обмен деньгами?

Если продукция напрямую принадлежит обществу, то непонятно, зачем предприятию Б вообще платить А за поставленные товары. Подразделению Б – больнице, например, - может быть просто выделен бюджет в х часов труда. Вся работа, выполненная медсестрами, техничками и докторами, будет вычтена из этого бюджета. Все лекарства, продукты питания и медицинское оборудование, предоставленные общественными фармацевтическими фабриками, имеют свое содержание труда, которое тоже должно быть вычтено. Но денежных выплат от больницы ее работникам или поставщикам не будет. Работники будут кредитоваться государством или коммуной за выполненную работу, а фармацевтическим фабрикам не нужно «платить», поскольку у них есть собственный трудовой бюджет.

Мы можем видеть зачатки такой системы в британской Национальной службе здравоохранения, где до реорганизации, устроенной тори, больницы не оплачивали услуги типа лабораторных анализов и рентгена, если их оказывал Совет по здоровью, к которому они принадлежали.

По сравнению с британскими больницами промышленный сектор социалистических экономик сохранял товарную форму в гораздо большей степени, чем это выглядело необходимым, если принять во внимание отношения социалистической собственности. Сталин доказывал⁶, что это присутствие товарной формы заимствовано из других типов обмена, особенно от обмена государства с колхозами. Возможно, сначала так оно и было, но в некоторых социалистических странах – особенно уместно вспомнить Болгарию – независимый характер колхозных хозяйств по отношению к государству начисто исчез к концу 60-х годов. Однако использование денег во всех случаях сохранялось.

Если бы учет по трудовой стоимости был преобладающим во всей экономике, то можно представить переходные формы сельскохозяйственного производства, когда колхоз как единое целое кредитруется средним количеством труда, необходимым для производства поставляемых продуктов. В результате

колхозный труд по-прежнему оставался бы на один шаг дальше прямого общественного труда, но был бы совместим с отменой денег.

Критическую важность имеет последняя система обмена – рынок потребительских товаров. Именно здесь фундаментальные классовые противоречия помешали завершению марксистской социалистической программы. Марксистское представление о социализме радикально эгалитарное. Не должно быть иного источника доходов, кроме труда, и всякий труд должен считаться равным. Продвижение к этому идеалу потребовало бы устранения различных кормушек и дополнительных доходов, которые так любит бюрократия. Марксистская программа несовместима с существованием любого элитного слоя. Маркс приветствовал принцип, которым руководствовались в Парижской Коммуне, - общественные служащие не могут получать больше средней зарплаты рабочего⁷. Позже Мао и левые в Китае выступали против разницы в зарплате и указывали, что Китаю еще далеко до социалистической системы распределения; они считали, что система зарплат с 8 ставками остается препятствием для социализма.

Китай представлял исключение в том смысле, что вопрос отмены буржуазной системы разницы в оплате труда стал актуальной проблемой политики. Это был один из ключевых вопросов во время Культурной революции. С поражением левых и гегемонией линии Дэна дальнейшее продвижение к реализации программы Маркса стало невозможным. В большинстве остальных социалистических стран вопрос оплаты на основе труда никогда вообще не стоял на повестке дня.

Социалистические политики, как на Западе, так и на Востоке, редко горели энтузиазмом по поводу «уравнительства». Выступая против крайностей богатства, они чувствовали, что определенный разрыв в зарплатах должен поддерживаться. Идеологически обосновать разницу в зарплате гораздо легче, если по-прежнему оперировать в терминах денег. Если проводить учет в показателях рабочего времени, тогда жульничество с различной оплатой профессий становится заметнее. Почему секретарю оплачивают только 30 минут каждого отработанного ею часа, а профессионалам в соседней комнате за каждый час платят как за два?

Секретари и уборщицы скоро скажут: «Постойте. Что же это за социализм, если один ваш стоит четырех нас?». Эта общеизвестная склонность пролетариата к уравнительству (такая примитивная и наивная) приходит в конце концов к выводам: «Все мы дети Адама» и «Человек – он везде человек». Это демократическое чувство лежало в самой основе каждого пролетарского революционного движения. К концу XIX века утверждение о равенстве труда любого человека стало руководящей идеей того, что тогда называлось социал-демократией. Если буржуазная демократия заявляла «Все люди равны» и уточняла: «перед законом», социал-демократия шла дальше и требовала реального экономического равенства. Равенство труда было для пролетариата тем же, чем равенство избирательных прав для буржуазии.

Враги политической демократии – те же белые из Южной Африки – жаловались, что доктрина «один человек – один голос» игнорирует естественное неравенство людей. Разве можно сравнить цивилизованного белого человека с нигером, только вылезшим из кустов? Враги экономической демократии плачут, что марксистская доктрина трудовой теории стоимости маскирует ложью неравенство людей. Как выразился один из наших студентов, приехавший из Китая: разве

можно с ним, посвятившим годы образованию, считаться не больше, чем с безграмотным пьяным рабочим?

Да, все люди разные. Работа профессора в колледже отличается от работы лаборанта. Культура бура отличается от культуры зулуса. Мужчина отличается от женщины. Для тех, кто находится на верху пирамиды, различие людей оправдывает разницу в зарплате. Те, кто находятся внизу, считают по-другому.

Приложение: Иллюстративный расчет коэффициента квалифицированного труда

В приложении объясняется более подробно расчет коэффициента квалифицированного труда, о котором идет речь в основной части. Вначале мы покажем расчет общего воплощенного труда в квалифицированном труде.

1) Со стороны студента.

Предположим, что обучение длится 4 года 40 часов в неделю 45 недель в год. Всего: 7200 часов.

2) Занятия.

Возьмем 15 часов в неделю, 35 недель в год, на протяжении 4 лет, распределенные на средний размер группы в 30 человек (среднее от количества людей в больших аудиториях и меньших групп на лабораторных занятиях, семинарах и т.д.). Всего на студента: 70 часов.

3) Индивидуальная работа преподавателя.

Возьмем 2 часа в неделю, 30 недель в год на индивидуальную работу со студентами. За 4 года всего 240 часов.

4) Накладные расходы на образование.

Предположим, что они равны затратам времени на занятия. Всего 70 часов.

Рассмотрим вопрос разбиения этого количества труда на простой и квалифицированный. Собственный вклад студента – простой труд, вклад преподавателя – квалифицированный. Пусть труд технических работников делится на простой и квалифицированной в равной пропорции. Тогда получаем следующий результат: общее количество труда для производства квалификации равно примерно 7600 часов (округленно), из которых квалифицированный труд составляет примерно 5 процентов (округленно).

Общее количество часов – первое приближение (на деле, как мы увидим, преуменьшенное). Назовем это приближение TH_0 . Используя TH_0 , мы можем сделать первую прикидку скорости переноса воплощенного труда в квалифицированный труд:

$$R_0 = TH_0 / AH * D,$$

где AH представляет количество часов в год, которые будет работать квалифицированный сотрудник после окончания института, а D – время старения его навыков в годах. Теперь мы можем использовать R_0 для повторной оценки

общего количества воплощенных часов (предполагая, что скорость переноса труда преподавателей и других задействованных в обучении профессий такая же, как и для студента после выпуска). Если долю TH_0 , в которую сделал вклад квалифицированный труд, обозначить как SP , наша пересмотренная оценка общего воплощенного труда равна

$$(1+R_0)SP*TH_0 + (1-SP) TH_0 = (1+R_0SP) TH_0.$$

Теперь эту новую цифру общего количества воплощенных часов можно использовать для повторной оценки скорости переноса, что позволит еще раз пересчитать общие часы и так далее, рекурсивно. Результирующие последовательные оценки общего труда, воплощенного в производстве квалифицированного труда, составляют геометрическую прогрессию, n -ый член которой равен

$$(1+ R_0SP + R_0^2 + SP^2 + R_0^3SP^3 + \dots + R_0^nSP^n) TH_0.$$

Если n стремится к бесконечности, получаем, что конечная предельная оценка общего количества часов равна $(1-R_0SP)^{-1}TH_0$, а соответствующая конечная оценка скорости переноса воплощенного труда равна

$$R_f = (1-R_0SP)^{-1}TH_0 / AH*D.$$

Если учесть, что $R_0=TH_0/AH*D$, можно переписать R_f как

$$R_f = TH_0 / (AH*D-SP*TH_0),$$

то мы можем посчитать конечную скорость переноса напрямую. Используя приведенные выше иллюстративные величины $TH_0=7600$, $AH=1575$, $SP=0,05$ получаем, что

$$R_f=0,50 \text{ при } D=10,$$

$$R_f=0,33 \text{ при } D=15,$$

$$R_f=0,24 \text{ при } D=20,$$

как и указано в тексте. В любом случае коэффициент квалифицированного труда равен просто 1 плюс R_f .

Примечания

1 Влияние учета в терминах рабочего времени на демократический контроль над экономикой описывается в главе 13.

2 Стоит помнить, что во время инфляции подобные показатели быстро устаревают. Читатель должен учитывать, что к тому времени, когда он будет читать книгу, стоимость, производимая каждым рабочим, будет гораздо выше.

3 Издается ежегодно правительством Великобритании

4 Обратите внимание, что труд, требующийся для содержания студента, не входит в стоимость производства квалифицированного труда. Этой работой все равно должен кто-то заниматься и неважно, происходит при этом учеба или нет.

5 Вопросы, касающиеся отношений собственности, затронутые в следующих абзацах, подробнее развиваются в гл. 14.

6 В «Экономических проблемах социализма в СССР»

7 В «Гражданской войне во Франции»

Глава 3. Работа, время и компьютеры

Ежегодная сумма труда данной страны – это фонд, который изначально снабжает ее необходимым для жизни и для комфорта, и который она ежегодного потребляет.

Адам Смит. «Богатство народов»

В этой главе мы доказываем, что рациональные экономические расчеты должны быть основаны на арифметике времени, точнее – рабочего времени. Это полезно не только для социальной справедливости, но и для технического прогресса. Мы покажем, что система оценки вещей в единицах рабочего времени - не просто милая идея, но весьма практичный способ, если использовать современную компьютерную технологию. В ходе изложения мы ознакомим читателя с некоторыми идеями, заимствованными в информатике и полезными для организации экономики.

В предыдущей главе мы показали, что если работникам платить «рабочими деньгами», то есть за каждый отработанный час они получают на один час рабочих денег, эксплуатация будет уничтожена. Это огромное социальное достижение само по себе было бы оправданием введения рабочих денег. Ведь классическая идея социализма – уничтожение зарплатного рабства и возвращение работающим плодов их труда. Такая справедливость и честность – не единственное преимущество этого метода экономических расчетов. Он также поощряет технический прогресс.

Человеческая жизнь, к сожалению, конечна. Количество вещей, которые люди могут произвести за время своей жизни, и тем самым богатство их общества, зависит от того, какую часть своей жизни они вынуждены потратить на производство того, чего хотят и в чем нуждаются. Прогресс нашей цивилизации регулируется ее экономикой времени. Чем больше время и усилия, которые общество должно потратить для производства необходимого, тем оно беднее, и тем меньше оно будет способно поддерживать удобства, искусство и культуру, которые известны нам как цивилизация. Так что все ускоряющееся использование берегающих труд приспособлений, экономящих время – коренная причина роста процветания, которым наслаждался индустриализованный мир последние два столетия.

Экономика времени

Основное оправдание любой новой технологии – ее способность производить вещи с меньшими усилиями, чем раньше. Только благодаря постоянному применению таких изобретений мы можем освободить больше времени для отдыха или для удовлетворения новых, более изощренных потребностей. При социализме инженер должен всегда стремиться экономить время. Время, как сказал Адам Смит, - наша «первоначальная валюта», и даром потраченный миг навсегда потерян. Социализм докажет, что превосходит капитализм, только если сможет лучше распоряжаться временем.

В капиталистической экономике промышленниками движет стремление к прибыли и, следовательно, снижение издержек. Эти издержки включают зарплату. Новые технологии часто внедряются для сокращения рабочей силы и снижения ее стоимости. Хотя такое использование технологии часто противоречит интересам

рабочих, которые теряют работу, оно выгодно для общества в целом. Преимущества технологических изменений распределяются неравномерно – наниматель получает больше, чем наемный работник – но в конце концов, претензии капитализма на прогрессивность опираются на способность поощрять технические усовершенствования. Необходимость принятия новой берегающей время технологии обычно признается профсоюзами, которые стремятся только регулировать условия ее внедрения, чтобы члены профсоюза тоже получили от этого преимущества.

Критика технических изменений как причины безработицы – крайне примитивная форма социализма. Подлинная критика может основываться на том, что капиталистическая экономика слишком медленно внедряет трудосберегающие изобретения, потому что рабочая сила искусственно удешевляется.

Историки давно утверждают, что причиной, помешавшей древним создать индустриальное общество несмотря на греческую науку и инженерные таланты римлян, было рабство. Когда весь производительный труд выполнялся рабами, разумный подсчет издержек на рабочую силу не поощрялся. Рабам не платили по часам, так что хозяину не было нужды считать их рабочие часы. Без такого подсчета не было особой причины экономить рабочее время. Так что, например, хотя римлянам было известно водяное колесо, они так и не перешли к широкому применению механической энергии (*White, 1962*).

Капитализм был явно более передовым, чем рабовладение. Капиталист покупает рабочую силу по часам и не желает тратить ее даром. Он оплачивает изучение движений и расхода времени работников, чтобы увериться, что использует свою покупку с пользой. Но, тем не менее, он покупает рабочее время по дешевке – иначе он бы не получил прибыли. Отсюда парадокс – «дешево купил, мало ценил». Чем ниже зарплата, тем выше прибыль, но при низкой зарплате наниматели могут позволить себе бросать труд на ветер. Капиталист стоит ступенью выше рабовладельца с точки зрения рациональности, но совсем чуть-чуть.

Железные дороги в Англии были техническим чудом света. Прямые широкие рельсы проложили по всей стране. Горы срезали туннелями или выемками грунта, долины – насыпями и виадуками.

Этот след на земле до сих пор сохранен,
Что торговлей обширной был когда-то рожден,
И империя в прошлом уже навсегда,
А по рельсам все так же стучат поезда¹.

...и их следы без сомнения сохранятся еще сотни лет, как дороги и акведуки другой империи. Рабочие или «штурманы», построившие эти железные дороги, использовали те же орудия, что и рабы Рима, сработавшие водопроводы. Все было сделано мускульной силой, киркой и лопатой. Единственным великим техническим прогрессом за два тысячелетия была тачка, китайское изобретение. У английских землекопов она была, а у римских рабов – нет².

Железная дорога – порождение века машин. Стефенсон или Брунель с тем же успехом могли бы изобрести паровой экскаватор. Они не побеспокоились об этом потому, что рабы на зарплате были дешевы.

Опять-таки, в XX веке в английских доках грузчики разгружали суда, используя технику, сохранившуюся со средних веков. Их нанимают по-прежнему и они выполняют рабскую работу, причем о них заботятся даже меньше, чем о рабах. Потребовалась полная занятость, сильные профсоюзы и повышение зарплаты, чтобы убедить капиталистов в выгоды инвестиций в бульдозеры, механические погрузчики и контейнеризацию.

Оба эти примера касаются чернорабочих - традиционно наиболее эксплуатируемых разрядов рабочего класса. Похожую историю можно рассказать о любом виде потогонного производства – одежды, игрушек и т.д. где зарплаты низкие. В этих отраслях технология застойная, и стимулы обновить ее очень невелики. В общем, можно сказать, что чем ниже зарплата, тем меньше шансов, что наниматели введут усовершенствования. Проиллюстрируем это таблицей 3.1.

Таблица 3.1. Два способа выкопать канаву

| Способ | Прямой труд | Косвенный труд | Всего труда | Всего в денежном выражении |
|--------|-------------|----------------|-------------|----------------------------|
| Старый | 100 часов | 100 часов | 200 часов | 1053 ф.ст. |
| Новый | 50 часов | 125 часов | 175 часов | 1091,25 ф.ст. |

Предполагаем, что
 Стоимость, созданная рабочей силой – 7,53 фунтов стерлингов за 1 час работы
 Зарплата - 3 фунта стерлингов за 1 час

Таблица показывает относительную стоимость двух способов копания канавы на дороге. При первом подрядчик нанимает двух рабочих с лопатами и они работают 50-часовую рабочую неделю. Кроме того, он арендует компрессор и два пневматические сверла. Сверлами ломают дорожное покрытие, которую потом снимают лопатами. Амортизация компрессора и сверл, топливо для компрессора стоят еще 100 рабочих часов. При современной технике можно нанять экскаватор и экскаваторщика, который выполняет работу за 50 часов. Амортизация экскаватора и топливо стоят 125 часов рабочего времени. Современная техника на эту задачу тратит только 175 часов прямого и косвенного рабочего времени, а старая - 200.

Предположим, что, как в Англии 1987 года, час работы производит товары, которые можно продать за 7, 53 фунта, а зарплата – 3 фунта в час. Если мы подсчитаем денежную стоимость двух этих способов, то получим прямо противоположный результат получается противоположный - старый метод дешевле. Потому что рабочая сила остается дешевой, старый, более трудоемкий метод, выглядит дешевле. Так что капиталисты, транжирующие труд, оказываются в выигрыше.

Хороший пример – компьютерная промышленность. В 1950-х годах IBM разработала высокоавтоматизированную технику для производства оперативной памяти компьютеров. С ростом спроса заводы все более автоматизировались. В

1965 году им пришлось открыть новую поточную линию для производства машин, делающих компьютеры. И все равно предложение отставало от спроса.

Положение становилось нетерпимым. Тогда новый управляющий фирмы «Кингстон», проработавший несколько лет в Японии, решил, что восточные рабочие достаточно ловки и терпеливы, чтобы собирать оперативную память вручную. Он взял с собой мешки с памятью, провода и платы в Японию и вернулся спустя десять дней с платами, сделанными вручную, и они были не хуже тех, что произвели машины на заводе «Кингстона». Работа была медленная и тягостная, но рабочая сила на Востоке была так дешева, что производственные издержки действительно оказались ниже, чем на полностью автоматизированном заводе (*Pugh et al., 1991, p. 209*).

Одной из мишеней критики экономических реформаторов были цены и структура заработной платы в СССР в 70-е и 80-е годы. Они приводили к тому же типу растраниживания труда. В СССР уровень зарплаты был невысок, значительная часть доходов населения выплачивалась в форме субсидированного жилья и общественных услуг. Предприятия, нанимающие рабочих, не платили за эти услуги. Реформаторы ратовали за изменение системы цен и зарплат, чтобы услуги стоили больше, а зарплаты повысились для компенсации роста цен. Они утверждали, что высокая стоимость рабочей силы станет стимулом для технологических инноваций. Этот аргумент основателен, но недостаточно последователен. Проблема возникает потому при расчетах использовалась зарплата, то есть цена, уплаченная за рабочую силу, а не за рабочее время как таковое. Это значит, что на результат любой попытки сравнить стоимость различных технологий производства, будет влиять уровень зарплаты. Если использовать денежные подсчеты, где издержки включают зарплату, невозможно достичь уровня экономической эффективности, независимого от распределения доходов. Чтобы избежать этого, мы нуждаемся в объективной мере количества рабочей силы, используемой для производства вещей. Но об этом легче сказать, чем получить такую меру.

Объективная общественная бухгалтерия

Рынок снабжает фирмы информацией о ценах, на которой они могут основывать свои подсчеты себестоимости. Это дает фирмам своего рода рациональное основание для выбора наиболее дешевого, по их мнению, способа производства, хотя этот выбор все время перекошен в сторону растраты рабочей силы. Если нам нужен более объективный источник данных о ценах, необходима система сбора данных, независимая от рынка. Именно тут и выходит на сцену компьютерная технология. Нам нужна компьютеризованная информационная система, которая дает инженерам-технологам непредвзятую оценку различных технологий в форме стоимости в рабочих часах.

Рыночные цены используются в капиталистических странах как показатель для расчета себестоимости, но им присуща некоторая произвольность. Художник умирает в бедности. Спустя несколько десятилетий его картины продаются за миллионы долларов. Внезапная паника разражается на бирже. В течении нескольких часов акции теряют в цене миллиарды долларов. Фермеры уничтожают урожай, потому что цены слишком низки. Пройдите по бедным кварталам английского или американского города, и вы увидите изможденные лица и чахлые тела тех, для кого цены на еду чересчур высоки.

Рыночные цены – игрушка спроса и предложения. Спрос не зависит от человеческих потребностей, а только от возможности и желания платить. Это значит, что на спрос влияют распределение богатства, прихоти и мода. Предложение ограничено более прозаическими причинами – ресурсами, необходимыми для производства.

Чтобы появились новые картины Ван Гога, нужен новый Ван Гог, а его нет. Предложение оригиналов Ван Гога не может возрасти. Их цены, на которые влияет субъективная мода, не имеют верхнего предела, если не считать глупости и тщеславия богачей. Предложение помидоров зависит от рабочей силы, земли, солнца, воды, теплиц, топлива и т.д. Их себестоимость задана уровнем агротехнологии и стоимостью необходимых факторов производства. Их предложение ограничено объективно, что ставит пределы их цене.

Нельзя и надеяться получить рациональную меру современных цен на картину Леонардо, но для социалистической экономики нужно иметь какую-то меру объективных цен на различные производимые товары. Мы можем в принципе мерить затраты в пересчете на любой широко используемый ресурс. В промышленной экономике мы можем на разумном основании оценивать товары мерой энергии, необходимой для их производства. Если общество ограничено объемом потребляемой энергии, например, по экологическим соображениям, такой способ оценки вполне подходит. Мы предлагаем использовать взять за основу рабочее время, потому, что считаем, что общество прежде всего должно беспокоиться о людях и, по крайней мере на данном этапе, то, как люди проводят свою жизнь, важнее любого природного ресурса. Мы вернемся к экологическим аргументам против слишком высокой зависимости от этой меры в главе 5.

Определение содержания труда

Чтобы оценивать вещи в затратах труда, необходимо определить содержание труда в товаре. Например, чтобы оценить помидор, недостаточно измерить число секунд, которые фермер потратил на уход за ним и сбор урожая. Нужно учесть и косвенный труд: тех, кто построил теплицы, в которых растут помидоры, тех, кто добыл нефть, которой обогревали теплицу и т.д. Тут возникает опасность порочного круга: чтобы узнать содержание труда в каждом товаре, мы должны знать это содержание в нескольких других.

Чтобы разобраться с этой сложной взаимозависимостью, нам нужна таблица затрат/выпуска, которая учитывает выпуск в одних отраслях как затраты в других. В таблице 3.2. пищевая промышленность использует 2000 баррелей нефти и нанимает 2000 рабочих, чтобы испечь 40 000 буханок в неделю. Нефтяная промышленность нанимает 1000 рабочих и использует 500 баррелей нефти, чтобы произвести 3000 баррелей нефти в неделю. Эта экономика в миниатюре выпускает 40 000 буханок и 500 баррелей нефти, чтобы доставить еду и топливо 3000 рабочим.

Таблица 3.2. Простая система затраты/выпуск.

| Отрасль | Затраты | | Валовой выпуск |
|----------------------|---------|-------|----------------|
| | Рабочие | Нефть | |
| Хлебобулочная | 2000 | 2000 | 40 000 буханок |
| Нефтяная | 1000 | 500 | 3000 баррелей |
| Чистый выпуск | | | |
| Хлеб 40000 буханок | | | |
| Нефть 500 баррелей | | | |

Соотношения, показанные в таблице 3.2, можно использовать для подсчета содержания труда в нефти и хлебе. Возьмем нефть. Мы хотим знать, сколько рабочего времени, выраженного в человеко-неделях, требуется для производства буханки. Один человек за неделю создает стоимость, равную человеко-неделе. Из таблицы видно, что

$$(3.1) \text{ стоимость } 40\,000 \text{ буханок} = 2000 \text{ человеко-недель} + 2000 * \text{ стоимость барреля нефти}$$

То есть, полная трудовая стоимость произведенного хлеба равна прямым трудозатратам в этой отрасли плюс косвенным трудозатратам, представленным в виде затрат на нефть. Уравнение 3.1. можно переписать, чтобы выразить стоимость хлеба в человеко-неделях, так:

$$(3.2) \text{ стоимость хлеба} = (2000 + 2000 * \text{ стоимость нефти}) / 40\,000 = (1 + \text{ стоимость нефти}) / 20$$

Так что, если нам известна стоимость нефти в трудозатратах, мы можем вычислить стоимость хлеба в рабочем времени. Из таблицы видно, что

$$(3.3) \text{ стоимость } 3000 \text{ баррелей} = 1000 \text{ человеко-недель} + \text{ стоимость } 500 \text{ баррелей}$$

Так что 2500 баррелей должны стоить 1000 человеко-недель и 1 баррель – 0,4 или две пятых человеко-недели. Используя результат (3.2.) мы можем вычислить стоимость хлеба:

$$\text{Стоимость хлеба} = 1,40 : 20 = 0.07 \text{ человеко-недель}$$

Итого трудовая стоимость буханки хлеба и барреля нефти – 0.07 и 0.4 человеко-недель соответственно³.

Проблема размеров

В книге «Экономика возможного социализма» (1983) Алек Ноув подчеркивает важность самого размера современной экономики. Он пишет, что советская

экономика включала около 12 миллионов различных типов продукции, и цитирует оценки некоего О. Антонова, что для составления полного и сбалансированного плана для Украины все население мира должно было бы работать 10 миллионов лет.

То же возражение можно применить и против подсчета трудовой стоимости. Одно дело – решать уравнения в нашем игрушечном примере затрат/выпуска. Но совсем иное дело – решить систему из 12 миллионов совместных уравнений. И недостаточно заявить, что расчет трудовой стоимости для обширной экономики сложен - нам надо знать, *насколько* он сложен. Оценка, процитированная Ноувом, создает впечатление обширной и неподъемной сложности, и, похоже, исключает любое изучение вопроса. (Следует сказать, что Ноув далеко не одинок в такого рода утверждениях. Такие аргументы общеприняты среди противников социализма. Мы цитировали Ноува, чтобы показать, что даже левые экономисты склонны опускать руки перед сложностями социалистического планирования). Но нам нужна оценка закономерностей, определяющих количество времени, необходимое для подсчета трудовой стоимости для экономик разных степеней сложности.

Не исключено, что физически невозможно подготовить план (или подсчитать трудовую стоимость) вручную, но отсюда не следует, что это невозможно с использованием компьютеров. Чтобы определить, так ли это, нам надо установить количественную связь между размером планируемой экономики и количеством требуемого для этого машинного времени. Время, необходимое для произведения вычислений, изучается разделом информатики, называемом теорией сложности.

Идея сложности

Теория сложности имеет дело с некоторым количеством дискретных шагов, необходимых для выполнения вычисления. Эти шаги приблизительно соответствуют числу команд, которые должны быть выполнены компьютерной программой, делающей вычисления. Например, вот задача.

У вас колода из 99 карт. Каждая карта пронумерована от 1 до 99. Они перемешаны в произвольном порядке. Их надо рассортировать по возрастанию номеров. Как это сделать? Есть такое решение:

1. Сравни первую карту со второй. Если на первой больший номер, поменяй их местами.
2. Повтори то же с 2-й, 3-й, 4-й парой карт и т.д., пока карты не кончатся.
3. Если порядок соответствует условиям задачи, остановись, а если нет – вернись к шагу 1.

Сколько времени займет рассортировать карты? Это зависит от их первоначальной последовательности. Лучше всего, если карты уже разложены по порядку, тогда достаточно проверить их, сделав 98 сравнений. Хуже всего, если карты расположены в нисходящем порядке. Верхняя карта будет 99. Первый шаг переносит ее на 2-е место, затем все повторяется, пока карта не оказывается в конце. Каждый раз карта номер 99 движется на одну карту ниже. Наконец, после 98 повторений она оказывается в конце.

Простое передвижение сквозь колоду сдвинет одну карту на правильное место. У нас 99 карт на неправильных местах. Значит, надо сравнить их $99 \cdot 98$ раз. Если бы карт было 50, потребовалось бы $50 \cdot 49$ шагов. В худшем случае число действий приблизительно в 3 раза больше числа карт. В подсчетах это значит, что это метод n^2 , то есть на решение задачи требуется приблизительно время, равное числу карт n в квадрате.

Есть лучший метод.

1. Разделить колоду на 10 частей, в зависимости от последней цифры: 0, 1, 2, ..., или 9.
2. Сложить карты заново, в зависимости от последней цифры – начиная с 0 и кончая 9.
3. Начиная снизу, разделить их заново в зависимости от первой цифры.
4. Повторить шаг 2. Карты рассортированы.

Используя второй метод, мы должны взглянуть на каждую карту только дважды. Число шагов оказывается равным только $2n$, где n – число карт. Ясно, что этот способ гораздо быстрее, чем первый. Поэтому мы говорим, что он порядка сложности n .

Задачи порядка n проще, чем задачи порядка n^2 . Худшие задачи – те, для решения которых требуется экспоненциальное число шагов. Экспоненциальные проблемы обычно считаются слишком сложными для практических подсчетов, если только n не очень мало.

Задача экономического планирования и возможности выполнения необходимых расчетов на компьютерах, требует от нас решить, какой порядок сложности и какой размер входных данных n .

Упрощение задачи трудовой стоимости

Вернемся к задаче вычисления трудовой стоимости всех товаров в экономике. Условия производства можно отобразить в таблице затраты/выпуск, а из этой таблицы можно получить систему уравнений, как в примерах выше. В принципе, они решаемы – число уравнений равно числу неизвестных трудовых стоимостей, которые нужно вычислить. Вопрос, разрешимы ли они практически.

Стандартный метод решения системы уравнений – метод исключений Гаусса⁴. Он описывается обычно в школьных учебниках. Результат получается точным, а время на решение пропорционально числу уравнений, возведенному в куб. (см. *Sedgewick, 1983*, глава 5)⁵.

Предположим, что число отдельных видов продукции, которые нужно запланировать, порядка миллиона (10^6). В этом случае метод Гаусса, примененный к таблице затрат/выпуска потребует 10^6 в кубе или 10^{18} (миллион миллионов миллионов) циклов, каждый из которых должен содержать 10 элементарных машинных команд.

Предположим, что для решения этой задачи у нас есть современный японский суперкомпьютер вроде Fujitsu VP200 или Hitachi S810/20. Сколько времени понадобится? Эти машины способны выполнять около 200 миллионов арифметических действий в секунду при обработке больших массивов данных

(см. *Lubeck et al., 1985*)⁶. Так что для подсчета всех трудовых стоимостей в экономике потребуется 50 миллиардов секунд или 16 тысяч лет. Ясно, что это слишком медленно.

Сталкиваясь с проблемой размеров вроде этой, часто бывает полезно переформулировать задачу. Таблица затрат-выпуска для экономики на самом деле будет состоять в основном из пустых клеток. Большая часть товаров требует для своего производства не больше десятков, максимум сотен видов другой продукции. Поэтому экономичнее изобразить систему в виде вектора списков, а не матрицы. В результате, оказывается, что есть более быстрые пути получения решения. Можно использовать другой подход – последовательного приближения.

Суть его в том, что при первом приближении мы исключаем все затраты на производство продукта, кроме прямой работы. Это дает нам первую, приближенную оценку трудовой стоимости. Это будет недооценка, поскольку она исключает все затраты, не являющиеся непосредственным трудом. Для второго приближения добавляем нетрудовые затраты, оцененные на трудовых затратах, вычисленных в первом случае. Получаем более точное приближение трудовой стоимости. Повторяющееся применение этого процесса ответит на вопрос с требуемой точностью. Если приблизительно половина стоимости среднего продукта состоит из прямых трудовых затрат, каждое повторение приближающего вычисления добавит десятичную дробь. Ответ, верный до 4 знака после запятой (более точный, чем дает рынок), потребует около 15 повторений процесса приближения.

Степень сложности этого алгоритма⁷ пропорциональна числу видов продукции, умноженному на среднее число видов затрат на продукт, умноженному на желаемую точность в знаках. По нашим сделанным ранее оценкам, для соответствующих вычислений на суперкомпьютере понадобится несколько минут, а не тысячи лет, как при методе Гаусса⁸.

Высокие технологии и промежуточные технические решения

Подсчет трудовой стоимости для всей экономики с использованием суперкомпьютеров теперь физически возможен за несколько минут. Такие компьютеры дороги, но не заоблачно. Их уже используют для предсказания погоды, создания атомного оружия, в геологоразведке и ядерной физике. Кажется разумным предоставить национальному бюро планирования те же вычислительные возможности, что и синоптикам.

До недавнего времени технология суперкомпьютеров была доступна лишь немногим странам, в частности США и Японии. Англия теперь тоже может производить машины такой мощности, используя технологию высокопараллельных процессоров; Эдинбургский университет строит машину мощностью 10 миллионов команд в секунду. В 1988 году в СССР разрабатывались несколько проектов подобных суперкомпьютеров, но маловероятно, чтобы любой из них был запущен в серию (см. *Wolcott and Goodman, 1988*)

Стоит указать однако, что практически тех же самых результатов можно достичь на значительно более низком технологическом уровне. Вот как, вкратце, это можно сделать.

Промежуточное технологическое решение требует четыре компонента. Первый – телетекст, известный в Англии под фирменным названием «Cefax» и «Oracle». Это системы массовой информации, использующие незанятые диапазоны частот в телеканалах для передачи цифровой информации о новостях, спорте, погоде и т.д. Второй – телефонная сеть. Третий – персональный компьютер, способный принимать телетекст, все это вместе стоит несколько сот фунтов стерлингов в нынешних ценах. Четвертый – система универсальных кодов продукции, созданная розничной торговлей. Это цифры, напечатанные под штрих-кодом почти на всех продающихся товарах.

Сейчас общепринято везде (кроме самых крошечных фирм) проводить анализ издержек, используя электронные таблицы на персональном компьютере. В нашей предполагаемой социалистической экономике каждая производственная единица будет использовать такие таблицы для создания модели их производственного процесса. В эту модель будут вноситься данные о количестве труда, использованного за прошлую неделю, о прочих затратах и о валовом выпуске. При получении свежих данных о трудовой стоимости различных затрат, с помощью таблиц можно будет быстро подсчитывать трудовую стоимость готовой продукции.

Откуда возьмутся эти свежие данные? Их постоянно передают по телетексту официальные СМИ. Если мы опять предположим, что существует миллион разных видов продуктов, то телетекстом можно передавать пересмотренные трудовые стоимости каждого продукта раз в 20 минут. Продукты будут зашифрованы универсальными кодами. Персональные компьютеры «слушают» и обновляют свою модель по результатам передачи изменений трудовой стоимости.

Если по какой-то причине персональный компьютер на рабочем месте решит, что трудовая стоимость производимого здесь продукта изменилась, он связывается с центральным компьютером телетекста и сообщает новые данные. Изменения могут быть связаны с изменениями в местной технологии производства или с изменением трудовой стоимости в затратах. Вся система будет действовать как огромный распределенный суперкомпьютер, постоянно оценивающий существующие трудовые стоимости методом последовательных приближений.

Хотя эта технология проста и дешева, такой подход имеет преимущества даже перед централизованным суперкомпьютером. Он не только производит расчеты, но и собирает данные, а это - задача, известная своей сложностью в любой системе планирования. Кроме того, это будет куда более устойчивая система. Если несколько малых компьютеров выйдут из строя, цифры для некоторых трудовых стоимостей немного устареют, но система в целом будет работать.

Единственным слабым звеном будет центральная система передачи телетекста, но она будет значительно дешевле центрального суперкомпьютера, что позволит иметь запасные машины на случай неполадок.

Используя распределенную систему вычислений, каждая производственная единица будет получать если не ежеминутные, то ежечасные оценки текущих социальных трудовых стоимостей для альтернативных режимов производства. Это куда быстрее, чем при рыночной системе.

Примечания

- 1 П. Гастон. «Штурман». Цитата по книге «Ром, содомия и плеть». Перевод Ю. Дергунова.
- 2 Тачка появилась в Европе, когда после эпидемии чумы стало не хватать рабочих рук.
- 3 Очевидно, что это очень простая таблица затрат/выпуска. В ней всего два пункта затрат и два – выпуска. В реальной экономике сотни тысяч товаров. Но каковы бы ни были размеры экономики, математические принципы одинаковы. Из таблицы затрат/выпуска можно получить набор линейных уравнений в форме:
$$L_1 + I_{11}V_1 + I_{12}V_2 + I_{13}V_3 + \dots + I_{1n}V_n = Q_1V_1$$
$$L_2 + I_{21}V_1 + I_{22}V_2 + I_{23}V_3 + \dots + I_{2n}V_n = Q_2V_2$$
$$\dots$$
$$L_n + I_{n1}V_1 + I_{n2}V_2 + I_{n3}V_3 + \dots + I_{nn}V_n = Q_nV_n,$$
где L_i – количество непосредственного труда, использованного в i -ой промышленности; I_{ij} – выпуск отрасли j , использующийся в i -й отрасли; v_i – содержание труда в единице продукции отрасли i ; Q_i – общий выпуск i -ой отрасли. У нас n уравнений с n неизвестными v_i . Поскольку уравнений столько же, сколько неизвестных, мы можем в принципе решить систему и получить v_i . А это и есть содержание труда во всех товарах, которое мы хотим рассчитать.
- 4 Начнем с n уравнений и n неизвестных. Можно снизить их число до $n-1$ уравнений и $n-1$ неизвестных, добавляя соответствующим домноженное энного уравнения к каждому из первых $n-1$ уравнений. Этот шаг потом повторяется до тех пор, пока не останется 1 неизвестное и 1 уравнение. Его можно решить сразу. Затем мы подставляем обратно результат в ближайшую предыдущую систему из 2 уравнений и 2 неизвестных, и т.д.
- 5 Интуитивно это понятно. Для исключения каждого неизвестного нужно произвести $n(n-1)$ умножений. Нужно исключить n переменных, так что сложность задачи – n^3 .
- 6 Следует иметь в виду, что компьютерная технология с 80-х годов ушла далеко вперед. К середине 90-х годов производители надеются выпустить машины, способные выполнять миллион миллионов операций в секунду.
- 7 Слово алгоритм – искажение имени Аль-Хорезми, персидского математика IX века, автора книги, популяризирующей использование индийской десятичной системы чисел для арифметических расчетов. Нынешняя школьная арифметика была представлена Европе под именем алгоритмики. Название должно было отличить ее от арифметики, использующей счеты и римские цифры. Суть алгоритмики состоит в использовании небольшого набора простых правил и базовых таблиц сложения и умножения, заученных наизусть, для выполнения действий над числами произвольных размеров. Распространенный на другие математические задачи, алгоритм есть пошаговая процедура, не требующая размышлений для достижения результата. Простые алгоритмы используются при делении столбиком или извлечении квадратных корней. Формально они определяются как повторяющаяся процедура, при которой решение задачи находится после конечного числа действий. Любую задачу, представленную алгоритмом, может решить машина.
- 8 *Ходгсон (1984, с. 170)* утверждает, что лучший способ решения задачи таблицы затрат/выпуска требует n^2 вычислений. Хотя он никак не объясняет свое заявление, предположим, что он предполагает использование итерации (иначе сложность была бы n^3), но он при этом не замечает, что матрица технических коэффициентов разрежена. Более лучшее использование структур данных значительно снижает сложность, как мы показали выше.

Глава 4. Основные понятия планирования

Идея планирования в масштабах всей экономики сейчас немодна. Изучая современное состояние мира, может легко сложиться впечатление, что время экономического планирования как идеи уже прошло. Экономический рост споткнулся в США после Рейгана, а в Великобритании – после Тэтчер, и защитники неограниченного рынка подрастеряли самоуверенность 80-х. Но с другой стороны бывшего «железного занавеса» распад плановых экономик советского типа пришел к завершению. Даже если капитализм и страдает хорошо заметными недостатками, похоже, что планирование альтернативой ему служить не может. Вера социалистов в свою идею находится в самой нижней точке за всю историю.

Мы плывем против течения, но верим в силу наших аргументов. «Распад» экономического планирования традиционного советского образца – не иллюзия, но мы можем привести два контраргумента. Во-первых, система, от которой отказались в России, была только одной конкретной реализацией планирования. Это была система, сформированная потребностями военного производства в государстве, втянутом в гонку вооружений, начавшем с уровня экономического развития, который был намного ниже, чем у врагов – сначала Германии, потом США. Гонка вооружений и связанные с ней торговые эмбарго были частью не скрывающейся и сознательно выбранной политики США, направленной на уничтожение СССР. Милитаризованная структура советской экономики была характерной чертой социализма не более, чем милитаризация экономики Израиля является характерной чертой капитализма. Возможны и другие модели, и мы хотим представить набросок системы, которая будет эффективной в удовлетворении желаний потребителей, но одновременно направлять экономику к равенству, социальной справедливости и устойчивому месту в природной среде планеты Земля. Во-вторых, мы считаем цену нового, надвигающегося на нас капитализма, неприемлемой, и думаем, что все больше и больше людей будут приходить к такому же мнению. Перекос распределения доходов, богатства и экономической устойчивости в сторону большего неравенства; пренебрежение социальным обеспечением и общественными благами; бешеная эксплуатация природной среды – все эти отрицательные пережитки рейгановских и тэтчеровских лет должны быть исправлены. Мы считаем, что новое социалистическое планирование является наиболее обещающей формой экономики, которая сможет решить эти глубоко укоренившиеся проблемы.

В этой главе дается введение в такую новую плановую систему. Мы обсудим в общих чертах ключевые свойства экономического планирования и укажем на их отличие от капиталистической экономики. Затем в следующих главах будут подробно описаны плановые механизмы, которые мы считаем наиболее эффективными и разумными. Мы проводим различия между ними и «бюрократическим планированием» СССР и показываем, как предлагаемая нами альтернатива сможет работать при использовании огромной мощи последнего поколения компьютеров.

Планирование и управление

Планирование можно считать разделом теории управления – науки о регулировании систем. Теория управления обычно рассматривает задачи типа управления автоматическим заводом. Процесс автоматического управления обычно представляется циклом обратной связи; примером такой системы

обратной связи может быть устройство, управляющее центральным отоплением. Его целью может быть поддержание тепла на рабочих местах в определенное время, например, с 9 до 18 часов. Эта цель или желаемая температура есть плановый показатель. Температура в здании – это выход системы (в нашем случае, системы центрального обогрева). Текущая температура сравнивается с целевой и сигнал ошибки (разница между текущей и желаемой температурой) отправляется в устройство управления. В ответ оно с целью регулировки температуры управляет потоком топлива в центральный котел.

Примитивное устройство управления центральным отоплением просто будет включать или выключать подачу топлива в зависимости от текущей температуры. В результате температура будет хаотически скакать, как показано на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Примитивное управляющее устройство.

В нашем примере обогрев включился в 9 часов, но комнаты нагрелись только к десяти. Затем стало жарче нормы, после чего отопление отключилось. Здание охлаждалось до 11.30, когда отопление снова включилось, в результате чего к 12.30 стало слишком жарко. Температура колебалась таким образом весь день. Мы все знакомы с такими отопительными системами, стоящими на работе!

Проблема с управляющим устройством такого типа заключается в отсутствии у него предвидения и понимания реакций

управляемого объекта. Более умное устройство должно знать о параметрах объекта. Ему известно количество тепла, вырабатываемое котлом, скорость потери тепла через стены и окна в зависимости от температуры, текущая температура здания. Зная расписание, устройство может предвидеть, когда надо включить отопление, чтобы здание нагрелось к 9 часам. Оно также может рассчитать, что путем постепенного глушения котла при приближении температуры к заданной можно избежать перегрева комнат. Умное устройство может обогревать здание по следующему графику (рис. 4.2).

В этом случае устройство управления должно быть сложнее комбинации обыкновенных часов и термостата, которые входят в большинство систем центрального отопления. Ему требуется внутренняя модель управляемой системы и расписание требуемых целей. Управляющее устройство составляет план выполнения расписания, учитывающий его знания о системе. Оно включает отопление на два часа раньше, чтобы комната достаточно прогрелась и выключает заранее, чтобы предотвратить перегрев. Оно может поступать так, потому что использует внутреннюю модель для имитации поведения реальной системы при различных

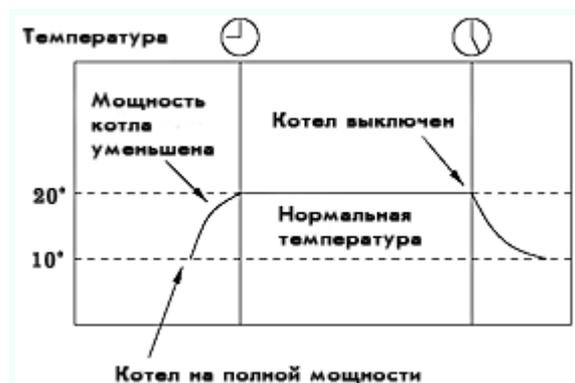


Рис. 4.2. Умное управляющее устройство.

входных данных. Эта возможность внутренне моделировать поведение и характеристики управляемой системы означает, что оно не действует методом проб и ошибок, как первое.

Здесь можно провести аналогию с работой рыночной экономики. Капиталистические фирмы отвечают на сигналы рынка, например, на соотношение цены и издержек производства. В ответ на эти сигналы они изменяют производство, имея в виду главную цель – максимизацию прибыли. Модель управления здесь такая же, как у тупого устройства управления отоплением: оно реагирует на непосредственные события и лишено предвидения. Поэтому экономика обречена на колебания и нестабильность. На самом деле ситуация обстоит еще хуже, поскольку бессмысленно предполагать, что большое количество фирм, каждая из которых отвечает на различные сигналы обратной связи, продемонстрируют какое-то согласованное целенаправленное поведение. У примитивной системы отопления есть хотя бы ясная общая цель. В рыночной экономике такой общей цели нет. В частности, желания потребителей не могут служить целью или входной информацией для управления, поскольку они действуют только, если подкреплены деньгами на покупку вещей. Но покупательная способность потребителей есть внутренняя переменная самой экономики и сама по себе подвержена колебаниям из-за безработицы, условий на рынке кредитов и т.д. Это все равно, что сделать термостат зависимым от потребления топлива котлом.

Адам Смит ввел сильную метафору «невидимой руки» рыночных сил. Предположительно стремление отдельных фирм к прибыли и потребителей к личной выгоде должны привести к такому же результату, «как если бы» вся система была разработана для максимизации общего благосостояния. Современный анализ общего равновесия выполнил полезную теоретическую работу, показав, насколько ограничены условия, необходимые для достижения результата, обещанного Смитом (см. *Hahn, 1984*). Экономическая история двадцатого века – с эпизодами массовой безработицы, галопирующей инфляции и разрушения окружающей среды – более чем наглядно показала, что нельзя полагаться на игру рыночных сил, если мы ждем общественно желательных результатов.

Капиталистические цели второго порядка

Если желания потребителей не действуют для капиталистической системы как внешняя входная информация, может быть, эту роль сможет сыграть политика правительства? Только в очень ограниченном смысле, поскольку типичные экономические цели, которые устанавливают капиталистические правительства, являются целями второго порядка. Их не волнует непосредственное удовлетворение желаний и потребностей людей, а интересуют свойства и недостатки самой экономической системы. Например, инфляция и платежный баланс, две главные цели политики правительства, не относятся напрямую к человеческим потребностям. Инфляция – это вопрос, какие цифры мы соотносим с товарами; это проблема измерения. Инфляция может произойти как в условиях крайней материальной бедности, как в Китае 1940-х годов, так и во время относительного материального изобилия, как в Британии 1970-х годов. Показатель инфляции сам по себе ничего не говорит нам о том, насколько экономика удовлетворяет человеческие потребности. Платежный баланс – также явление второго порядка: он измеряет степень, в которой граждане и правительство страны стали заемщиками или должниками для остального мира.

Это совокупность контрактных отношений, и опять-таки она не показывает степень удовлетворения потребностей населения. Не то, чтобы инфляция и торговый баланс вообще не важны, но это проблемы второго порядка, связанные с работой самой экономической системы. То же самое относится к безработице.

Безработица косвенно влияет на удовлетворение потребностей. Безработные страдают от ухудшения их стандарта жизни и, что менее очевидно, страдает также все население в целом, поскольку не получает товаров, которые могли бы произвести нынешние безработные. И опять-таки это проблема, вызванная самой структурой капиталистической экономики. Люди могут оставаться без работы, и в то же время потребности не удовлетворяются, машины и оборудование, необходимые для удовлетворения потребностей, исключены, потому что фирмы считают, что удовлетворение данных потребностей не принесет им прибыли.

Единственная цель первого порядка, которую капиталистические правительства ставят перед экономикой – это показатель роста. Он имеет отношение к агрегированной способности экономики удовлетворять потребности, но в процессе агрегации очень многое теряется. Что означает показатель роста? Под «реальным ростом» обычно понимают рост общей денежной стоимости произведенной продукции за вычетом инфляции. Что это означает на самом деле – вопрос отдельный. Можно ли сказать, что если экономика выросла на 5 процентов, то счастье людей увеличилось тоже на 5 процентов? А если рост произошел за счет качества жизни или социального равенства? Если платой за рост стало загрязнение воздуха и воды? В какой вообще степени результаты работы экономики, которые мы измеряем, вносят действительный вклад в счастье? Правда ли, что рост рекламы или займа денег действительно увеличивает удовлетворенностью любого, а не только тех, кто получает от этого роста прибыли?

Каковы должны быть цели первого порядка?

Мы предпочитаем дать такое определение социалистического экономического планирования, чтобы оно подчеркивало способность плановой системы достигать демократически выбранных целей в процессе экономического развития. Давайте рассмотрим, какого рода политически выбранные цели должна быть в состоянии поддерживать плановая экономика.

Исторически, первой целью планирования в социалистических экономиках была поддержка форсированной индустриализации, которая сама по себе была средством достижения безопасности общества и построения инфраструктуры, способной поддерживать растущий уровень социального обеспечения и индивидуального потребления. После тщательных исследований Пола Грегори (1970 г.) вряд ли можно сомневаться, что плановая экономика при сопоставимых фазах развития способна поддерживать более высокую скорость индустриализации, чем рыночная. Для уже индустриализованной экономики экономические цели, на которые должно быть направлено социалистическое планирование, состоят в следующем:

- 1) Общий подъем культурного уровня и стандартов жизни людей, с предпочтением, отдаваемым рабочему классу, пока отдельный «рабочий класс» еще существует. Сюда входит расширение и улучшения качества социального обеспечения (общественное потребление); увеличение разнообразия и качества потребительских товаров; общее сокращение рабочего времени и увеличение

свободного времени; попытки сделать работу саму по себе более приятной и интересной.

2) Создание долговременного пути развития с учетом ограничений по ресурсам, то есть траектории экономического развития, учитывающей природные и экологические ограничения, не накапливающей трудноразрешимых проблем, связанных с истощением ресурсов и разрушением окружающей среды.

3) Изменения в экономической структуре с целью добиться реального экономического равенства между полами путем последовательного устранения патриархальных форм экономики.

4) Уменьшение форм неравенства классов и регионов (в менее развитых экономиках также отличий города от деревни).

Все это, как очевидно, довольно общие цели (хотя они и более конкретны, чем типичные экономические цели капиталистических правительств). В ходе создания рабочего плана они должны быть конкретизированы, и в следующем разделе мы рассматриваем различные стороны этого процесса.

Уровни планирования

Решения по планированию можно разбить на три уровня: макроэкономическое планирование, стратегическое планирование и детализированное планирование производства. Связь между этими уровнями следующая.

Во-первых, *макроэкономический план* задает некоторые общие параметры, управляющие развитием экономики во времени. Конкретнее, он определяет разделение общего произведенного продукта (или, как мы предпочитаем говорить, разделение общего рабочего времени) между различными обобщенными категориями конечного использования. Сколько времени общества должно быть уделено производству потребительских товаров? Сколько предоставлению общественных услуг - здравоохранению, образованию и уходу за детьми? Сколько накоплению средств производства для увеличения производственной мощности экономики в будущем? И сколько (если необходимо) на выплату внешнего долга или приобретения фондов за рубежом? Макроэкономический план должен отвечать на эти вопросы. Он должен также указывать, насколько интенсивно будет использоваться имеющаяся производственная мощность экономики? Совсем не обязательно, что «по максимуму», если речь не идет о военном времени. Капиталистическое правительство может, например, решить сократить совокупный спрос и создать безработицу, чтобы уменьшить уровень инфляции – это пример соответствующего макроэкономического решения. Социалистическое учреждение планирования не заинтересовано в создании безработицы, но и не ставит своей целью заставить работать все население на пределе сил. Существует компромисс между продуктивным трудом и свободным временем, и макроэкономические плановики должны при расчетах количества доступного для различного применения рабочего времени учитывать предпочтения людей.

Во-вторых, *стратегический план* рассматривает изменение промышленной структуры экономики. Если столько-то рабочего времени выделено на общественное обеспечение, столько-то на производство потребительских, и столько-то – промышленных товаров, то какие конкретные сектора экономики

надо развивать, какие технологии при этом использовать? Какие товары стоит импортировать, потому что в других странах их можно купить дешевле? Какие отрасли в долгосрочном периоде должны исчезнуть? В контексте стратегического планирования должны быть решены такие вопросы, как влияние на окружающую среду различных производств и технологий и выбор критериев для оценки потенциальных инвестиционных проектов.

В третьих, в границах, установленных макроэкономическим и стратегическим планами, *детализированное планирование производства* рассматривает выделение конкретных ресурсов. Какие конкретные типы товаров должны быть произведены и в каких количествах, с использованием какого количества труда и в каких местах? Откуда производственные единицы должны получать сырье и комплектующие? И так далее.

Правительства капиталистических стран могут проводить в какой-то степени макроэкономическое и стратегическое планирование (но в мирное время они явно не пытаются составлять детализированные планы). Но поскольку у этих правительств нет прав собственности на ключевые средства производства, их возможности планирования ограничены и зависят от готовности капиталистических предприятий и других частных единиц к сотрудничеству. Возьмем макроэкономическое планирование. Правительства могут, например, увеличить денежную массу и снизить процентные ставки, желая увеличить расходы на инвестирование и вызвать тем самым перераспределение ресурсов в пользу накопления средств производства. Но если капиталистические предприятия не считают инвестирование достаточно прибыльным, низкие процентные ставки не вызовут их интереса. Или правительство может снизить налоги, надеясь увеличить общее производство и занятость, но если потребители, получившие выгоду от снижения, решат потратить дополнительные доходы на импортные товары, результатом вместо расширения внутреннего производства может стать внешнеторговый дефицит.

Что касается стратегического планирования в капиталистической экономике, самого большого успеха здесь добилось японское министерство международной торговли и промышленности. Оно смогло стимулировать дальновидную перестройку структуры японской промышленности, связанную с изменением мирового производства и сравнительных преимуществ. С помощью финансируемых государством исследований и разработок были созданы отрасли промышленности, которые по расчетам министерства имели преимущества в долгосрочном периоде. Одно из лучших описаний этого процесса можно найти у Кейт Смит (1986). Однако успех министерства оказалось очень трудно повторить; он зависел от готовности капиталистических предприятий Японии сотрудничать с министерством и общего климата отношений промышленность-правительство, которые нельзя ввести законодательно.

Поэтому социалистическое правительство, обладающее правами собственности на средства производства, в принципе должно обладать гораздо лучшими возможностями для проведения согласованного и эффективного макроэкономического и стратегического планирования. Сам факт наличия у правительства рычагов для формирования нужных аспектов экономики еще, конечно, не гарантирует, что эти рычаги будут использованы с умом. Но если процесс планирования открыт для обсуждения и систематически опирается на лучшие достижения научного сообщества, то можно с большой долей

уверенности надеяться, что результаты будут лучше, чем у капиталистического рынка.

Следующие пять глав развивают концепцию планирования в различных направлениях. В главе 5 разрабатываются вопросы, относящиеся к стратегическому планированию; в главе 6 излагаются требования к эффективному детализированному планированию. Макроэкономическое планирование обсуждается в главе 7, а маркетинг потребительских товаров – в главе 8. В главе 9 рассматривается вопрос требований к информации, необходимой для процесса планирования в целом.

Глава 5. Стратегическое планирование.

Термин «стратегическое планирование» мы используем как сложносоставной термин. В этой главе мы рассматриваем ряд аспектов планирования, в основном связанных с общей структурой экономики, которые не относятся к макроэкономике или детальному планированию производства (о последнем будет сказано в отдельной главе). Основные темы этой главы:

1. Планирование промышленной структуры
2. Вопросы охраны окружающей среды
3. Планирование инвестиций и временное измерение продукции
4. Планирование способов распределения продуктов и услуг
5. Планирование сельскохозяйственного производства.

Планирование промышленной структуры

В ряде отраслей можно верно предсказать долгосрочные политические цели производства: жилье, транспорт, энергоснабжение, связь, туризм, реорганизация промышленности. В каждом из этих случаев нужно принимать «крупноблочные» решения. Например, вопросы размещения и формы новых жилых массивов явно должны решаться всем обществом после обсуждения. Или возьмем для примера личный транспорт.

Развивается ли в стране личный или общественный транспорт – в обоих случаях это решение будет иметь долгосрочные последствия для всего общества. И это тот случай, когда простая сумма личных решений не обязательно означает оптимальный результат для всего общества. Когда в крупных промышленных городах основным видом транспорта были трамвай и электричка, скорость проезда в городском центре была выше, чем теперь. Для тех, кто мог себе это позволить, появившиеся личные автомобили давали преимущество в скорости перед трамваем, потому что машина не делает остановок. Но чем больше становилось машин, тем больше на дорогах появлялось пробок, и машины и трамваи двигаются теперь медленнее. Личный автомобиль оказывается более скоростным по сравнению с общественным транспортом, так что у отдельных людей сохраняется побуждение ездить в машине. Повышение использования машин отнимает пассажиров у автобусов и трамваев, и качество общественного транспорта снижается. Результат: опасные и забитые дороги, загрязнение воздуха и более долгие поездки. Вот пример, когда общественное решение может оказаться более благоприятным, чем сумма личных решений.

Решение поощрить или сдерживать использование автомобилей имеет важнейшие последствия для промышленности. В большой стране автопромышленность может прямо и косвенно занимать миллионы рабочих на производстве автомобилей, запасных частей, обеспечении бензином, услугами, на строительстве и ремонте дорог. Планировка городов и организация розничной торговли также зависит от уровня частного автовладения. Стратегическое планирование должно систематически принимать такие последствия во внимание. Если принято решение ограничить частное автовладение, такой план может потребовать создания новых рабочих мест для тех, кто был связан с автопромышленностью.

Этот пример касается хорошо известных технологий. Другие задачи встают перед стратегическим планированием с появлением новых технологий. Оглядываясь на

прошлое промышленного производства, мы видим ряд волн, в каждой из которых ведущую роль играла одна из отраслей: текстильная промышленность, железные дороги, тяжелое машиностроение, химическое производство, автомобили, потребительские товары длительного пользования, электроника. Успех каждой индустриальной экономики зависит от ее способности быстро наладить производство этих передовых товаров. Первые две волны привели к подъему Англии, третья и четвертая – Германию, пятая и шестая возникли в США, в электронике ведущую роль занял Дальний Восток.

Новые индустриальные экономики должны выполнить относительно простую задачу: они начинают без имеющейся промышленной базы и могут вложить все усилия в развитие новейших отраслей. СССР в 30-50-е годы достиг значительного уровня роста в расширении тяжелой промышленности; через 40 лет Тайвань и Корея добились сходных результатов в электронике. Такой тип первоначального промышленного развития хорошо подходит для планирования, поскольку планировщики могут копировать промышленную структуру мировых лидеров.

Гораздо труднее уже индустриализованной стране перестроиться и начать играть ведущую роль. Тут некого копировать. Старая промышленность должна быть оттеснена в пользу новой, которая, возможно, появится на базе технологии, которую еще только предстоит создать. Это требует предвидения; нужны планы, которые проецируют результаты предшествующих научных исследований в будущее, в котором на их основе построят новую промышленность. Нужно определить необходимые для этого знания, технологии и специальности, создать технические организации для разработки технологий на основе новых научных открытий. Образование и профобучение необходимо преобразовать для подготовки новой рабочей силы, которая сможет работать по новой технологии. Нужно также разработать предметы потребления, основанные на этих технологиях. Требуется изобрести производственные процессы, а для них – средства производства, машины и сырье, и, наконец, пустить в ход новые заводы и поточные линии.

Чтобы в экономике не возник застой, такой вид перестройки должен регулярно повторяться, и планы составляться на десяти-пятнадцатилетний срок. Непонятно, до какой степени такой вид планирования может быть демократическим. Знание о том, какие технологии могут быть перспективными через 10-20 лет, первоначально будет сосредоточено в небольших группах исследователей, и людям без специального образования трудно судить об этом. Однако, технические специалисты могут набросать ряд реальных вариантов будущего промышленного развития и вынести их на публичное обсуждение.

Состав органов стратегического планирования должен зависеть от долгосрочности планов. Самые долгосрочные планы могут составляться небольшими комиссиями экономистов и ученых, откомандированных от своей обычной работы. Для пяти-семилетних планов необходимо собрать большее число экономистов при поддержке промышленных инженеров. Краткосрочные планы составляются на основе широкого привлечения промышленных разработчиков и управляющих производством.

Важно для успеха стратегического планирования «запрячь» новаторские разработки. Это звучит парадоксом, поскольку они, по определению, не могут быть известны до своего появления. Однако процесс перехода от новой идеи до ее массового промышленного применения требует времени. Хотя новаторство

невозможно планировать с самого начала, с его учетом планирование становится более реалистичным. Любая современная промышленная экономика нуждается в отлаженном процессе, который переводит неизвестное в познанное, а познанное – в используемое. Научные исследования и разработки превращаются в отрасль общественного разделения труда, которое на техническом уровне сравнительно независимо от господствующей формы собственности в данной экономике.

Разумеется, речь не о том, что общественные отношения не влияют на процесс внедрения инноваций – конечно, влияют. Но тип экономики - социалистическая или капиталистическая – здесь не самый важный фактор. Инновации – отрасль в разделении труда, к которой экономика может приспособиться, а может и нет. Капиталистически стран много, но их достижения в применении новой технологии весьма различны. Англия так же известна своей медлительностью в этом вопросе, как Япония – своей скоростью. Причины этого нельзя объяснить просто, и уж точно нельзя свести к простой формуле: чем больше свобода рынка, тем быстрее внедряются новые технологии. Не вычисляемые особенности национальной психологии и культуры – отношение общества к новшествам – тоже, очевидно, следует принять в расчет.

Помимо этих не вычисляемых величин, существуют вполне определенные факторы: качество системы образования, относительная величина расходов на поддержку научных исследований, количество средств, выделяемых на разработку новых технологий. Какую часть расходов на технологию отводят на мирные цели, а какую – на военные? Существуют ли в обществе организации, способные объединить все стадии новаторства – от чистой науки до готовой продукции?

Ясно видны связи между расходами на образование и мирные исследования и уровнем новаторства. Организация демократического планирования, при котором важнейшие разделы бюджета, такие, как оборона, образование и наука, определяются ежегодным всеобщим голосованием, не гарантирует сама по себе, что общество решит потратить значительную сумму на разработки. Граждане могут решить, что новаторство не так важно, и это серьезно повлияет на их экономику, однако это будет сознательное решение, а не побочный эффект узколобости частных собственников.

Для эффективности технологических разработок необходим своего рода привод, соединяющий стадии чистой науки, прикладной науки, экспериментального производства и массового производства. Экономические успехи азиатского капитализма как будто показывают, что особенно важны последние стадии. Западный капитализм вкладывает больше общественных средств в чистую науку, но чрезмерно большая часть прикладной науки и экспериментального производства ориентирована на военные цели. В результате эти страны производят чудо-истребители и ракеты, но их способность к новаторству в потребительских товарах практически сошла на нет. Англия и США справились с применением новых технологий в видеозаписи, мотоциклах или фотокамерах не лучше, чем СССР. ВПК был единственной отраслью, в которой финансируемая обществом прикладная наука и разработка вели прямо к производству. Для социалистической экономики, чтобы использовать науку для улучшения мирного производства главным приоритетом должно быть создание «штатских» организаций, заменяющих те, что используется в ВПК.

Окружающая среда и природные ресурсы

В главе 4 мы указывали, что рост социалистической экономики должен основываться на экологии. В этом разделе мы обсуждаем некоторые детали, связанные с осуществлением такой политики, и оцениваем сравнительные достоинства рынка и планирования в отношении экологии. Некоторые дальнейшие вопросы мы разовьем в главе 14, где сосредоточимся на том виде отношений собственности, который необходим для бережного отношения к природным богатствам.

До сих пор мы предполагали, что себестоимость любого предмета или услуги точно определяются суммой рабочего времени, затраченного на его производство. В критике социалистического планирования Дон Лавое (1985) в очередной раз использует старый аргумент о неприменимости оценки в рабочих часах невозобновимых природных ресурсов. Речь идет о том, что стоимость в рабочем времени не может применяться к природным или нерабочим затратам. В рыночной системе природные ресурсы имеют рыночную цену, которые включаются в стоимость производства; по трудовой теории стоимости они бесплатны. Отсюда следует, что трудовая теория стоимости недооценивает стоимость продуктов, произведенных из дефицитных природных ресурсов.

Вопрос этот очень важен. Но данный аргумент, придуманный еще фон Мизесом, можно использовать и против защитников рынка, так как разумное использование природных ресурсов – хорошо заметное большое место капитализма и (потенциально) важнейшее преимущество социализма.

Как «свободный рынок» оценивает природные ресурсы? Классический ответ – по земельной ренте. В этом случае малопродуктивные земли, нефтяные месторождения или леса не стоят ничего и себестоимость на малопродуктивных землях¹ вычисляется по затратам рабочего времени (в неоклассической политэкономии - капитала).

Но нефть из предельного месторождения – также невозобновляемый ресурс, а в рыночной системе его истощение ничего не стоит. Существует конечное количество нефти, но это не отражается на ее рыночной цене. В самом деле, при капитализме мы видим бездумное истощение природных ресурсов, лишь бы они приносили хоть какую-то прибыль. Тут стоит вспомнить замечание Маркса об американском «фронтире», где качество земли улучшалось, по мере того, как колонисты двигались с побережья океана на равнины. И когда предельная земля в географическом смысле стала наиболее продуктивной землей (которая при этом могла быть бесплатной, так как ее украли у индейцев), все ограничения на эксплуатацию природных ресурсов были сняты. Использовались агротехнологии (отсутствие севооборота, монокультура), ведущие к быстрому истощению почвы. Это, при самой что ни на есть рыночной экономике, привело к катастрофической эрозии в «Пыльной миске» (*название ряда южных земледельческих штатов – см. «Гроздь гнева» Стейнбека – пер.*) То же относится к вырубке лесов. Лес, украденный у коренного населения капиталистическими фирмами, считается бесплатным на западном берегу Северной Америки или в джунглях Амазонки и Борнео, и леса, росшие тысячелетиями, были вырублены за несколько десятков лет.

Единственное условие, при котором рыночная система приводила к прогрессивной агрокультуре и сохранению плодородия почвы – существование класса землевладельцев, получающих ренту с земли и лично заинтересованных в сохранении своего дохода. Технически это предполагает дифференциальную

ренту, основанную на уменьшении прибыльности на малопродуктивных землях. Для этого землевладельцы должны быть богаты, политически грамотны и опираться на государственную поддержку. Это сочетание случается только при весьма специфических исторических обстоятельствах. В большей части мира во время капитализма землей владели бедные крестьяне или охотники-собиратели, не имеющие политической силы. Их земли были попросту экспроприированы. Более того: что выгоднее для землевладельцев – обрабатывать землю или пустить ее под шахты и уничтожить плодородный слой, зависит от величины учетной ставки. При положительной учетной ставке² выгодно истощение невозобновимых ресурсов.

При низкой и устойчивой учетной ставке экономически выгодно инвестировать в плодородные земли, как это делали в XVIII веке английские помещики, но в данном случае речь идет не столько о невозобновляемых, сколько о медленно возобновляемых ресурсах.

Короче говоря, рынок в любом случае будет разбазаривать ресурсы – или при росте прибыльности или при ее снижении. Он будет заботиться о медленно возобновляемых ресурсах при низкой учетной ставке в сочетании с уменьшающейся предельной доходностью. Он всегда будет истощать невозобновимые ресурсы.

Введение рентных платежей³ в социалистическую экономику, как предлагали «реформаторы» в СССР, равносильно подсчету трудовой стоимости по предельным, а не по средним затратам и предположению об убывающей прибыльности затрат труда. Но учитывая сказанное выше, рентные платежи при социализме будут не более эффективны для рачительного распоряжения ресурсами, чем при капитализме. Есть и более радикальное возражение: любой экологический ущерб – результат любого «экономического» решения, т.е. любого решения, основанного на единственной цели. Любое решение, основанное на цене, не может нести информацию об экологических последствиях таких действий, поскольку они сложны и не сводимы к бухгалтерской записи. Любая количественная оценка влияния на окружающую среду вводит в заблуждение. Экологические последствия должны определяться научными исследованиями и решаться в результате политической борьбы. Примерами такой борьбы могут быть действия научной общественности СССР против промышленного строительства на берегах Байкала и планов поворота сибирских рек.

Нет гарантии, что принятые решения будут мудрыми. Наибольшее, чего можно от них ждать – существования политических условий для свободной и информированной дискуссии на эти темы, наряду со свободой научного исследования и публикации, и принятие окончательного решения свободным голосованием. В капиталистических странах такие решения почти неизбежно окажутся выгодными для большого бизнеса, который может купить политическое влияние. При социалистической демократии главные экологические вопросы должны решаться референдумом после продолжительного и открытого обсуждения в СМИ. Если предложено строительство гидроэлектростанции, которая приведет к затоплению долины, ценной прекрасными пейзажами и уникальным биоценозом, бессмысленно искать экономическую формулу, которая покажет, следует ли выполнять этот план. Проблема тут не экономическая, а политическая. То есть, решение требует сознательного выбора приоритетов, и не может быть сведена к сравнению цифр, в рабочем ли времени или деньгах.

Вопрос истощения ресурсов – парадоксален, потому, что политика максимальной эксплуатации и крайней природоохраны приводит к сходным результатам. Если мы используем всю нефть Северного моря за несколько лет, тогда будущим поколениям она не достанется, но если мы ее не будем использовать, тогда она вообще не достанется никому. Разумный выбор – использовать нефть такими темпами и так, чтобы разработать альтернативу, прежде чем она кончится. Немного признаков указывают, что рынок так и поступает. С другой стороны, похоже, что-то в этом роде систематически делалось в СССР. Последние 30 лет советская власть постоянно вкладывала серьезные средства в развитие термоядерной энергетики в надежде создать замену ископаемому топливу. Западные устройства вроде «Joint European Torus» (JET) вышли из чертежей советских «Токамаков».

В 1987 году с запуском «Энергий» стало ясно, что главной целью советской космической программы было развитие солнечной энергетики⁴. Они должны были доставить на орбиту зеркала для освещения зимой арктических полярных станций, а также помочь строительству орбитальных солнечных электростанций для передачи микроволновой электроэнергии на Землю. Такого типа долгосрочные проекты могут быть частью обычного планового процесса социалистической экономики. Рынок никогда не сможет этого сделать. Капиталистические страны могут что-то сделать в этой отрасли, только если они создают специальные госучреждения, подражающие социалистическому планированию - NASA или CEBG.

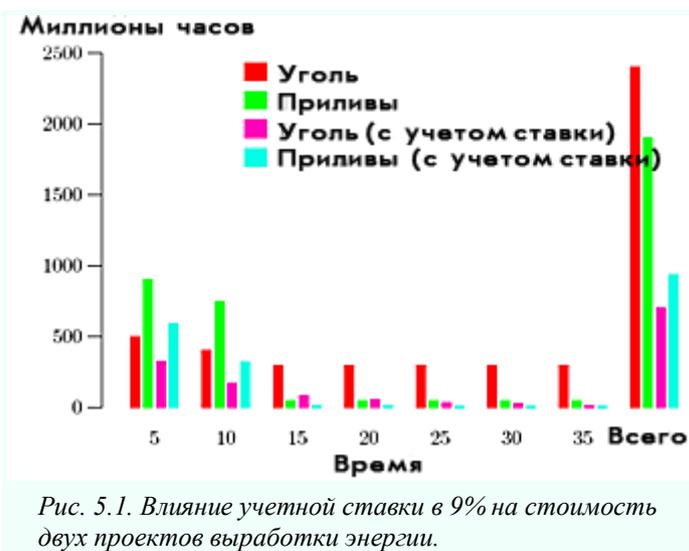
Временное измерение производства

В ходе обсуждения использования трудовой стоимости мы до сих пор считали, что стоимость рабочего дня завтра равна стоимости такого же дня через 10 лет. Можно возразить, что это не соответствует реальности, и что такая система подсчетов приведет к применению излишне капиталоемких технологий. Мы можем показать это на конкретном примере. Было предложено построить плотину в устье реки Северн для производства электроэнергии и прокладки автотрассы между Англией и Уэльсом. Такая плотина могла бы давать электроэнергию при очень низких трудозатратах, поскольку «топливо» было бы бесплатным – необычно высокие приливные волны (до 7 метров). Но прочее строительство, связанное с проектом, стоило бы больше, чем электростанции на угле той же мощности.

Это хорошо видно на рис. 5.1, где сравнивается рабочее время, которое было бы потрачено за 5 лет на эти два проекта. За 30 лет общее количество рабочего времени на тот же объем электроэнергии будет выше для угля, чем для приливов. Но за первые 10 лет, во время строительства, стоимость угольной станции была бы ниже. Если мы решаем как производить электроэнергию только на основе минимализации стоимости в рабочих часах, тогда приливная станция была бы, без сомнения, предпочтительнее. На самом деле в Англии комиссия по электроэнергетике решила не строить приливную станцию потому, что сумма выплат процентов по займу на ее строительство была бы выше, чем экономия на топливе. Вычисляя стоимость этих двух проектов только в рабочем времени, т.е. в трудовой стоимости, нужно, чтобы займы были беспроцентными.

Беспроцентные займы вызывают возражения с объективной и субъективной точки зрения. Если варенье сегодня лучше, чем обещание варенья на завтра (*намек на «Алису в Зазеркалье» - пер.*), лучше поменьше поработать в этом году, даже если это значит больше работы в будущем. Субъективно определяемая учетная ставка

может быть разумным образом установлена политически (если люди могут голосовать каждые несколько лет, поднять, понизить или не менять ставку). Но возможен и более объективный подход: использование среднего уровня роста производительности труда как величины учетной ставки. Смысл в том, что если производительности труда удваивается каждые 10 лет, тогда один час сегодняшнего рабочего времени будет равен получасу рабочего времени в конце 90-х годов (*т.е. через 10 лет – пер.*). Поскольку никто не может точно знать, что произойдет в будущем, необходимо оценивать будущий рост производительности труда на основе недавнего прошлого. Можно отметить, что на этом основании решение комиссии по электроэнергетике не строить плотину на Северне было экономически неразумным, так как они делали подсчеты с использованием учетной ставки, которая была намного выше среднего роста производительности труда в английской экономике. Этот пример подтверждает довод о том, что разумные экономические расчеты реально возможны только при социализме.



При капитализме учетная ставка определяется положением на финансовом рынке, которое не слишком прямо отражает возможности производства. Она зависит от спекуляции в мировом масштабе и недемократических решений властей; она нестабильна и колеблется от месяца к месяцу. Использование такой переменной в принятии экономических решений невозможно оправдать ни с точки зрения экономической эффективности, ни демократии⁵.

Рыночное и нерыночное распределение

Одно из стратегических решений, касающихся общей формы экономики – какие виды продукции распределяются по плану, а какие должны «продаваться» в некотором смысле. Мы представляем себе, что полностью запланированное распределение средств производства будет сосуществовать с рынком предметов потребления. Подробное описание этого «рынка» - в главе 8; как мы покажем, он весьма отличается от рынка при капитализме, так как подчиняется плановому распределению общественного рабочего времени. Но где же провести черту между рыночным и нерыночным распределением, а точнее, на какой основе принимать такие решения?

Для этого важно учесть четыре пункта: права гражданства, свобода выбора, проблемы дефицита и стоимость учета.

Права гражданства

Первый принцип – все продукты и услуги, необходимые для полноценного участия в производственной деятельности и общественной жизни предоставляются по закону, и финансируются из всеобщего налогообложения. Основные примеры – образование, здравоохранение и уход за детьми (в главе 13 мы предлагаем, чтобы телевизоры с электронными приспособлениями для голосования также

выдавались бесплатно в порядке осуществления права гражданства, для обеспечения полного участия в демократической политике). Для того, чтобы функционировать как активный, производительный член общества, человек должен быть хорошо образован, здоров и свободен от необходимости сидеть дома с детьми весь день. Эти блага необходимы для получения «положительной свободы» контролировать свою собственную жизнь⁶. Кроме того, в интересах самого общества в целом, чтобы его члены были образованы, здоровы и продуктивны. Благоприятное действие образования, здравоохранения и ухода за детьми не ограничиваются отдельным человеком (на жаргоне экономистов, это - «положительный внешний эффект», и общепризнано, что рынки не оптимальны там, где важен внешний экономический эффект)

Свобода выбора

Второй пункт: после того, как основные гражданские права обеспечены, отдельные граждане (семьи, общины) должны иметь максимум свободы решать, в какой форме они хотят пользоваться плодами своего труда. Государственное распределение или выдача по карточкам для этого плохо приспособлены; нам нужен своего рода «рынок», на котором можно потратить трудовые жетоны. Как указано выше, мы описываем рынок такого типа в главе 8. Такой способ распределения подходит для еды, напитков, развлечений, книг, одежды, отпусков и т.д. – благ, где положительный внешний эффект не существует или не важен. Обществу не стоит позволять своим членам прозябать в невежестве и страдать от излечимых болезней, или не иметь возможности выйти из дома из-за маленьких детей; но члены общества вполне могут сами выбирать, чего они больше хотят – икры, вина, книг, рубашек или альпинизма.

Проблема дефицита

Речь идет о благах, предложение которых относительно стабильно, и где спрос превышает предложение при цене, равной нулю. Возьмем вечно забитый машинами отрезок шоссе. Нужно построить новые дороги или расширить старые, но это требует времени и может вызвать возражения с экологической точки зрения; будем считать, что предложение дороги на практике ограничено. Если пользование дорогой бесплатно, на ней возникают такие пробки, что никто не сможет ездить по ней с нужной скоростью. В таком случае плата за проезд представляется разумной. Это своего рода «карточки» на дефицитное благо. Люди, которым важна быстрая езда, будут платить, а другие могут выбрать использование общественного транспорта. Плата такого рода заодно предлагает полезную информацию для планировщиков. Предположим, рассматривается предложение о строительстве новой дороги. Это обойдется дорого в пересчете на рабочее время. Если существующая дорога забита, когда проезд по ней бесплатный, это еще не значит, что строительство новой будет экономически эффективно, но если плата (связанная со стоимостью новой дороги) взимается, а дорога все еще забита, возможно, нужно построить новую (если только нет серьезных экологических возражений).

Суть тут в том, что оппозиция капитализму не предполагает отменения с порога «рыночных решений» проблемы дефицита – может быть и так, что стоит брать плату за некоторые блага, которые сейчас бесплатны (то есть, оплачиваются налогами).

Стоимость учета

Выше мы предполагали, что предметы потребления, не имеющие важных «положительных внешних эффектов» следует продавать за трудовые жетоны. Этот принцип должен быть ограничен в некоторых случаях для бóльшей экономической разумности. То есть, нет смысла требовать плату с людей тогда, когда стоимость учета их потребления и взимания за это платы превышает стоимость благ (в стоимости их производства). В таком случае, даже не учитывая идеологических оснований, приватизация водоснабжения в Англии, вероятно, не рациональна. Вода стоит очень дешево, и не факт, что учет расхода и печать счетов в данном случае оправданы (если бы чистая вода стала дефицитным продуктом, положение было бы другим).

Сельскохозяйственное производство

Свободные рынки в сельском хозяйстве практически неизвестны в развитом мире. Западные правительства, проповедующие введение свободного рынка как рецепт для проблемы с продуктами питания в Польше, решительно отвергают любую попытку ввести его в своих странах. Рынок продовольствия жестко регулируется в Японии, Евросоюзе и США. Цель такого регулирования – обеспечить устойчивость предложения, и, что еще важнее, оградить политически влиятельных фермеров от суровости рынка. Используемые методы различаются в деталях, но общий результат – поддержка цен выше рыночного уровня для защиты доходов фермеров.

Результат нетрудно предугадать – поощрение перепроизводства. Излишек продовольствия скупается по субсидированным ценам и идет на склады. А вот что с ним делать потом? Простой ответ – продать дешево, но это невозможно, так как снизит цены и повредит доходам фермеров. В общем, изобретаются всякие штучки-дрючки. Масло раздают пенсионерам на Рождество. Армия Спасения выстраивает стариков в очереди, где они толкаются, чтобы получить три фунта масла. Бывает и того хуже - еда уничтожают. Горы картошки нарочно поливают лиловой краской, чтобы она стала негодной для потребления. Фермерам платят за то, чтобы они НЕ производили.

В то же время высокие цены поощряют фермеров запахивать «предельные» земли. Заливные луга, живые изгороди и леса исчезают, взамен появляются зерновые равнины. При субсидированных ценах выгодно заливать землю химикалиями, загрязняя продукцию, убивая все живое и отравляя водные ресурсы нитратами и пестицидами. Доходит до крайней нелепости – землевладельцам нужно платить, чтобы они не уничтожали участки, интересные для науки, сажая там хвойные деревья, в то время как им бы и в голову не пришло это делать, если бы за посадку деревьев им не платили отдельно.

На Западе сейчас мы видим дикую смесь общественных правил и частной заинтересованности, направленную в целом на обогащение землевладельца. Несмотря на это, защитники такой системы могут указать на Восток и заявить: по крайней мере у нас нет очередей за продуктами, как в России. Распространенные картины коммунистического сельского хозяйства включают постоянный дефицит, русские очереди и польские «мясные» бунты.

Перед концом коммунизма (*т.е. социализма – пер.*) на Востоке в сельском хозяйстве существовали серьезные различия. В Польше сельское хозяйство было

частным, а в Чехии – обобществленным. В Польше в мясных лавках были пустые полки, а в государственных магазинах Праги горами лежали салями и сосиски⁷. В СССР сельское хозяйство было в основном обобществленным, но также было печально известно дефицитом.

Как показывают эти примеры, дело не просто в том, что частная ферма лучше или хуже обобществленной фермы. Другие факторы – ценовая политика, система распределения, уровень культуры в деревне: все играют свою роль. Более того, пусты или полны магазины – неважный способ судить об эффективности сельскохозяйственной политики. Если цены достаточно высоки, магазины будут всегда полны. Хватает стран, где полные магазины означают голодное население. Напротив, если цены искусственно занижены, все раскупят. Лучший способ судить о системе пищевого производства и распределения – стандарты питания населения в целом, а также экологические результаты. Насчет питания есть огромное количество научных данных. Еще до Второй Мировой диетологи рассчитали количество белков, жиров, углеводов и витаминов, необходимых для сбалансированного питания. Эти исследования пригодились при разработке карточной системы во время войны. Хотя традиционные источники снабжения оказались недоступны, рациональное планирование распределения оставшегося означало, что здоровье и стандарты питания населения в целом даже возросли. Некоторые советы диетологов 1940-х сейчас устарели. Эпидемиологические исследования связи питания и сердечно-сосудистых заболеваний привели к рекомендациям употреблять меньше сливочного масла и животных жиров, и больше сложных углеводов. Но основные принципы остаются теми же: если население в целом питается в соответствии с новейшими научными рекомендациями, общий уровень здоровья повысится. Речь пойдет уже не о предотвращении рахита и туберкулеза, вызванного голодом, но об обуздании новейших массовых убийц – рака и сердечных заболеваний, вызванных нездоровым питанием.

Отсюда следует, что снабжение продуктами не только может, но и должно планироваться. Для данного размера и возрастной структуры населения легко подсчитать общую потребность в пище. Эту потребность можно удовлетворить из трех источников: импортом, обобществленными фермами и рыболовством, частными фермами и рыболовством. Предположим, что импорт продовольствия регулируется долгосрочными контрактами с различными странами-поставщиками, что, кроме случаев крупных климатических катастроф, означает надежную базу снабжения видами продуктов, которые неэкономично производить дома. Остальное нужно произвести самим. Если сельскохозяйственный сектор состоит из государственных ферм, кооперативов и семейных ферм, задача в том, как получить запланированную продукцию из этих источников. Сельское хозяйство больше зависит от погоды, чем другие отрасли. Его продукция колеблется от года к году, и точное планирование невозможно. Но в среднем за несколько лет эти колебания выравниваются, и, используя запасы, можно поддерживать снабжение на должном уровне. Разумно предложить гибкие планы на 3-4 года. Семейным фермам и кооперативам можно предложить подряды на поставку определенных объемов продукции в течение трехлетнего периода. Им предложат составить заявки на необходимые ресурсы: сельхозмашины, энергию, удобрения и т.д., указать, сколько рабочего времени они потратят на производство. Контракты на поставку будут предоставлены на основе учета расходов (рабочего времени, прямого и косвенного) и экологических последствий применения определенного количества химикатов и удобрений. Система подрядов поможет избежать перепроизводства, которое преследует западную систему сельскохозяйственного

планирования. Потребности потребителя и охраны среды будут более приоритетными, чем прибыль производителя. Эффективность будет поощряться и это ускорит закрытие периферийных, неэкономичных ферм. Фермы, получившие контракты, получают заодно стабильные цены и рынки сбыта.

Примечания

- 1** Концепция предельного продукта и предельной отдачи происходит из теории земельной ренты. Здесь «предел» означает буквально край обрабатываемой земли. Предельные, малоплодородные, земли - худшие земли, которые стали обрабатывать последними.
- 2** Учетная ставка – абстракция понятия процента на капитал. Если в капиталистической экономике мне обещают почтовый перевод на 1000 фунтов через год, стоимость его для меня меньше, чем 1000 фунтов. Если я хочу потратить деньги сейчас, я должен сделать заем на год. Пусть кредитор берет 25 % за заем, тогда, заняв 800 фунтов, я смогу выплатить долг плюс 25% - 200 фунтов, когда получу перевод. Будущий доход в 1000 фунтов будет иметь дисконтную текущую стоимость в 800 фунтов. Возможность этого – явно результат существования кредитных учреждений, но капиталистические экономисты абстрагируют идею от организационной структуры и предлагают ее как общий принцип экономических подсчетов.
- 3** Рентные платежи при социализме предполагают государство, действующее как два разных лица – землевладелец и фабрикант. Государство как землевладелец берет с государства как фабриканта рентные платежи за землю, используемую промышленностью. Поскольку государству принадлежит и земля, и промышленность, это означает просто перекачивание денег из одного кармана в другой.
- 4** См. «Таймс» от 10.08.1987.
- 5** Следует пояснить, что использование учетной ставки в социалистическом планировании ни в коей мере не означает существование финансового рынка, займов или выплату процента по займам. Это – только параметр в компьютерной программе, оценивающей общественные расходы на производство различной продукции.
- 6** О принципе «положительной свободы» см. Partha Dasgupta (1986).
- 7** Болгарское сельское хозяйство было устроено по чешскому образцу. Один из авторов был в Болгарии в разгар агитации «Солидарности» в начале 1980-х. Встречавшиеся ему сытые болгары открыто презирали поляков: «Не удивительно, что они оказались в такой дыре, они приватизировали свое сельское хозяйство в 56-м».

Глава 6. Детальное планирование

В главе 4 мы предложили идею планирования как разновидности обратной связи. Рис. 6.1 воспроизводит эту базовую идею. Теперь можно расширить нашу общую концепцию, чтобы рассмотреть конкретные свойства социалистического планирования, о которых мы уже писали.



Рис. 6.1. Механизм управления.

Как уже было показано, стратегическое планирование имеет дело с общей промышленной структурой экономики. В этой главе мы займемся детальным планированием, в процессе которого решается, сколько конкретных продуктов должно быть произведено, чтобы выполнить план, составленный в обобщенных показателях. Стратегический план может указывать, что на потребительскую электронику будет выделено 7 процентов национального дохода. Детальный план должен расписать, что это означает в терминах количества телевизоров каждой модели, количества каждого типа усилителей и т.д. А чтобы возможно было выполнить эти показатели, план должен определить также количество компонентов каждого типа, требующихся для сборки усилителей и телевизоров: 500000 цветных кинескопов с 14-дюймовой диагональю, 300000 – с 20-дюймовой диагональю, 12,5 миллионов керамических конденсаторов на 10 микрофард, и так далее.

На рис. 6.2 показаны входные данные для процесса детального планирования. Моделирование и повременное планирование включают в себя построение детализированной модели работы экономики, чтобы можно было заранее предсказать, сколько сырья и деталей понадобится для производства запланированных товаров. Маркетинг – дающий для детального планирования косвенные данные – сообщает, оправдывает ли цена, которую люди готовы заплатить за товар, включение данного товара в план. Если люди не хотят платить столько же рабочего времени, сколько занимает производство данного товара, то его выпуск должен быть сокращен или прекращен вообще, а ресурсы переданы другому товару. Устройство предлагаемого нами маркетингового механизма обратной связи будет изложено отдельно в главе 8; а пока что мы ограничимся моделированием и распределением.

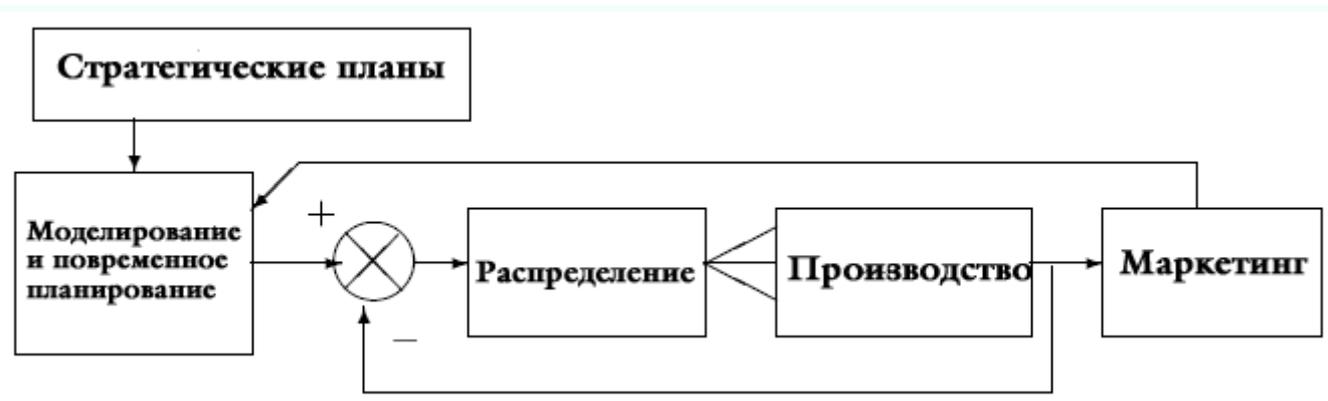


Рис. 6.2. Структура планирования.

Мы ввели в главе 3 таблицы входящих/исходящих потоков как средства расчетов общего содержания труда в товарах (*input-output tables, в отечественной литературе они не совсем удачно называются таблицами затрат/результатов – прим. пер.*). Этот метод представления экономики очень полезен и для формулировки и понимания проблемы детального планирования. Пример таблицы входов/выходов приведен в табл. 6.1. Читатель может также вновь заглянуть в пример, выписанный в табл. 3.2. Помните, что в таблице или матрице входов/выходов записываются потоки продуктов от каждой отрасли промышленности во все остальные. Каждая отрасль вносится два раза, занимая одну строку и один столбец. В нашем примере в строке, посвященной конкретной отрасли, указывается количество товаров, которые производит эта отрасль в качестве промежуточных продуктов, необходимых для других отраслей. Если первая строка относится к нефтяной промышленности, то числа в этой строке указывают количество нефти, поставленной в саму нефтепромышленность, в энергетику, в производство грузовиков и так далее. В колонке, соответствующей отрасли, можно увидеть количество всех продуктов, которые требуются как прямой входящий поток для этой отрасли. Например, если третья колонка представляет производство грузовиков, тогда, двигаясь снизу вверх, мы узнаем количество нефти, электричества и так далее, требующихся для сборки грузовиков.

| | Нефть | Электричество | Грузовики | и т.д. |
|----------------------|-------|---------------|-----------|--------|
| Нефть | 1000 | 50000 | 800 | ... |
| Электричество | 50 | 20 | 40 | ... |
| Грузовики | 30 | 10 | 20 | ... |
| и т.д. | ... | ... | ... | ... |

Строки показывают, куда направляется результат работы каждой отрасли.

Колонки показывают входящие потоки для каждой отрасли.

Цифры в таблице следует воспринимать как выраженные в соответствующих физических единицах (например, тоннах нефти, киловатт-часах, количестве изношенных грузовиков и т.д.), все – за год.

Табл. 6.1. Часть таблицы входов/выходов

Для лучшего понимания полезно освоить некоторые базовые термины. Под валовым продуктом отрасли понимается общий поток, исходящий из нее, вне зависимости от его дальнейшего использования. Валовой продукт подразделяется на промежуточный продукт и конечный или чистый продукт. Промежуточный продукт – это часть произведенного отраслью продукта, предназначенная для использования внутри самой системы производства (например, уголь, использующийся в металлургии или сталь, использующаяся в производстве компьютеров). Конечный или чистый продукт – это оставшаяся часть продукта, доступная для конечного использования (потребления – индивидуального или коллективного; чистых капиталовложений, предназначенных для развития производственной базы экономики).

Некоторые продукты по своей природе относятся в большей или меньшей мере к чисто промежуточным. Например, кроме немногочисленных любителей работы с металлом в качестве хобби, потребители просто не интересуются стальными листами, так что практически весь выход стальных листов будет являться промежуточным, участвующим в различных отраслях в производственном процессе. С другой стороны, некоторые товары являются чистыми конечными продуктами, не имеющими промежуточного применения (ни одна отрасль промышленности не использует пачки сигарет). Однако некоторые товары имеют и промежуточное, и конечное применение. Природный газ используют в домах для приготовления еды и отопления, а также в различных отраслях промышленности как исходный продукт для процесса производства.

Запомните еще один важный термин: технический коэффициент для любой упорядоченной пары отраслей показывает, сколько продукта одной из отраслей требуется (непосредственно) для производства единицы продукта другой отрасли. Если, например, для производства одного велосипеда требуется 10 килограммов стальных трубок, то технический коэффициент (стальные трубки, велосипеды) равен 10, если сталь измеряется в килограммах, или 0,01, если в тоннах. Обратите внимание, что полный непосредственный входящий поток стальных трубок для производства велосипедов можно найти, умножив общий выпуск велосипедов на соответствующий технический коэффициент. При коэффициенте 0,01 производство 2000 велосипедов потребует $2000 * 0,01 = 20$ тонн стальных трубок.

Теперь мы готовы рассмотреть суть задачи, стоящей перед плановиками в социалистической экономике. Люди в конечном счете заинтересованы, чтобы экономика производила набор конкретных конечных товаров. Предположим, что у нас есть задание на производство этих товаров¹. Его выполнение требует производства соответствующего количества промежуточных продуктов. Компьютеры в нужном количестве и нужного типа могут быть произведены, если от отраслей-поставщиков будет получено нужное количество пластика, стали, кремния и т.д., что, в свою очередь, требует, чтобы эти отрасли получили требующиеся им промежуточные продукты и так далее, в очень сложной сети взаимозависимостей.

Отсюда сама задача: как, начиная со списка желаемых конечных товаров, мы можем посчитать валовое количество продуктов каждого вида, требующихся для производства этих конечных товаров? (Те, кого математическая нотация приводит в уныние, могут пропустить несколько следующих абзацев и перейти сразу к выводу. Впрочем, мы используем самые несложные формулы). Рассмотрим простую маленькую систему всего с двумя отдельными отраслями. Обозначим через G валовой выпуск, через I – промежуточный выпуск и через F – конечный выпуск. Нижние индексы, 1 и 2, обозначают отрасль. Поскольку валовой продукт равен промежуточному плюс конечному, мы можем описать нашу игрушечную экономику следующей парой уравнений, по одному на каждую отрасль:

$$G_1 = I_{11} + I_{12} + F_1$$

$$G_2 = I_{21} + I_{22} + F_2$$

В двойных индексах, стоящих возле промежуточных выходов (I) первое число означает источник продукта, а второе – его назначение. I_{12} , например, обозначает количество продукта первой отрасли, направляемое во вторую. На русском языке первое уравнение означает, что валовой выход первой отрасли есть сумма трех компонентов: промежуточного выпуска продукта номер 1, требующегося для самой первой отрасли (например, нефтяная промышленность потребляет некоторое количество нефти; для любой отрасли, не использующей свои собственные продукты, это число будет равно нулю); промежуточного выпуска продукта 1, требующегося для отрасли 2; и конечного или чистого выхода продукта номер 1.

Теперь прибегнем к небольшой хитрости: запишем каждый промежуточный выпуск (I) как произведение валового продукта (G) на соответствующий технический коэффициент. Вспомните описанные выше велосипеды и стальные трубки: промежуточное использование стальных трубок в велосипедной промышленности равно валовому выпуску велосипедов, умноженному на количество трубок, идущих на один велосипед. Если мы обозначим технические коэффициенты буквой a , получим следующую систему:

$$G_1 = a_{11}G_1 + a_{12}G_2 + F_1$$

$$G_2 = a_{21}G_1 + a_{22}G_2 + F_2$$

Теперь, даже не углубляясь в детали, мы видим, что задача имеет решение. После замены I на произведение $a \cdot G$ мы свели задачу к двум уравнениям с двумя неизвестными, а именно, валовым продуктам каждой отрасли. Простые, но утомительные алгебраические формулы должны дать нам соответствующий результат: уравнения, выражающие валовой продукт каждой отрасли в виде функции, зависящей только от конечных продуктов и технических коэффициентов. Когда мы нашли валовые продукты, потоки промежуточных продуктов, необходимые для каждой отрасли, легко рассчитать – так же, как мы делали это в примере с велосипедами².

Математическая сторона задачи хорошо изучена после пионерских работ Василия Леонтьева и Джона фон Неймана 30-х и 40-х годов, а решение несложно найти, когда система не очень большая. Но если иметь дело с целой экономикой, единственный способ сделать систему «не очень большой» - выразить ее в сильно агрегированных терминах. Строки и колонки нашей таблицы могут,

например, описывать «потребительскую электронику», «автомобили», «нефть и газ» и так далее. Для некоторых задач это приемлемо, но не годится для практического социалистического планирования. Если от плановиков требуются схемы, по которым можно управлять производством, в которых все экономические действия будут стыковаться друг с другом, то нужно с достаточной точностью указать входящие и исходящие потоки. Но в этом случае таблица потоков будет колоссальной, с миллионами строк и столбцов, а, следовательно, с миллиардами технических коэффициентов. Решение получившейся системы совместных уравнений – задача нетривиальная. Кроме того, еще до начала расчетов должно быть собрано огромное количество подробной информации (например, в форме технических коэффициентов).

Сбор информации и ее математическая обработка - одинаково важны обе эти задачи. Мы начнем рассмотрение с задачи расчета, предполагая, что необходимые данные уже «даны» (любимая фразочка экономистов); в главе 9 мы вернемся к проблеме получения данных.

Математические сложности, которые надо преодолеть, в сущности те же, что и при расчете трудовых стоимостей. Мы описывали их в главе 3. В принципе, задачу можно решить в лоб методом исключения Гаусса, но, как мы видели в главе 3, для очень больших систем это нереально. Как и при расчете трудовых стоимостей, надо использовать разреженную природу матрицы входов/выходов или «таблицы». Поскольку в подробной таблице будет огромное количество нулевых ячеек (показывающих, что зубная паста не используется в производстве сосисок, лес не нужен для производства очков и т.д.), будет лучше представить требования производства в форме связанных списков, а затем подыскать соответствующее итерационное решение.

Два основных итеративных метода (Якоби и Гаусса-Зайделя) могут использовать входные данные в форме связанных списков. Эти методы не дают непосредственного решения задачи, но могут выдавать последовательные, все более точные, приближения к нему. Для их применения в расчете входящих/исходящих потоков в экономике можно показать, что если существует единственное решение задачи (которое в принципе можно рассчитать напрямую), то они дают результаты, сходящиеся к этому решению (*Varga, 1962*).

Применение итеративного метода в данной задаче может быть продемонстрировано на простом примере. Необходимые для расчетов данные включают: 1) список требующихся конечных продуктов, 2) (ненулевые) технические коэффициенты и 3) некоторую первоначальную оценку валового выпуска каждого продукта. Эти исходные данные для валового выпуска вводятся в виде набора технических коэффициентов, затем рассчитывается количество каждого продукта, требующегося в качестве входа. На этой основе вычисляется новый набор показателей валового выпуска. Этот новый набор используется как входные данные для следующего цикла, и так далее. Если алгоритм сходится (то есть, задача вообще имеет единственное решение), то через некоторое время показатели валового выпуска будут все меньше изменяться от итерации к итерации. Алгоритм останавливается, когда приближенные значения показателей валового выпуска станут изменяться на величину, меньшую некоторой заранее заданной «малой».

Выбор начальных значений валового выпуска не критичен, поскольку сходимость алгоритма не зависит от начальных условий: если работают некоторые

конкретные начальные условия, то будут работать и все остальные (опять-таки см. *Varga, 1962*). Однако, решение будет сходиться быстрее, если первоначальные оценки близки к правильным значениям. Плановики для выбора правильного порядка начальных значений могут, если это уместно, пользоваться прошлым опытом.

Временной порядок итеративного метода Якоби равен количеству выходных данных, умноженному на среднее количество различных непосредственных входных данных, требующихся для каждой итерации, умноженных на количество итераций, требующихся для получения удовлетворительного приближения. Если, допустим, имеется 10 миллионов продуктов и для каждого требуется 200 непосредственных входных данных, а всего нужно 100 итераций, то необходимо выполнить $2 \cdot 10^{11}$ инструкций. Компьютер со скоростью миллиард операций в секунду может закончить расчеты через $2 \cdot 10^3$ секунд, то есть чуть больше, чем через полчаса.

Планирование в СССР

На этом месте возникают два вопроса о том, как соотносятся друг с другом описанные нами аргументы и опыт планирования в Советском Союзе. Во-первых, можно спросить: если расчеты, требующиеся для последовательного детального планирования так объемны и сложны, то как их ухитрялись проделывать в СССР до изобретения высокоскоростных компьютеров?

Остается только удивляться, как в СССР 30-х годов до изобретения компьютеров могли так успешно построить экономическую базу в виде тяжелой промышленности, используя методы централизованного планирования. Экономика в то время была, конечно, технологически намного проще, а планировалось относительно немного ключевых показателей. Но даже при этих условиях в годы первых пятилеток имелось немало случаев огромных расхождений между спросом и предложением. Огромный рост поставок материалов и предложения рабочей силы делал возможным достижение ключевых целей даже при дисбалансе расчетов.

Кроме того, надо заметить, что первые советские планы не рассчитывались методом, который предлагаем мы. Расчет обратным ходом – от целевого списка конечных продуктов до списка требующегося валового выпуска потоков, согласованный и подробный, была за пределами возможностей Госплана, государственного планирующего органа. Вместо этого плановики нередко отталкивались от показателей, уже выраженных в валовых терминах: столько-то тонн стали к 1930 году, столько-то тонн угля к 1935-му и так далее. Это первый опыт, вероятно, плохо повлиял на экономический механизм более позднего времени. Он положил начало «поклонению производству», когда производство гигантских объемов основных промежуточных продуктов стало рассматриваться как самоцель. С точки зрения входящих/исходящих потоков промежуточные продукты надо экономить всеми доступными методами. Целью должно быть производство минимальных количеств угля, стали, цемента и т.п., достаточных для изготовления желаемого объема конечных продуктов.

Второй возникающий вопрос является противоположностью первого: если математические и вычислительные методы, которые мы описали, хорошо известны, то почему советские плановики не стали работать намного лучше, когда в 80-х годах появились быстрые компьютеры?

Мы уже частично ответили на этот вопрос выше. Грубые по необходимости методы планирования 30-х годов отпечатались на развивавшейся позже системе. Из-за странного идеологического склероза последних сталинских лет – прерванного хрущевской оттепелью, но продолжившегося при Брежневе – к новым подходам в планировании обычно относились с подозрением. В литературе, посвященной советскому планированию, высказывается предположение, что сама идея начинать процесс планирования с конечных продуктов (которую мы защищаем) рассматривалась официальными хранителями ортодоксии как в некоторой степени «буржуазная».

Кроме того, интерес к новым, основанным на компьютерах, методам планирования в СССР вышел «из моды» как раз с появлением реальных технологических возможностей. Компьютерные системы, доступные советским плановикам в 60-е и 70-е годы (когда улучшение плановой системы было животрепещущей задачей), были примитивными по сегодняшним западным стандартам. Советские экономисты хорошо знали о потенциальных выгодах использования последовательного метода входящих/исходящих потоков, но оборудование, имевшееся в их распоряжении, позволяло проводить только анализ «маленьких», высокоагрегированных систем входов/выходов. Некоторые из них немного пригодились для упражнений в планировании связей между регионами (при исследовании взаимозависимости регионов СССР), но для повседневного детального планирования использовать их было нельзя. Анализ затрат/результатов по большей части остался академическим упражнением, а в целом внедрение компьютеров в советское планирование привело к разочарованию и краху первоначальных ожиданий³.

Важно заметить, что недоступность очень быстрых центральных компьютеров была не единственным и даже не самым важным ограничением. Как мы объясняли в главе 3, когда описывали расчет трудовых стоимостей, можно достичь тех же самых результатов, используя большую распределенную сеть намного более скромных персональных компьютеров, соединенных общегосударственной системой связи. Такое оборудование также было недоступно в те годы, когда советские экономисты всерьез задумывались об улучшении плановой системы. Дешевые ПК появились сравнительно недавно, а система связи в СССР была крайне отсталой (что знает любой, кто пытался позвонить из Москвы в Ленинград).

Кроме того, как мы увидим в главе 9, эффективное детальное планирование требует стандартизированной системы идентификации товаров, для чего, в свою очередь, нужны сложные компьютерные базы данных. В СССР плановики продолжали работать с системой так называемых «материальных балансов». Эта система, сводящаяся к составлению балансовых отчетов, показывающих отдельно для каждого товара источники производства и планируемое использование, была грубым приближением к методу входов/выходов. Плановики не могли эффективно рассчитать взаимодействие между такими балансами и, вдобавок, сама классификация товаров была неполной и непоследовательной.

В дело также вмешивалась политика. Наши предложения по планированию обязательно требуют свободного потока информации и всеобщего доступа к компьютерным системам, а в СССР времен Брежнева это было политически невозможно. Даже доступ к копируемому оборудованию строго контролировался из страха перед распространением диссидентских материалов.

И, в конце концов, компьютеризация, конечно же, не панацея. В механизме экономического планирования СССР имелось немало проблем, которые надо было решить, прежде чем добавление вычислительных мощностей могло принести ощутимые результаты (один пример: иррациональная и почти окаменевшая система цен, в которой цены на многие товары застряли на уровне, гарантировавшем дефицит и очереди).

Для эффективного детального планирования, похоже, требуются компьютерные и телекоммуникационные технологии, которые были доступны на Западе где-то с середины 80-х годов. Однако к этому времени идеологический климат в Советском Союзе сильно сдвинулся в сторону «реформ» рыночного направления. Похоже, что советские экономисты – по крайней мере, те, к кому прислушивались политические вожди при Горбачеве – не проявляли особого интереса к разработке тех видов алгоритмов и компьютерных систем, о которых мы пишем. Они, очевидно, потеряли веру в возможности эффективного планирования. Возможно, частично это была реакция на неудачи перехваленной компьютеризации, частично – отражение крена Запада в сторону рыночной экономики.

Детальное планирование и ограничения по ресурсам

Вернемся к главной линии наших аргументов. Мы показали, что сейчас планирующая организация реально может вести расчеты обратным ходом – от списка требующихся конечных товаров к списку валового выпуска, необходимого для сведения плана, даже если таблицы входов/выходов расписывают отношения между отраслями со всеми подробностями. Но расчеты, необходимые для построения детального плана, еще не завершены. Может быть, произвести товары в необходимых количествах окажется невозможным из-за «внешних» ограничений в количестве запасов средств производства и предложения труда.

Плановики могут рассчитать, что для выполнения плановых заданий требуется производство x терра-киловатт электроэнергии. Баланс системы входящих/исходящих потоков покажет, что имеется достаточное количество нефти, угля или урана для производства такого количества энергии, но хватит ли при этом мощности электростанций? Способность экономики к производству в определенный период ограничена доступностью запасов ресурсов длительного пользования, создание которых занимает много времени. Плюс количество доступного труда: достаточно ли трудовых ресурсов для выполнения плановых показателей валового выпуска?

Эти вопросы встанут немедленно после расчета конкретных показателей валового выпуска. Планирующая система может отправить в каждую отрасль промышленности рассчитанные требования валового выпуска, а компьютеры каждой отрасли (которые не должны быть супербыстрыми) могут затем рассчитать потребность в средствах производства и в труде, используя внутренние данные по каждой единице средств производства и трудовые коэффициенты. Затем потребности отраслей вводятся в центральные компьютеры, суммируются и сравниваются с центральными базами данных по запасам средств производства различных видов и с централизованными расчетами имеющихся трудовых ресурсов.

Если ограничения удовлетворены – то есть, отрасли запросили не больше каждого вида средств производства и не больше труда, чем имеется во всей

экономике, - все хорошо и замечательно. Однако обратите внимание, что даже если удовлетворены общие ограничения, все же может возникнуть необходимость в перераспределении ресурсов между отраслями: центральная планирующая организация должна будет оптимизировать эти перестановки и выпустить соответствующие указания. Но если в этом месте обнаружится, что ограничения не удовлетворены, то потребуются некоторая коррекция плана. Первоначальные плановые цели конечного выпуска удовлетворены быть не могут (хотя «внешние» ограничения могут быть в какой-то мере ослаблены) и плановики должны начинать вычисления заново. Конечные продукты, имеющие наименьшую цену для общества, выкидываются из плана и расчет повторяется. Поскольку полный цикл расчетов будет занимать несколько часов, в худшем случае – дней, составления плана уложится в разумные сроки даже при нескольких повторениях.

Важность последнего пункта – то есть наличие ограничений производства, отличных от заложенных в систему входящих/исходящих потоков – на практике зависит от периода планирования. Если составляется план на сравнительно долгий период, то ограничения по ресурсам становятся менее важными. Если требуется большее количество энергии, то можно построить электростанции. В пределе единственными «внешними» ограничениями системы входов/выходов экономики являются трудовые ресурсы и доступность невозобновляемых природных ресурсов. В этом случае приведение плановых показателей конечного выпуска в соответствие с внешними ограничениями должно быть относительно простым. И наоборот, чем короче период планирования, тем более важными становятся «внешние» ограничения по ресурсам. Любые средства производства, строительство которых требует больше времени, чем планируемый период, должны считаться ограничениями по ресурсам; если период планирования совсем короткий, то становится важным количество запасов материалов. Один из авторов разработал компьютерный алгоритм, удобный для сведения плана в такой ситуации. Этот алгоритм значительно отличается от стандартного подхода «затраты/результат», описанного выше. Теоретическая основа альтернативного алгоритма представлена в следующем разделе, вместе с реальным примером его применения.

Новый алгоритм сведения плана

Предположим, что мы начинаем с годового списка продуктов, необходимых для выпуска 100000 различных потребительских товаров. Показатели могут быть консервативными, и в этом случае часть ресурсов не будет использоваться, или, наоборот, избыточными, такими, что не могут быть достигнуты с имеющимися ресурсами. Мы хотели бы узнать, нужно ли уменьшить или увеличить плановые цели, чтобы ресурсы, в том числе существующие в экономике машины различных видов, использовались эффективно. Вряд ли для этого достаточно изменить на x процентов цифры выпуска для всех потребительских товаров. Выпуск одних товаров должен быть увеличен или уменьшен больше, чем других.

Если у нас ограниченное количество овец и простаивающие мощности в химической промышленности, нам надо знать, как это повлияет на количество произведенных шерстяных и акриловых свитеров. Надо ли сократить количество шерстяной одежды? Как это повлияет на производство акриловой? Сколько вязальных станков надо переключить с производства шерстяных вещей на акриловые?

Предположим, что для любой из тысяч линий по производству трикотажа мы можем выделить свободные вязальные машины. Все простаивающие мощности можно использовать на производстве конкретной модели свитера: ядовито-синего цвета с лиловой надписью «Спорт в Сен-Тропе» спереди, но сомнительно, что такое решение порадует потребителей. Нам требуется набор правил, по которым компьютеры смогут решить, какими должны быть осмысленные изменения плановых заданий в свете ограничений по ресурсам. Мы разработали компьютерную программу, которая выполняет такие изменения, основываясь на экономическом принципе уменьшающейся предельной полезности. Полное изложение алгоритма можно найти в *Cockshott, 1990*.

Функция гармонии

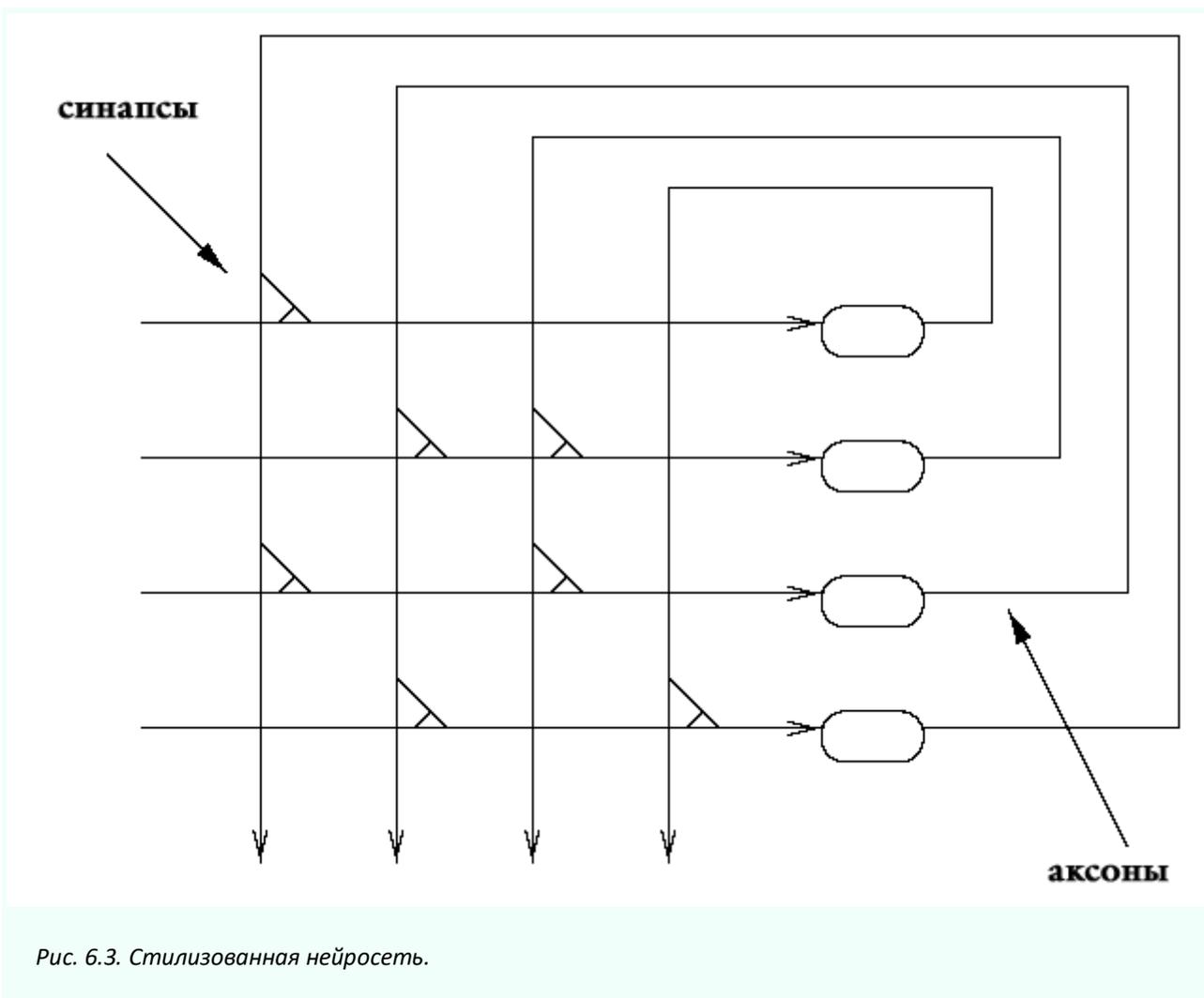
Алгоритм использует методы, разработанные для имитации нейросетей (раздел теории искусственного интеллекта). Исследователи в этой области предложили анализировать нейросистемы с помощью концепций термодинамики.

Нейросистема состоит из большого количества сущностей, не жестко связанных друг с другом, и поэтому попадает в абстрактную категорию задач, изучаемых статистической механикой. Уже известно, что термодинамические концепции – энергия, энтропия и релаксация - могут быть с пользой применены к нейронным моделям. Каждый нейрон, подобно атому в твердом теле, связан с каким-то подмножеством всей совокупности, и взаимодействует с ним. В обоих случаях у нас имеются большие совокупности, в которых выполняются стохастические законы, на которые влияют локальные взаимодействия. Можно определить соответствующий эквивалент энергии для нейронной сети – в общих чертах, это величина, показывающая, насколько близко поведение сети соответствует желаемому. Доказано, что если ввести в поведение нейросети вычислительный аналог температуры, то с помощью процесса релаксации можно заставить сеть стабилизироваться в районе желаемого поведения.

И снова, пользуясь аналогией, можно сказать, что нейронные сети и кристаллы на некотором уровне абстракции подобны экономике. В экономике отрасли связаны друг с другом локальными взаимодействиями. В этом случае мы имеем дело с отношениями поставщик-пользователь, а не с синаптическими соединениями или электростатическими силами, но абстрактное сходство имеется.

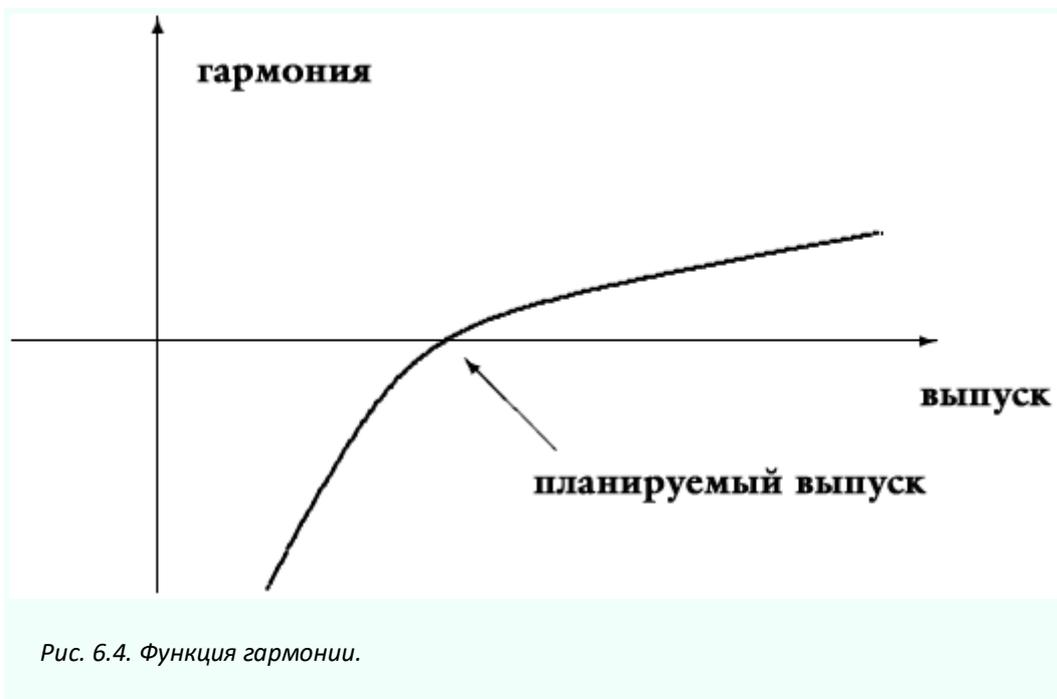
Обратите внимание на сходство между нейронной сетью на рис. 6.3. и матрицей входов/выходов. Колонки на диаграмме представляют выходы нервных клеток, изображенных справа. Синапсы посылают входную информацию клеткам, представленным строками. По строкам суммируется уровень полученного возбуждения. Уровень возбуждения на входах в свою очередь определяет уровень выхода на аксонах. Мы можем провести аналогию с колонками таблицы входов/выходов, которая изображает уровень действий отрасли. Назовем синапсы S_{ij} , где i – номер строки и j – номер колонки. Сила соединения на S_{ij} показывает количество продукта i -той отрасли, использованного для производства одной единицы продукта j -ой отрасли. Теория нейросетей предсказывает, что такая сеть достигнет распределения возбуждения, отражающего веса синапсов. Получившиеся уровни возбуждения на клетках будут представлять собой относительные интенсивности, с которыми должны работать соответствующие отрасли. Нейронные сети можно математически моделировать. Отсюда следует, что мы можем сбалансировать экономику теми же математическими методами релаксации, которые используются при

моделировании нейросетей. Нам только нужно найти аналог энергии, который можно минимизировать.



Работающие с нейронными сетями часто ставят задачу наоборот – вместо минимизации энергии они максимизируют нечто под названием «гармония». Формально, это величина, обратная энергии, но интуитивно она понятнее. Нейросеть установлена в состояние максимальной гармонии, когда она обучена и дает «правильные» ответы на внешние стимулы.

Мы можем применить понятие гармонии и к экономике. Мы определяем функцию гармонии для каждой отрасли в форме, показанной на рис. 6.4.



Как видите, гармония резко становится отрицательной, если чистый выпуск продукта (выпуск за вычетом потребления продукта другими отраслями) падает ниже целевого показателя. Гармония плавно становится положительной, если мы превышаем целевой показатель. Это означает, что проблемы, вызванные нехваткой продукта, более серьезны, чем выгоды, получаемые от его избытка. Иллюстративная функция с такими свойствами показана ниже в алгоритмической форме:

Пусть $u = (\text{выпуск} - \text{цель}) / \text{цель}$. Если $u < 0$, то гармония = $-u^2$, иначе гармония = \sqrt{u} .

Идея состоит в том, что люди от каждой потребляемой дополнительной единицы конкретного товара получают все меньшее удовлетворение. Первый раз, когда родственники дарят вам на рождество чайник, вы искренни им благодарны; на пятый раз благодарность будет уже несколько натянутой. Отсюда следует, что дополнительное общественное удовлетворение от превышения целевых показателей выпуска обычно довольно резко обрывается, и люди будут больше раздражаться на нехватку, чем радоваться изобилию. Мы можем моделировать это состояние показанной выше функцией гармонии.

Если выпуск товара находится на целевом уровне, мы считаем гармонию для этого товара равной нулю. Если выпуск превышает целевые показатели, гармония положительна, а если не достигает их – то отрицательная. Эта функция гармонии используется компьютером как руководство для корректировки показателей выпуска. Наша цель – максимизировать гармонию для всей экономики, чтобы привести ее в состояние баланса.

Шаги алгоритма

1) Случайным образом распределяются ресурсы по отраслям. Распределение сделано случайным намеренно, но происходит оно только в компьютере, продукты в реальной экономике при этом никуда не движутся. Мы используем

случайное распределение, потому что, если наш метод релаксации работает, то все равно, с какого состояния начинать.

2) Для каждой отрасли определяется, какие ресурсы, доступные в настоящее время, служат ограничивающим фактором, то есть являются узким местом производства.

3) Каждая отрасль отказывается от некритичных ресурсов (то есть избыточных сверх требующихся, с учетом ограничивающих факторов), и они передаются в общий резерв. При этом производство не может уменьшиться по определению, а следовательно, не изменится и гармония. Обратите внимание, что перераспределение происходит только в памяти компьютера; в реальном мире ничего перераспределяться не будет, пока алгоритм не завершит работу.

4) Рассчитывается гармония для каждой отрасли.

5) Рассчитывается средняя гармония для всей экономики.

6) Отрасли сортируются в порядке возрастания гармонии.

7) Начиная с отраслей с самой большой гармонией, сокращается объем их выпуска, пока уровень производства не станет таким, что соответствующая ему гармония сравняется со средней по экономике. Это легко проделать, поскольку функция гармонии обратимая (то есть, мы можем рассчитать по уровню гармонии соответствующий уровень производства). Освобожденные таким образом ресурсы передаются в общий резерв.

8) Начиная с отраслей с наименьшей гармонией, им выделяются ресурсы из общего резерва, а их производство увеличивается до уровня, соответствующего средней гармонии.

9) Рассчитывается новая средняя гармония. Если она значительно отличается от старой, возвращаемся на шаг 6.

Этот алгоритм в конце концов уравнивает гармонию для всех отраслей. После всего лишь десятка итераций средняя гармония будет изменяться не более, чем на 1 процент. Однако у него есть недостаток: он выводит экономику только на локальный максимум гармонии. Если поэкспериментировать с представленным алгоритмом на компьютере, обнаружится, что в экономике остаются неиспользованные ресурсы, а общий уровень производства получается ниже, чем мог бы быть. Интуитивно мы можем понять, что это – результат очень сильной склонности алгоритма оставаться в области средней гармонии, с которой начались расчеты.

Можно преодолеть этот недостаток, если ввести отклонение в сторону увеличения производства. На шаге 7 вместо уменьшения производства отраслей с высокой гармонией мы корректируем их выпуск, пока гармония не станет равной (средняя + B), где B – отклонение. При запуске программы мы устанавливаем большое значение B , а на каждой итерации его уменьшаем. В результате сначала уменьшится выпуск только для отраслей с очень высокой исходной гармонией, а отрасли с низкой гармонией продолжат выпуск без изменений. Как следствие, средняя гармония будет расти на каждой итерации и система в конце концов стабилизируется возле максимальной средней гармонии.

Если правильно выбраны структуры данных, то время работы алгоритма примерно линейно зависит от объема данных. Другими словами, задача со 100 отраслями потребует в 10 раз больше времени, чем задача с 10 отраслями. Как и для традиционного анализа затрат/результатов, описанного выше, важно представлять таблицу входов/выходов не массивом, а воспользоваться тем, что – это очень разреженная матрица и представлять ее с помощью связанных списков. Временной порядок алгоритма тогда будет равен примерно nm , где n – количество отраслей, а m – среднее число входов для отрасли. Алгоритм достаточно прост, тестовый расчет плана с примерно 4 тысячами отраслей занял на рабочей станции «Сан» около 300 секунд. «Сан» выполняет примерно 3 миллиона операций в секунду. Поскольку затраты времени возрастают линейно, сведение плана для экономики с 10 миллионами продуктов займет на популярном микропроцессоре 68020 примерно миллион секунд (меньше двух недель). Потребуется также около тысячи мегабайт места. Это не фантастическая цифра: всего лишь эквивалент тысячи ПК, который будет стоить около полумиллиона фунтов при нынешних ценах.

Британская компания «Мейко» разработала мультипроцессор, который использует для скоростных расчетов до 1024 микропроцессоров одновременно. Предполагается, что эта машина будет использоваться для моделирования физики частиц. Она способна выполнять 10000000000 операций в секунду. Если мы запустим задачу на «Мейко» с 1024 процессорами, на каждом из которых стоит 4 мегабайта памяти, план для большой экономики будет рассчитан за 10 минут. (Процессор «Моторола 68020» имел тактовую частоту примерно в 15 МГц, современные (2006 г.) процессоры – 1,5 ГГц. Винчестер на 120 Гигабайт стоит сейчас около 60 долларов. Отсюда следует, что предлагаемые авторами расчеты теперь без всякого «Мейко» можно выполнить на стандартном ПК у себя дома - прим. пер.).

Кроме расчета пригодного для использования набора показателей выпуска, алгоритм также выполняет и побочную работу – правильно распределяет ресурсы и сырье между отраслями. Эта как раз та детальная информация, которая требуется от плана.

Мы доказали, что существуют методы расчетов, позволяющие проводить детальное планирование экономики в терминах физических единиц без использования денег или цен. Методы удобны для вычисления и могут быть реализованы на высокопроизводительных компьютерах, которые уже сейчас используются, например, в физике частиц и прогнозировании погоды. Их можно рассматривать как предварительное моделирование процесса достижения равновесия, к которому предположительно стремится идеальный рынок.

Экономическая кибернетика в Чили

Один из наиболее интересных экспериментов с компьютеризированным планированием и управлением экономикой был проведен в Чили при правительстве Альенде с 1972 по 1973 год. Система была разработана Стаффордом Биром и описана в его книге «Мозг фирмы»⁵. Целью Бира было обеспечить децентрализованное управление экономикой в реальном времени. Поскольку его система представляет собой практический пример регуляторных механизмов общего типа, которые предлагаем мы, будет полезным кратко описать ее характеристики.

При использовании обычных статистических методов, доступных западным правительствам, экономическая статистика нередко попадает на столы лиц, принимающих решения, устаревшей на много месяцев. В результате принимаемые решения могут пытаться разрешить кризис, который уже произошел несколько месяцев назад. Поскольку политические инструменты, доступные правительству, также действуют медленно, могут быть приняты решения, эффект от которых окажется противоположным задуманному. После краха фондовой биржи 1987 года британское правительство испугалось рецессии и в 1988 году уменьшило налоги. Ко времени, когда это постановление стало действовать, спрос уже и так рос, поэтому результатом стало нарастание инфляции в 1989 году. Задержки при доступе к данным означают, что будут предприняты совершенно неадекватные действия (хотя в данном случае к сокращению налогов вела и сильная идеологическая тяга, не зависящая от макроэкономических причин).

Таких извращенных эффектов, когда обратная связь вызывает в системе еще худшие биения, можно избежать, если управляющие располагают свежей информацией и у них есть средства немедленно предпринять соответствующие действия. Компьютерная сеть в Чили, позволяющая этого добиться, была готова всего через четыре месяца, к большому удивлению скептиков, считавших, что для создания сети понадобятся годы. Задача была решена с помощью компьютерных технологий начала 70-х годов и очень ограниченных возможностей связи, которыми располагала бедная страна вроде Чили. Микроволновые и телексы каналы соединили все главные промышленные центры с компьютерами в столице. В этих рамках оказалось возможным предоставлять правительству экономическую информацию с задержкой не более, чем в один день. Более современное оборудование позволило бы улучшить этот результат.

Информация представлялась в графической форме. Большие экраны в «Центре управления» выводили аннотированные потоковые графы, показывающие взаимодействия между частями экономики. На графических дисплеях не использовали цифровые показатели. Размер потоков между различными секторами изображался шириной линий, их связывающих. Отрасли и сектора отображались как прямоугольники со столбчатыми диаграммами внутри, указывающими, какая часть мощности отрасли сейчас используется. В комнате стояли сиденья для семи человек – это самое большое число людей, которое может с пользой участвовать в обсуждении. Большие кнопки на подлокотниках стульев использовались для управления дисплеями и подсветки определенных показателей.

Идея Центра управления была позаимствована из военного опыта воздушной обороны. Как и на войне, информация в реальном времени выводилась для принятия немедленных решений. Решения можно было проверить с помощью компьютерного моделирования, которое показывало, каковы будут последствия конкретных действий. При необходимости комната использовалась также как штаб-квартира – когда шла борьба с бойкотом правительства, введенным частными компаниями-грузоперевозчиками. Компьютерная сеть позволила правительству мобилизовать все доступные транспортные ресурсы для обеспечения перевозки товаров.

Задумывалось, что Центр управления будет установлен в каждой отрасли промышленности и даже на каждом заводе. Сложные статистические программы анализировали потоки данных, получаемых от нижних уровней системы, и

находили любые существенные изменения. Люди, принимающие решения, защищались от информационной перегрузки, им выводились только важные данные, по которым нужно было принять решения. Заводской Центр управления выдавал бы предупреждения, если бы нормальный ход работы оказался нарушенным. Если компьютеры обнаруживали сбой, они предупреждали Центр управления и включали часы. Если Центр за определенное время не решил проблему, посылался сигнал тревоги в следующий Центр, расположенный выше в иерархии. Это давало возможность каждому подразделению действовать в рамках своей компетенции, не ставя под опасность работу всего социального организма. Планировалось, что в Центре управления на уровне фабрики будут работать представители местных рабочих комитетов. За этим решением стояло демократическое убеждение, что современные визуальные и компьютерные средства позволят людям управлять заводом без долгих тренировок.

Кровавый переворот, приведший к власти Пиночета и проложивший дорогу фридмановским монетаристским экспериментам с чилийской экономикой, смел все. Центры управления погибли вместе с Альенде и демократией в обгоревших руинах президентского дворца.

Примечания

1 Откуда взялись эти задания – вопрос отдельный. Мы уже кратко касались его в главе 5 и подробнее рассмотрим в главах 8 и 13.

2 Если уравнений много, удобнее представить их в форме матрицы. Тогда уравнения, приведенные в тексте, будут выглядеть следующим образом: $g = Ag + f$, где g обозначает вектор ($n \times 1$) валовых продуктов, f – вектор ($n \times 1$) конечных продуктов, а A – матрицу ($n \times n$) технических коэффициентов (n – число отраслей в системе). Такая система может быть решена следующим образом: $g = Ag + f \rightarrow (I-A)g = f \rightarrow g = (I-A)^{-1}f$. (Здесь I – единичная матрица $n \times n$). Другими словами, получается, что мы можем найти ответ - список требующихся валовых входов, инвертировав матрицу Леонтьева ($I-A$) и умножив ее на вектор конечных продуктов f .

3 Для оценки советского опыта использования компьютеров в планировании 70-х годов см. *Martin Cave (1980)*, наши взгляды по этому вопросу более подробно изложены в *Cottrell and Cockshott (1993b)*.

4 Стохастические законы означают, что объекта подчинен законам случая, которые невозможно предвидеть точно. Возможно лишь определить усредненное поведение объекта.

5 См. также «*Afterword to Beer*», 1975.

Глава 7. Макроэкономическое планирование и бюджетная политика

Как мы отметили в главе 4, макроэкономическое планирование занимается достижением общего равновесия экономики на уровне широких групп конечного использования продукта. Макроплан должен обеспечить стыковку входящих потоков для производства продукта и их общее количество. Для развития идеи макропланирования нам нужна основа в виде непротиворечивой системы учета. Все три стороны макроэкономики – теория, политические цели и система учета – тесно связаны между собой. Например, создание современной системы расчета Национального дохода в капиталистических экономиках было вызвано влиянием выдающихся трудов Дж. М. Кейнса по макроэкономике, написанных в 30-е годы. В свою очередь, наличие достаточно надежных и согласованных результатов общенационального учета было необходимой предпосылкой для проведения кейнсианской политики в послевоенные годы. Экономика советского типа применяла другой вид общенационального учета, основанный на довольно-таки узком толковании марксова различия между производительным и непроизводительным трудом. Предложенный нами тип планирования требует системы общенационального учета, основанной на рабочем времени как общественной единице учета. Эта концепция также основана на марксизме, но отличается от традиционной практики социалистических экономик.

Эта глава начинается с обсуждения общих следствий использования учета рабочего времени в масштабе целой экономики. Затем параллельно излагаются политические вопросы, с которыми должна иметь дело социалистическая макроэкономика, и система учета, призванная эти вопросы решать. После этих основных вопросов мы рассмотрим ряд более специальных: сбережения, кредит и налоговую политику.

Макроучет в рабочих часах

Определим Валовой Продукт (ВП) социалистической экономики как общее содержание труда в продуктах и услугах, произведенных, допустим, за год. ВП можно разделить на две части, согласно источнику содержания труда. Большая часть – текущее рабочее время, то есть работа, произведенная в учетный период. Мы будем называть его Текущим Трудом. Кроме того, есть еще прошлый труд, «перенесенный» из продуктов, произведенных ранее. Он может выступать в форме запасов полуфабрикатов, произведенных ранее, но использованных в данный период, или долгосрочных средств производства (станки, завод и оборудование), которые постепенно изнашиваются и/или устаревают морально и физически. Мы называем этот перенос прошлого труда Амортизацией. Это разделение дает нам первую формулу макроучета:

$$\text{Валовой Продукт} = \text{Текущий Труд} + \text{Амортизация} \quad (7.1)$$

Мы определим также Чистый Продукт как содержание труда в продуктах и товарах, произведенных сверх количества, требуемого для возмещения Амортизации. Вот вторая формула:

$$\text{Чистый продукт} = \text{Валовой Продукт} - \text{Амортизация} \quad (7.2)$$

Основной принцип распределения в нашей системе – получение трудовых жетонов в соответствии с количеством выполненного труда (см. гл.2). Мы признаем ограничения этого принципа в некоторых случаях, но в экономике в

целом он вполне применим: общий выпуск рабочих жетонов за период равен сумме отработанных часов. Если Текущие Трудовые Жетоны определяют текущий выпуск рабочих жетонов в обмен на проделанную работу, то получаем третье уравнение:

$$\text{Текущие Трудовые Жетоны} = \text{Чистый продукт} \quad (7.3.)$$

Предположим пока, что рабочие могут получить все Текущие Трудовые Жетоны как «чистый доход». Предположим также, что они хотят потратить их на предметы потребления. В предложенной нами системе предметы потребления должны иметь цену, выраженную в трудовых жетонах, равную сумме содержащегося в них трудовой стоимости, по крайней мере в первом приближении (подробнее об этом – в следующей главе). Значит, если рабочие потратили все Текущие Трудовые Жетоны, на это уйдет целиком весь Чистый Продукт. Согласно уравнениям, приведенным выше, рабочие не могут потребить весь Валовой Продукт, поскольку их доходы (Текущие Трудовые Жетоны) меньше Валового Продукта на сумму Амортизации. Тем самым обеспечиваются ресурсы, необходимые для возмещения амортизированных средств производства. Но даже в этом случае полное потребление рабочими Чистого Продукта невозможно по двум причинам.

Прежде всего, общественный продукт, кроме личного потребления, направляется и на другие важные для общества цели: социальные расходы (образование, здравоохранение); а также чистое накопление средств производства для повышения производительности экономики; возможно, кредитование других экономик. Сокращенно эти расходы можно назвать Общественными, Накоплением и Торговлей (излишками), а личное потребление – Потреблением. У нас получается, что

$$\text{Чистый продукт} = \text{Потребление} + \text{Общественные расходы} + \text{Накопление} + \text{Торговля} \quad (7.4.)$$

Уравнение 7.4 показывает разделение Чистого Продукта на четыре основные цели. Если запланированы положительные значения Общественных Расходов и Накопления, ясно, что потребление окажется меньше чем Чистый Продукт, то есть меньше, чем сумма Текущих Трудовых Жетонов - трудовых жетонов, выданных за текущий период. Для этого можно, например, ввести налог на трудовые жетоны. Может быть, окажется, что нет нужды устанавливать сумму этого налога равной разнице между Текущими Трудовыми Жетонами и запланированными расходами на потребление, потому, что рабочие могут решить отложить некоторое количество трудовых жетонов, и на эту сумму «высвободят» ресурсы для использования в других целях кроме потребления. Мы еще вернемся к этим вопросам.

Во-вторых, часть запланированного для личного потребления должна пойти неработающим – пенсионерам, инвалидам и людям, меняющим работу. Если единственный способ получить предметы потребления – обмен на трудовые жетоны, тогда некоторое их количество должны получать неработающие из бюджета. Для сохранения равенства между выпуском трудовых жетонов и проделанной работой, такие жетоны нельзя просто «напечатать» (это вызовет их обесценение); поэтому их нужно получать из налогов работающих.

Прежде чем заняться вопросами налогообложения и сбережения, полезно поместить вышеописанные идеи в контекст учета по «потокам средств». Это

позволит нам проверить их последовательность. Разделим экономику на два сектора – домохозяйства и госсектор. Домохозяйства состоят из людей, семей и общин, в то время как госсектор – из всех экономических единиц помимо «домохозяйств». Мы предполагаем отсутствие частной собственности на средства производства, так что нет отдельного корпоративного или финансового сектора. Мы должны полностью определить источники и использование фондов для каждого из этих секторов.

Начнем с домохозяйств. Основной источник доходов – трудовые жетоны, выпущенные в обмен на произведенную в текущем периоде работу - Текущие Трудовые Жетоны. Кроме того, как мы упомянули выше, существует и выдача (передача) трудовых жетонов для тех, кто не работает. Назовем их Переводом. Эти средства могут быть использованы тремя способами. Их можно заплатить государству в виде налогов; их можно потратить на потребительские товары (Потребление); или они могут быть отложены в этом секторе (Чистые Сбережения). Если мы учли все источники и затраты, то обе суммы должны быть равны, так что

$$\text{Текущие Трудовые Жетоны} + \text{Переводы} = \text{Налоги} + \text{Потребление} + \text{Чистые Сбережения} \quad (7.5)$$

В госсекторе основной источник средств – налоги. Кроме того, как исполняющий обязанности «финансовых учреждений» (о чем подробнее ниже), госсектор будет собирать Чистые Сбережения домохозяйств. Госсектор использует средства для перевода трудовых жетонов тем, кто не производит (Переводы), на социальные расходы (Общественные), накопления (Накопления) и займы другим экономикам (Торговля). Опять таки, суммы средств и расходов должны быть равны:

$$\text{Налоги} + \text{Чистые Сбережения} = \text{Переводы} + \text{Общественные расходы} + \text{Накопления} + \text{Торговля} \quad (7.6)$$

Уравнения 7.5 и 7.6 можно переформулировать разными способами. Простой пример – объединить Налоги и Переводы. Пусть Чистые Налоги – это налоги за вычетом переводов трудовых жетонов (Налоги - Переводы). Это – чистая сумма «дохода» в трудовых жетонах, доступных государству для «финансирования» других видов деятельности, кроме потребления. Тогда мы можем переписать уравнения 7.5 и 7.6 таким образом:

$$\text{Текущие Трудовые Жетоны} - \text{Чистый Налог} = \text{Потребление} + \text{Чистые Сбережения} \quad (7.7)$$

$$\text{Чистый Налог} + \text{Чистые Сбережения} = \text{Общественные расходы} + \text{Накопления} + \text{Торговля} \quad (7.8)$$

Сложение двух уравнений дает нам третье. При сложении 7.7 и 7.8, Чистый Налог и Чистые Сбережения взаимно уничтожаются и у нас остается

$$\text{Текущие Трудовые Жетоны} = \text{Потребление} + \text{Общество} + \text{Накопление} + \text{Торговля} \quad (7.9)$$

Поскольку сумма Текущих Трудовых Жетонов равна Чистому Валовому Продукту, мы снова возвращаемся к уравнению 7.4, тем самым подтверждается последовательность нашего баланса рабочего времени.

Мы сочли в данном примере удобным использование терминологии капиталистической денежной бухгалтерии («доход», «финансирование» и т. д.) Но для правильного понимания плановой макроэкономики нужно смотреть глубже. В этой системе трудовые жетоны используются только для получения потребительских благ домохозяйствами. Госсектор выпускает трудовые жетоны в точности в обмен на произведенную работу (вне «домохозяйств»), но не нуждается в них для получения благ, именно потому, что государству принадлежат все блага, кроме тех, что оно продает потребителям. Предположим, построена больница: государство платит за потраченный труд из расчета один жетон за час рабочего времени, но не платит ничего за стройматериалы или за готовое здание. У государства никогда не будет нехватки «денег» (в системе нет денег). И у него никогда не будет нехватки трудовых жетонов, потому, что они – просто орудия учета, созданные от имени рабочих (или, возможно, от имени общин, членами которых являются рабочие – см. гл. 12).

Однако остается серьезный вопрос макроэкономического равновесия. Если необходимо достаточное количество потребительских благ для удовлетворения спроса без инфляционного обесценения трудовых жетонов, то государство должно обеспечить возвращение (на самом деле обнуление) правильного количества жетонов, выпущенного им для работающих. Например, пусть макроэкономический план предполагает 55% Чистого Валового Продукта сделать доступным для потребления в виде потребительских товаров. Также предположим для простоты, что потребители не хотят откладывать ничего из своих доходов. В таком случае государство должно «нейтрализовать» (через чистые налоги) 45% выпуска трудовых жетонов. Если чистый налог окажется меньше, поток трудовых жетонов в потребление превысит количество общественного труда, потраченного на производство предметов потребления. Результатом будет «инфляция трудовых жетонов» (или дефицит и очереди, если цены не меняются). Если, с другой стороны, чистые налоги слишком высоки, поток трудовых жетонов, направленных на потребление, окажется меньше, чем трудовая стоимость произведенного, что вызовет или дефляцию трудовых жетонов, или накопление на складах ненужных потребительских товаров.

Пример этот основан на упрощении, предполагающем отсутствие сбережений. Ясно, что если сбережения все-таки откладываются, балансирование налогов усложняется. Следующий раздел касается вопросов сбережений и займов в секторе домохозяйств, после чего мы вернемся к тонкостям налоговой политики.

Сбережения домохозяйств и кредит

Почему люди откладывают деньги? Для некоторых сбережения – сами по себе добродетель, сами себе награда, но экономисты требуют от людей рационального поведения и предлагают нам целый ряд причин для объяснения сбережений.

Ниже всех остальных располагаются сбережения для покупки потребительских товаров. Это – бережливость бедных и нижнего слоя среднего класса, которые откладывают деньги для крупных покупок: машины, мотоцикла или на отпуск. У кого есть деньги, платят за такие вещи из текущего дохода. Есть те, кто сберегает не просто на потребление, а на то время, когда больше не сможет работать. Самые образцовые из сберегающих – те, кто думает не о себе, а о новых поколениях, и помещает деньги в доверительные фонды, чтобы обеспечить частное образование своим потомкам, или оставляет наследство.

За рамками этой милой социально-временной иерархии находятся те, кто, как Фараон (из библейской истории об Иосифе - пер.) сберегает в ожидании тощих лет: безработицы, тяжелой болезни, ранней смерти «кормильца». С другой стороны, некоторые сберегают «за неимением лучшего», когда текущее потребление считают достаточным без полной траты дохода, или когда на примете нет товаров, которые соблазняют на дополнительное потребление. Тут речь идет или о зажиточном буржуазном существовании, или, наоборот, о потребителях в Восточной Европе и СССР, где желанные товары были недоступны, что приводило к «вынужденным сбережениям».

Вероятно, социализм ослабит действие некоторых из этих причин для личных сбережений. Например, повышение уровня бесплатного государственного образования (даже если частное образование не запрещено) и снижение разницы в доходах ослабит как желание, так и возможность создавать доверительные фонды на частное образование. Достаточная государственная пенсия снизит нужду в частных сбережениях на старость. Если вы не боитесь нищеты в старости, почему бы не потратить деньги сейчас, когда это доставит вам удовольствие? До пенсии можно просто не дожить.

Полная занятость и устойчивый экономический рост исключают необходимость сберегать на случай потери заработка. Если вы уверены в будущем своих детей, менее вероятно, что вы будете сберегать, чтобы оставить им наследство.

Теперь рассмотрим вкратце основные причины для личных займов в наше время. Кратко- и среднесрочный кредит – просто перенос вперед во времени покупки товаров длительного пользования, в противном случае на них пришлось бы сберегать – особенно это касается молодых людей, которые рассчитывают, что их доходы вырастут со временем. Главная причина долгосрочного личного кредита – покупка жилья.

Такие причины, скорее всего, сохранятся и при социализме, хотя, несомненно, при нынешнем строе существует такое явление, как «навязывание кредита» потребителям, когда покупателей поощряют залезать в неоплатные долги. Этого больше не будет. Также существование и уровень сбережений на покупку жилья зависит от того, насколько доступно жилье наемное, и хорошо организованный сектор государственных квартир для сдачи внаем снизит потребность во владении жильем.

Несмотря на то, что при социализме вероятно ослабление действия некоторых причин для личных сбережений и займов, эти явления вряд ли полностью исчезнут. Основа для таких сбережений и кредита – желание людей планировать свои покупки относительно независимо от текущего дохода. С точки зрения индивида, сбережения – отложенное потребление, а заем позволяет приблизить потребление.

Но есть важная разница между тем, что возможно для индивида и что возможно для общества в целом. В дорыночном обществе сбережения понять несложно. Зерно запасают для потребления во время неурожая. Египет фараонов и Китай при Мао вполне могли сберегать товары в физической форме. Когда Мао советовал китайцам «копать глубокие ямы, запасать зерно, готовиться к войне или стихийному бедствию» он говорил именно об отложенном потреблении. В басне Эзопа мудрый муравей запас зерно на зиму, когда цикада ела, пела и веселилась.

В современном обществе те, кто сберегает, могут по-прежнему смотреть на свою бережливость с тех же позиций: зерно заменено деньгами, но деньги все равно отложены «на черный день». Страховые компании используют в качестве эмблемы зонтик. Но в накоплении денег есть парадокс, которого не было у накопления зерна. Еще древние изобразили его в виде мифа о Мидасе. Золото есть нельзя, и деньги тоже. Нет смысла копить деньги, если на них нечего купить. Тот, у кого запасено золото, может пережить голодный год, потому, что в случае неурожая цены растут и сыты только те, у кого много деньгами. Но общество в целом не кормится запасами наличных. Только запасы реального зерна спасут от голодной смерти, так что при неурожае богатч получает то небольшое, что есть, а бедняк умирает.

Те, кто сберегает в банках, стоят еще дальше от «естественной бережливости», чем крестьянин с кубышкой золотых монет. Во время войны, стихийного бедствия или экономического кризиса сбережения в банке могут пропасть в результате гиперинфляции или банковского краха. Когда разрушения в ходе военных действий или выплата репараций лишают экономику товаров, реальный дефицит отражается в обесценении денег. Те, кто останется с пачкой обесцененных после военного поражения банкнот, на своей шкуре поймет смысл мифа о Мидасе.

Еще важнее то, что сберегающие сегодня могут потратить свои накопления завтра только на произведенное завтра. Тот, кто копит на пенсию тридцать лет, может считать, что он откладывает потребление, но вряд ли он захочет в старости есть хлеб, испеченный 30 лет назад. На деле теперь не бывает товаров, чье потребление отложено. Взамен сберегающие получают юридическое право, которое, при условии сохранения той же финансовой системы, позволяет им получить часть произведенного обществом в будущем. Пенсионеры на самом деле живут не на свои сбережения, а на труды рук более молодых членов общества. Материального бремени стареющего населения нельзя избежать страхованием жизни или полностью оплаченными пенсионными схемами. Молодые по-прежнему будут единственной опорой стариков; переход от сыновней почтительности к финансовым инструментам не меняет реальности, которая остается той же при любой общественной системе.

В этом отношении сбережения есть договор с будущим, но странный договор, в котором одна сторона - та, что предоставит блага в конце срока, может еще не родиться на свет. И такой договор – вещь ненадежная. Молодое поколение может его разорвать. Они могут проводить инфляционные повышения зарплаты, которые угрожают пенсионерам с постоянным доходом. Они могут устроить революцию и обрушить фондовый рынок.

Тем не менее, в контексте плановой экономики, в каком-то смысле сегодняшние сберегатели могут внести вклад в создание реальных источников доходов завтра. Сберегая сегодня, люди уступают часть своей текущей доли в нынешнем производстве. Таким образом они «высвобождают» ресурсы, которые в противном случае потребовались бы на производство предметов потребления. В капиталистической экономике велик риск, что высвобожденные средства будут просто лежать без дела. Когда потребитель решает сберечь часть своего денежного дохода, такое «не-потребление» не переходит само в информацию, что те или иные предметы потребления потребуются в определенном будущем. В лучшем случае, рост сбережений может привести, через снижение уровня процента по займам, к пониманию того, что производство товаров для будущих продаж будет сейчас более прибыльно. Но Кейнс утверждал, что даже этот

способ передачи информации крайне ненадежен (см. *Keynes, 1936*, глава 16, или недавнее плодотворное обсуждение этого вопроса у *Axel Leijonhufvud, 1981*). Так что повышение уровня сбережений может в результате снизить общий спрос на товары, приведя к спаду. С другой стороны, в плановой экономике нет причин не задействовать ресурсы, высвобожденные сбережениями, на создание дополнительных средств производства, которые увеличат производительность труда в будущем.

В экономике, которую мы описываем, минимальный общий уровень накоплений на средства производства будет решаться демократически. Один из параметров для принятия такого решения будет демографическим; перспектива роста доли пенсионеров в населении при прочих равных условиях должна привести к увеличению уровня накопления, чтобы поднять производительность труда на уровень, достаточный для удовлетворения будущего спроса. Это, очевидно, будет достигнуто за счет нынешнего уровня потребления. Но при таком основном демократическом решении следует ввести также учет индивидуальных предпочтений (в определенных рамках) в определении пропорции потребления и накопления. Какие методы позволят в разумных пределах учитывать личный выбор, в то же время не нарушая общий план? Вот некоторые предложения.

1. Текущие трудовые жетоны могут свободно обмениваться на какой-либо вид пенсионных ценных бумаг (т.е. тех, по которым выплата начнется в заранее оговоренное время в будущем). Такие обмены будут производиться через единую государственную «финансовую систему», так что их общая сумма будет известна плановым органам.

Как мы сказали выше, истинный смысл таких сбережений – освобождение текущего труда от производства предметов потребления, и правильной реакцией плановиков будет передача «высвобожденного» текущего труда на накопление средств производства (сверх минимума, принятого обществом). Это позволит иметь более высокий уровень производства предметов потребления в будущем. Конечно, нет гарантии, что плановики используют «высвобожденное» сбережениями рабочее время для увеличения продукции именно тех предметов, которые сберегающие предпочтут потребить в будущем. Это зависит от эффективности процесса стратегического планирования, и абсолютно точный прогноз вряд ли возможен при любой экономической системе. Тем не менее, плановики смогут получить централизованные данные о сбережениях и обеспечить производительное использование высвобожденного рабочего времени.

2. Для гибкости в краткосрочном периоде текущие трудовые жетоны могут также откладываться на потребительские сберегательные счета, с которых трудовые жетоны можно будет снять позже - на покупку предметов длительного пользования, оплату отпуска и т. д. Если за определенный период вложения на такие счета выше, чем снятие с них, излишек можно использовать для «финансирования» потребительского кредита. При необходимости условия такого кредита, особенно процент по нему, могут использоваться для выравнивания спроса на кредит с предложением сберегательных депозитов. Тогда чистый результат будет простым перераспределением потребления среди индивидов, без влияния на общее макроэкономическое равновесие экономики.

3. Индивиды не могут накапливать трудовые жетоны, иначе как посредством перечисленных выше видов сбережений. Такого накопления, подрывающего план

распределения рабочей силы, можно избежать выпуском трудовых жетонов со сроком действия только до определенной даты – по аналогии с современными просроченными чеками, которые банки отказываются принимать после окончания их действия.

Детали реализации сбережений и кредита можно ввести в описанный в начале главы учет потоков средств. Мы указали, что чистые сбережения домохозяйств (Чистые Сбережения) являются источником средств как для сектора домохозяйств, так и для госсектора. Теперь стоит подробнее рассказать о чистых сбережениях. Валовые сбережения – общее количество приобретенных сектором домохозяйств пенсионных ценных бумаг (Приобретение Пенсионных Бумаг) и приобретенных тем же сектором потребительских сберегательных счетов (Приобретение Сберегательных Счетов). Для определения чистых сбережений нужно вычесть платежи, которые домохозяйства получают со своих пенсионных бумаг (Выплаты По Пенсионным Бумагам), суммы, снятые со сберегательных счетов (Снятие) и чистое количество новых долгосрочных потребительских займов (Новые Займы). Получаем уравнение

Чистые Сбережения = Приобретение Пенсионных Бумаг + Приобретение Сберегательных Счетов - Выплаты Пенсионных Бумаг - Снятие - Новые Займы.

Или, беря в скобки отдельно пенсионные накопления и потребительский кредит

Чистые Сбережения = (Приобретение Пенсионных Бумаг - Выплаты Пенсионных Бумаг) + (Приобретение Сберегательных Счетов – Снятие - Новые Займы)

Сосредотачиваясь на потребительских сбережениях – за вычетом пенсионных бумаг - и кредите, заметим, что их сумма (Приобретение Сберегательных Счетов – Снятие - Новые Займы) является чистым источником средств для государства. Этот чистый поток средств в систему потребительских сбережений/кредита. Мы предложили выше, чтобы этот поток был сознательно сведен к нулевой сумме, чтобы спрос на кредиты как раз мог быть удовлетворен суммой всех вкладов. Разумна ли такая политика – зависит, вероятно, от условий, которые потребуются для достижения такого равновесия.

Предположим, что личный сектор сильно склонен к сбережениям и сравнительно слабо – к использованию потребительского кредита. В таком случае для уравнивания потребуются поощряющие условия кредита – может быть, даже отрицательная величина процента. Использование всего чистого притока средств сбережения для этих целей представляется не самым разумным: часть притока можно взамен использовать как «источник средств» для накопления, где он, вероятно, принесет больше общественной пользы.

Возможные осложнения при таком решении таковы: хотя потребительские сберегательные депозиты высоколиквидны и кратко- и среднесрочный потребительский кредит погашается достаточно быстро, средства производства, созданные при использовании этих источников, не «ликвидны»[!]. Если до того, как вложенные в проект средства «созреют», неожиданно случится отток средств со сберегательных вкладов, государству придется выпускать избыточные трудовые жетоны, что грозит инфляцией, подрывающей всю систему расчетов.

Это, по сути, проблема, описанная Кейнсом, когда сберегающие хотят сберегать в ликвидной форме, а их средства используются на приобретение неликвидного основного капитала. Но эта проблема разрешима в государственной монопольной финансовой системе: государство может сказать сберегающим, что они не могут съесть один пирог два раза. Если система потребительского кредита/сберегательных счетов склонна к превышению вкладов над кредитами, то государство в случае внезапного роста требований выдачи со сберегательных счетов может объявить, что ликвидность сберегательных счетов ограничена какими-то условиями, и может быть введено нормирование, а не выпускать избыточные трудовые жетоны, которые вызовут инфляцию.

Аналогичные проблемы возникают, если система потребительского кредита/сберегательных счетов склонна к чрезмерному спросу на кредит, даже когда условия кредита весьма жесткие. Стоит ли в таком случае использовать «средства» из других источников (например, излишек вкладов в пенсионные бумаги), чтобы «финансировать» дополнительный кредит? Или потребительский кредит следует нормировать?

Текущий излишек пенсионных счетов показывает рост запросов на будущую продукцию со стороны будущих пенсионеров, и самый безопасный способ обеспечить, чтобы эти запросы были удовлетворены – передать этот излишек на дополнительные средства производства. Таким образом, предлагается строго разграничить пенсионные счета и потребительский кредит. С другой стороны, когда потребители согласны делать займы на жестких условиях (однако все-таки соответствующих возможностям заемщика – иначе, естественно, кредит не будет выдан), они тем самым соглашаются снизить свои запросы на будущую продукцию, относительно будущего получения трудовых жетонов. Но это снижение должно «уравновесить» повышение спроса пенсионеров. Лучший образ действия в таком случае – осторожная гибкость: не прибегая к полному разделению счетов, использовать нормирование для предотвращения слишком большого дефицита (или избытка) в системе потребительского кредита/сберегательных счетов.

Проценты на сберегательные вклады?

Из сказанного выше возникает вопрос – платить ли проценты на сберегательные вклады в секторе домохозяйств. Сначала рассмотрим возможные последствия нулевого «номинального» процента на такие вклады, когда те, кто снимает деньги со сберегательных счетов, получает в точности ту сумму трудовых жетонов, которую до этого положил. Заметим, что с ростом производительности труда с течением времени и снижением содержания рабочего времени в производимых предметах, трудовые жетоны, так сказать, повышаются в цене – это своего рода неявная форма выплаты процентов. Разумно предположить, что люди имеют право получать такой «процент» на долгосрочные вклады, так как их отложенное потребление сделало возможным накопление средств производства, что помогло повысить производительность труда. Потребности в дополнительных выплатах здесь нет².

В классической модели капитализма с полной занятостью, роль процента на сбережения – поощрять достаточное количество сбережений для финансирования инвестиций, но в нашем случае мы предполагаем, что инвестиции будут обобществлены и что основной источник накопления – налоги. Если пенсионные счета и система кредита/сбережений имеет излишки, личные

сбережения могут быть вложены в накопление, но это – не главный их источник. Нет нужды поощрять личные сбережения, поскольку основной уровень «сбережений» (то есть отложенного потребления) определяется демократически при составлении плана налогообложения и накопления.

Налоговая политика

Налоговая политика будет играть важную роль в балансировании макропланов вне зависимости от тонкостей сбережений в домохозяйствах. В какой форме (или формах) государству следует облагать налогами трудовые жетоны? В экономике советского типа большую часть налоговых поступлений составлял «налог с оборота». Этим налогом государство разделяет цену, выплаченную покупателем, и деньги, полученные продавцом, а разница попадает в казну. Такой налог не совместим с системой, которую мы предлагаем, так как он предполагает установление цен выше содержания в них рабочего времени. Как указывалось выше, мы выступаем за подоходный налог и дополнительно предлагаем государству взимать платежи с земли.

Как должен выглядеть подоходный налог при социализме? Социалисты и социал-демократы при капитализме обычно поддерживали прогрессивный подоходный налог (тот, у кого самые большие доходы, платит бóльший процент налогов), потому что богатые могут позволить себе нести бóльшую долю налогового бремени. По сути, прогрессивный налог считается способом снижения неравенства доходов при капитализме (хотя достигла ли этой цели реальная капиталистическая налоговая система - это еще вопрос). Но если распределение личного дохода по своей сути уравнивается с самого начала, как мы предлагаем, нет особых причин устанавливать прогрессивный налог. Самым справедливым будет, вероятно, единая ставка налога – столько-то трудовых жетонов в месяц или в год с работника.

Единая ставка налога означает следующее: каждый здоровый человек трудоспособного возраста обязан проработать определенный минимум времени для общего блага. В обмен на этот трудовой вклад удовлетворяются основные общественные нужды людей. Если кто-то желает получать дополнительный доход для покупки предметов потребления, то должен отработать свыше минимума. Мы предполагаем максимальную гибкость рабочего времени, когда каждый может выбрать, сколько ему работать, и если трудящийся решил поработать подольше, оплату его труда не стоит облагать дополнительными налогами.

Единая ставка налога также имеет и то преимущество, что доход от налогов достаточно точно известен заранее. Доход с пропорционального подоходного налога зависит от того, сколько люди зарабатывают (то есть, в нашей системе, сколько они решили поработать), а доход с единой ставки налога зависит только от числа трудящихся. Такая предсказуемость может быть полезной для обеспечения выполнения планов социального обеспечения и накопления. Если плановики выделили x миллионов часов общественного рабочего времени на цели помимо личного потребления, то ставка налога может быть установлена на уровне, который даст $x-z$ трудовых жетонов дохода, где z миллионов жетонов – прогнозируемый уровень сбережений в домохозяйствах³.

Сопоставьте наш метод с предложением английской Партии Зеленых - что все граждане должны получать гарантированный социальный доход, работают ли они или нет. Такой доход предположительно должен выплачиваться из налогов, в том

числе из подоходного налога. Это своего рода зеркальное отражение нашей позиции, так как единая ставка налога может считаться отрицательным социальным доходом. Предложение Зеленых вполне осуществимо и имеет большие преимущества перед существующей системой выплаты пособий только нуждающимся, потому что устраняет печально известную «ловушку бедности»⁴.

Тем не менее, у нас есть два критических замечания по поводу гарантированного социального дохода. Во-первых, он, очевидно, подразумевает признание безработицы неизбежной. Если уж всегда будут безработные, то Зеленые позаботятся о них самым гуманным способом. Для нас это неприемлемо. Мы уверены, что возможна экономика с полной занятостью. Сочетание уравнительных доходов, полной занятости и единой ставки налога уничтожает ловушку бедности, а также стимулирует желание работать, и делает это более успешно, чем предложение Зеленых. Во-вторых, для выплаты гарантированного социального дохода потребуется высокий уровень подоходного налога, что предполагает и поощрение нежелания работать. При плоском подоходном налоге и гибком количестве рабочего времени, каждый может решать сам, стоит ли поработать лишний час, чтобы получить то, чего он хочет. В экономике с полной занятостью предложение Зеленых будет означать позволение бездельничать за чужой счет, и работающее большинство вряд ли согласится содержать бездельников.

Арендная плата за землю

Мы ссылаемся в другом месте на систему отношений собственности, необходимую для наших представлений о социалистической экономике (см. главу 14). В нее входит государственная собственность на землю. Хотя мы не исключаем возможности частной собственности на часть жилья, государство должно оставаться владельцем земли, на которой это жилье стоит. Владельцы домов должны платить за землю арендную плату в размерах, основанных на текущей стоимости земли. При таких условиях покупатель дома покупает на деле только здание, и цена дома одного размера и качества в Лондоне, и, скажем, в Брэдфорде, должна быть одинаковой. Кроме цены, покупатель платит государству арендную плату или земельный налог, отражающий разницу в местоположении дома. Такая плата может дать значительный вклад в финансы государства⁵.

Если эти рентные платежи будут выполнять в нашей системе макроэкономические функции налогов, они должны явно выражаться в трудовых жетонах. Выплата ренты в трудовых жетонах будет единственным исключением из общего правила, требующего, чтобы на жетоны покупали только продукт труда, оцененный согласно содержанию в нем рабочего времени.

Акцизные сборы

Стоит упомянуть еще один вопрос налогообложения. Мы сказали, что предметы потребления должны в целом оцениваться в трудовых жетонах согласно содержанию в них рабочего времени. Но, возможно, стоит сделать в некоторых случаях исключение. В капиталистической экономике существуют акцизные сборы на товары, потребление которых государство почему-либо хочет ограничить – главным образом потому, что «излишнее» потребление их приводит к нежелательным социальным последствиям (алкоголь, табак и т.д.). Если

социалистическое государство не запрещает подобное потребление вообще, то оно может проводить такую же политику. Обратите внимание: это будет не всеобщий налог с продаж или налог на добавленную стоимость, а именно налог на конкретные предметы потребления.

Налоги и накопление

В западных экономиках накопление новых средств производства разделено между частным и общественным сектором. Частный сектор делает накопления в результате независимых решений компаний и в основном финансирует его из прибылей, но существует также своего рода привлечение сбережений в накопление через финансовые учреждения. Накопление в госсекторе обычно финансируется с помощью займов.

В социалистической экономике советского образца положение было прямо противоположным. Накопления госсектора финансировались в основном налогом с оборота госпредприятий, а сбережения играли второстепенную роль. Как уже упоминалось, мы тоже считаем, что налоги будут главным источником накопления, но с условием, что все налоги будут установлены демократическим путем.

Важнейшим пунктом критики советского социализма было то, что решения об уровне роста, и, таким образом, об уровне накопления, принимались политической элитой. Это придавало социалистическому накоплению отчасти характер отчуждения. Чтобы избежать этого, на всеобщее голосование должны выноситься несколько альтернативных предложений о доле национального дохода, предназначенной на накопление. Если граждане согласны, что инвестиции должны достигать 15% валового национального продукта, государство получит право собирать налоги в соответствующем размере. Учитывая наличие других источников финансирования накопления – сбережений и платы за землю – необходимая сумма не будет финансироваться целиком из налогов, но само право изменять налоги предоставит необходимую степень свободы для балансирования общественного бюджета.

Примечания

- 1** Такими депозитами можно распоряжаться по правилам, похожим на правила для существующих сберегательных счетов, с формальным правом государства заставить вкладчиков ждать возможности получить свои деньги обратно. При обычных обстоятельствах к этой мере прибегать не обязательно.
- 2** Более спорно, должны ли накапливаться такой же скрытый процент на краткосрочные потребительские вклады. Откладывание жетонов на такие вклады не будет, согласно вышеизложенной схеме, использоваться для накопления в значительных масштабах. Для того, чтобы не платить этот скрытый процент, трудовые жетоны на сберегательных вкладах должны девальвироваться в соответствии с ростом производительности труда. Но, поскольку взносы на эти счета дают средства на потребительский кредит, за который заемщики готовы платить проценты, такую девальвацию можно и не проводить.
- 3** В этом примере мы для простоты полагаем, что существует только подоходный налог на получателей трудовых жетонов. На самом деле мы предлагаем государству еще один источник доходов – плату за землю, как описано ниже.
- 4** При выплате пособия только нуждающимся, имеющие низкие доходы платят относительно очень высокие налоги. Если вы находите работу и начинаете зарабатывать, вам полагается

платить подоходный налог, и вы теряете право на пособие. Так что реально повысить доходы оказывается практически невозможно и это также препятствует желанию работать.

5 Полное обсуждение вопроса ренты в социалистической экономике, в том числе в сельском хозяйстве, дается в главе 14.

Глава 8. Маркетинг потребительских товаров

Экономику советского типа часто критиковали – и не только западные очернители – за невосприимчивость к потребительскому спросу. Поэтому для нашего общего изложения важно показать, что плановая экономика может реагировать на изменяющуюся картину предпочтений потребителей – что дефицит, очереди и затоваривание, о которых мы столько слышали, не являются обязательной чертой социалистического планирования. В этой главе разрабатывается наша концепция социалистического рынка потребительских товаров.

Для введения в тему можно вернуться к общим понятиям планирования, предложенным в главе 4. Мы различаем три уровня планирования: макроэкономическое, стратегическое и детальное. В рамках, установленных макро- и стратегическим промышленными планами, детальное планирование должно выбрать конкретные показатели конечного выпуска всех товаров и проверить, что для их производства достаточно ресурсов. Но как определить сами показатели выпуска потребительских товаров? Какого рода механизм нужен, чтобы изменять целевые показатели в зависимости от отзывов покупателей?

Основной принцип предлагаемой нами схемы можно описать довольно просто. Для всех потребительских товаров указываются их трудовые стоимости, то есть полное количество труда, прямого и опосредованного, которое потребовалось для их производства. (Как практически рассчитать эти трудовые стоимости, было описано в главе 3). Кроме этого, действующие цены (в трудовых жетонах) на потребительские товары должны быть установлены как можно ближе к уровню цен равновесного рынка. Предположим, что конкретный товар требует для своего производства 10 часов труда. Он помечается стоимостью «10 часов», но если при такой цене на товар будет избыточный спрос, то она должна быть поднята до (примерно) такой величины, чтобы сократить спрос до нормального. Предположим, что цена установлена в 12 трудовых жетонов. Тогда для этого товара отношение его равновесной цены к трудовой стоимости равно $12/10$ или $1,2$. Плановики записывают эту величину для каждого потребительского товара. Мы ожидаем, что такое соотношение будет своим для каждого товара, колеблясь около $1,0$, иногда поднимаясь выше (если на продукт существует сильный спрос), иногда опускаясь ниже (если товар относительно непопулярен). После этого плановики следуют следующему правилу: увеличивать выпуск товаров с соотношением больше $1,0$ и уменьшать выпуск товаров с соотношением меньше $1,0$.

Суть здесь в том, что отношение цены к стоимости дает меру эффективности социального труда в удовлетворении потребностей потребителей («производстве потребительской стоимости» в терминологии Маркса) для всех отраслей. Соотношение равновесной цены к трудовой стоимости, превышающее $1,0$ показывает, что люди хотя тратят на этот товар больше трудовых жетонов (то есть работать для его получения больше часов), чем требуется времени для его производства. А это, в свою очередь, показывает, что труд, вложенный в производство данного продукта, имеет «социальную эффективность» выше средней. И наоборот, если равновесные цены падают ниже трудовой стоимости, это говорит нам, что потребители не «оценивают» товар в его полное содержание труда: эффективность труда, потраченного на него, ниже средней. Паритет или отношение, равное единице, есть показатель достигнутого равновесия: в этом случае потребители «оценивают» товар в терминах собственного рабочего

времени как стоящий столько же, сколько общество потратило на его производство.

Это общая идея нашего «алгоритма маркетинга»; остальная часть главы развивает ее в различных направлениях. Во-первых, мы рассмотрим вопрос, всегда ли желательно установление равновесных цен. Во-вторых, мы покажем связь между алгоритмом маркетинга и макроэкономическим планированием, описанным в предыдущей главе, и попутно дадим более формальное изложение алгоритма. В-третьих, мы сравним наше предложение с механизмом прибыли при капитализме. И наконец, мы ответим на критику Алекоу Ноувом идеи полезности трудовых стоимостей в социалистическом планировании.

Равновесные цены

Равновесные цены – это цены, балансирующие предложение товаров (определенное ранее, во время составления плана) со спросом. По самому своему определению эти цены позволяют избежать явного дефицита или затоваривания. Появление дефицита (избыточного спроса) приведет к возрастанию цены, которое заставит потребителей сократить спрос на этот товар. Тогда предложение обслужит тех, кто готов заплатить больше.

Если конкретного товара недостает относительно потребительского спроса, альтернативой повышению цены может быть только нормирование потребления. Оно может быть установлено официально (введением карточек, как в военное время) или неофициально, с помощью очередей или списков очередников. В этом случае товары достанутся тем, кто стремится попасть в очередь пораньше и согласен ждать. Наш алгоритм маркетинга основан на установлении цен в каждый период на уровне равновесного рынка, и последующего использования разрыва между этими ценами и содержанием труда в качестве сигнала для увеличения или уменьшения производства в следующий период. Но в каких случаях нормирование – более честный способ распределения дефицитных товаров? И еще: наш алгоритм предполагает, что равновесная цена товара должна быть равна издержкам его производства, которые показывает его трудовая стоимость. Но могут ли быть случаи, когда товары нужно дотировать, т.е. когда продукты должны быть доступны потребителям по цене ниже себестоимости даже в долгосрочном периоде?

Ответ зависит от распределения дохода в обществе. Наши взгляды на условия применения различных вариантов политики установления цен и нормирования показаны в табл. 8.1. Нормирование – это лучший способ обеспечить честное распределение редких товаров, когда доходы не равны, поскольку оно не дает богатым монополизировать рынок. Возьмем для примера продукты питания: формальное нормирование позволяет обеспечить каждого количеством еды, достаточным для выживания. Если продуктов хватает, но бедность не позволяет некоторым людям наесться досыта, то установка какого-либо субсидирования продуктов питания – рациональная политика. Но не факт, что лучшим способом будет установление цены на продукты ниже их себестоимости: выпуск специальных сертификатов на получение продуктов для наиболее нуждающихся, вероятно, более эффективен. Если продуктов не хватает и их пытаются субсидировать в форме понижения цен, то уже имеющиеся запасы исчезнут из магазинов, а после завоза новых будут образовываться очереди. При этом совсем неважно, равны ли доходы членов общества или нет. Политика ЕС, искусственно завышающего цены на еду в пользу частных фермеров, и политика СССР,

субсидировавшего дефицитные продукты, - одинаково неудачны (в обоих случаях изменениям препятствовало сильное политическое давление).

Таблица 8.1. Рыночные цены и нормирование

| Предложение продуктов | Распределение дохода | Лучшая политика |
|-----------------------|----------------------|-----------------|
| Недостаточное | Неравное | Нормирование |
| Достаточное | Неравное | Субсидирование |
| Недостаточное | Равное | Рыночные цены |
| Достаточное | Равное | Рыночные цены |

Основная идея состоит в следующем: если доходы равны, то распределение согласно рыночным ценам с большой вероятностью будет справедливым, и нет смысла вводить субсидии. Можно принять во внимание какие-то исключительные случаи, когда будет желательным формальное нормирование – чтобы обеспечить доступ к товарам первой необходимости в условиях резкого, но временного сокращения поставок. Но в целом мы считаем установление цен равновесного рынка лучшей политикой социалистического содружества, в котором доход распределяется поровну.

Потребительские товары и макроплан

В последней главе мы обсудили сложности, возникающие при распределении общественного труда между различными работами. Тогда мы назвали Потреблением весь общественный труд, затрачиваемый на производство потребительских товаров. Назовем полную сумму расходов трудовых жетонов на потребительские товары Потреблением по жетонам. Цель макроплана – уравнять Потребление и Потребление по жетонам, насколько это возможно. Для этого требуется одновременно а) установить уровень налогообложения и б) предвидеть поведение домохозяйств в отношении сбережений. У плановиков есть определенные методы воздействия на общую сумму чистых сбережений домохозяйств, но некоторые показатели все равно придется предсказывать. Это означает, что точное равенство Потребления по жетонам и Потребления достигнуть, скорее всего, не удастся. Если чистые сбережения окажутся меньше прогноза, Потребление по жетонам превысит заранее установленный уровень Потребления. В этом случае плановики могут в следующем периоде увеличить налоги, поощрить тем или иным способом увеличение сбережений, или увеличить количество общественного труда, направляемого на производство потребительских товаров. Плановики также могут решить, что уменьшение сбережений – явление временное и на него реагировать не нужно. По аналогии можно рассуждать и в случае, если сбережения повысились выше предсказанного уровня.

Это означает, что, хотя равенство Потребления и Потребления по жетонам является целью, которая должна достигаться «в среднем» на длинных периодах времени, точное отношение Потребления по жетонам к Потреблению склонно к колебаниям вокруг единицы. Обратите внимание: это соотношение можно рассматривать как показатель агрегатного уровня цен: оно представляет собой

среднее количество рабочих жетонов, требующихся для покупки результата одного часа общественного труда на рынке потребительских товаров. Алгоритм маркетинга, описанный выше, использует в качестве показателя необходимости перераспределения ресурсов отношение равновесной рыночной цены к трудовой стоимости для каждого потребительского товара. Когда мы излагали эту идею в первый раз, мы считали, что величина этого отношения, усредненная по всем потребительским отраслям, должна быть равна единице. Теперь мы понимаем, что это слишком сильное упрощение. Если мы посчитаем взвешенное среднее отношение средней цены к содержанию труда всех товаров за определенный период – присваивая вес каждому товару пропорционально его доле в общем Потреблении, то результат будет равен макроэкономическому отношению Потребления по жетонам к Потреблению, которое, как мы уже видели, может отклоняться от единицы.

В свете этого макроэкономического соображения мы можем более точно изложить алгоритм маркетинга следующим образом:

1) Центральный маркетинговый орган (ЦМО) размещает у производителей заказы на производство различных потребительских товаров, учитывая следующее ограничение: сумма содержания труда по всем заказам должна быть равно планируемому общему объему потребления в данный период.

2) ЦМО получает заказанные товары и продает их потребителям по ценам равновесного рынка.

3) Для каждого товара рассчитывается отношение равновесной рыночной цены к содержанию труда и фиксируется полный расход трудовых жетонов – Потребление по жетонам. Затем для каждого продукта принимается решение по следующему правилу:

1. Если цена / стоимость > Потребление по жетонам / Потребление, то увеличить заказы на этот товар.
2. Если цена / стоимость = Потребление по жетонам / Потребление, то оставить количество заказов на прежнем уровне.
3. Если цена / стоимость < Потребление по жетонам / Потребление, то сократить заказ на товар.

Тогда для производства товаров, для которых отношение цена/стоимость выше средних, будут выделяться дополнительные ресурсы, а из производства товаров, для которых это отношение меньше среднего, ресурсы будут изыматься.

4) Вернуться к шагу 1.

Некоторые шаги этого алгоритма нуждаются в уточнении. На шаге 2 требуется, чтобы маркетинговый орган установил равновесные цены для всех потребительских товаров. Это легче сказать, чем сделать. Достаточно легко указать принцип, по которому можно продвигаться к равновесным ценам: повышайте цену, если на товар есть избыточный спрос; понижайте цену, если есть избыточное предложение. Но на сколько? Не располагая «Вальрасовским аукционистом» - выдумкой экономистов-теоретиков – невозможно напрямую определить набор цен, которые установят равновесие на всех рынках потребительских товаров. Поэтому, строго говоря, цены должны быть установлены примерно на уровне равновесных. Плановики должны действовать

методом проб и ошибок, подкрепленным результатами статистического анализа эластичности спроса – примерно так, как сейчас делают капиталистические фирмы, обладающие рыночной властью (способные сами устанавливать цены на свои товары). Кроме того, неясно, желательно ли вообще движение к «совершенным» равновесным ценам (точно балансирующим текущий спрос с текущим производством), даже если оно и возможно. В результате могут возникнуть излишние колебания цен. Для любого сохраняющегося товара сгладить колебания рыночных цен можно изменением складских запасов. Избыточный спрос можно частично сократить уменьшением запасов и не полагаться только на изменение цены.

Также полезно уточнить некоторые детали шага 3. От плановиков здесь требуется увеличивать или уменьшать производство различных потребительских товаров в зависимости от результатов сравнения отношения их цены к трудовой стоимости со средним по обществу. Целью здесь является производство такого количества каждого товара, чтобы его равновесная цена была равна его трудовой стоимости (отношение равно единице). Сделать это можно, как и в случае с поиском равновесных цен, (направленным) методом проб и ошибок. Поиск уровня производства, который установит на определенном уровне рыночные цены, - задача, обратная поиску цен, которые приведут рынок в равновесие при заданном уровне предложения. Ее можно решить напрямую только, если знать точные уравнения спроса для всех товаров, в том числе эффекты переключения, когда изменение цены одного товара влияет на спрос на другие товары. Вторая сложность в том, что трудовая стоимость сама изменяется: изменение масштаба производства конкретного товара может изменить трудовое содержание единицы этого товара. Если действует эффект масштаба, то содержание труда в товаре будет падать при увеличении выпуска; если преобладает закон убывающей полезности, содержание труда будет увеличиваться. По этой причине правильным будет считать, что алгоритм маркетинга потребительских товаров постоянно стремится к условию $\text{цена} = \text{стоимость}$, а вовсе не ищет статическое состояние, в котором везде цены равны стоимостям.

Поэтому заслуживает внимание одна особенность алгоритма. Сам факт, что для каждого товара известны и его трудовая стоимость, и рыночная цена, может в какой-то степени снизить спекуляцию, ограничив колебания рыночных цен. Текущая трудовая стоимость товара служит определенным указателем его вероятной в течение долгого времени цены. Предположим, что конкретный товар в настоящее время продается по цене, которая значительно превышает его трудовую стоимость. Увидев это, потребители могут решить отложить потребление этого товара, ожидая в будущем снижения цены. И наоборот, если товар продается значительно дешевле своей трудовой стоимости, это указывает потребителям, что такое состояние временно, из-за чего спрос на этот товар может повыситься. Такие спекулятивные изменения спроса будут ограничивать расхождение рыночных цен со стоимостями, сокращая спрос для товаров, цены на которые больше их трудовой стоимости, и увеличивая для товаров, цены которых ниже стоимости.

Сравнение с капиталистическим рынком

Как предлагаемый нами механизм маркетинга соотносится с экономическим механизмом капиталистической рыночной системы? Есть и сходство, и существенная разница. В капиталистической экономике уровень производства товаров, поставляемых на рынок, изменяется во времени в ответ на разницу в

прибыльности. Дополнительные ресурсы притекают в отрасли, прибыли которых выше средних, и убывают из производства товаров, где прибыли ниже средних. Наше отношение рыночной цены и трудовой стоимости, очевидно, выполняет сходную с прибылью роль. И в том, и в другом случае производится сравнение стоимости производства (измеренной каким-либо образом) с тем, сколько потребители хотят платить за товар.

Стандартный аргумент в защиту капиталистической рыночной системы гласит: рыночные цены регистрируют «голоса» потребителей в пользу различных доступных товаров. Цены будут высокими (относительно стоимости производства), когда товар высоко оценивается потребителями, поэтому повысится прибыльность, а в результате увеличится производство столь высоко ценимых товаров. Очевидное возражение на этот довод: при капитализме доходы потребителей не равны. Богатые имеют во много раз больше «голосов», чем потребители с низким доходом, и поэтому структура производства будет перекошена в сторону удовлетворения потребностей (какими бы ерундовыми они не были) богатых, а реальные потребности бедных останутся неудовлетворенными, потому что они не зарегистрированы в форме денежного спроса. Но если распределение доходов в целом одинаково, возражение теряет силу и аналогия с голосованием получает определенный смысл.

Чем еще, помимо разницы в распределении доходов потребителей, отличается наш потребительский рынок от капиталистической системы? Давайте остановимся на контрасте между нашим «показателем успеха» - отношением цены к трудовой стоимости – и капиталистическим показателем успеха – прибылью. При капитализме прибыль от производства товара есть разница между рыночной ценой этого товара и себестоимостью (в денежной форме). Себестоимость, в свою очередь, рассчитывается путем умножения рыночной цены каждого продукта, используемого в производственном процессе, на количество продуктов, используемых для производства одной единицы товара. То есть, расчет себестоимости в капиталистическом смысле предполагает рынок исходных продуктов («рынки факторов» на экономическом жаргоне). Денежные цены труда, материалов, машин и так далее формируются именно на этих рынках.

В плановой экономике, предлагаемой нами, «рынков факторов» такого типа не существует. Имеется рынок потребительских товаров, «сигналы» которого используются для перераспределения ресурсов между различными видами потребительских товаров. Но как только определен список производимых конечных товаров, распределение входящих потоков рассчитывается централизованно, а необходимые средства производства и труд распределяются планирующим органом (см. главу 6). Отдельные предприятия не являются субъектами права, способными владеть средствами производства, покупать или продавать их (подробнее см. главу 14). Если для типичного капиталистического предприятия цены на входные продукты заданы условиями, на которых их поставщики согласны с ними расстаться, то у социалистического производственного проекта нет этого «задано». В социалистической экономике «себестоимость» должна рассчитываться общественным путем и (как мы уже объясняли) мы считаем, что полное прямое и косвенное содержание труда (трудовая стоимость) может служить разумной мерой общественной стоимости.

Кроме применимости предложенного нами алгоритма корректировки в отсутствие «рынков факторов», у него есть еще и важное преимущество с социалистической точки зрения. Прибыль, показатель «успеха» капиталистического предприятия,

зависит частично от степени эксплуатации труда на предприятии. Например, если два предприятия производят один и тот же товар по одной и той же технологии, большая прибыль достанется предприятию, которое ухитрится платить меньшие зарплаты или ввести больший рабочий день. А предложенное нами отношение рыночной цены к трудовой стоимости никак не зависит от степени эксплуатации на предприятии. Предприятие может продемонстрировать особенно «успешную» работу (высокое отношение цены к стоимости), только а) производя товары, привлекательные для потребителей, за которые потребители пожелают платить дополнительную цену (отсюда и повышение рыночной цены) или б) используя эффективные методы производства, понижающие содержание труда в продукте. Предприятия не будут «вознаграждаться» за установление зарплат ниже средних или удлинение часов работы.

Заключение

Аргументы, представленные в этой главе, хотя и не разработаны до тонкостей, убеждают, что социалистическая плановая экономика не должна быть равнодушной к потребительскому спросу. Мы сделали набросок механизма, который сможет корректировать план выпуска потребительских товаров в соответствии с изменениями спроса. Хотя этот механизм основывается на своего рода рынке, он совершенно отличается от капиталистического механизма – не зависит ни от частной собственности на средства производства, ни от установления рыночных цен на входящие потоки процесса производства.

Определив наши основные аргументы, давайте рассмотрим критику Алемом Ноувом (1983) использования трудовых стоимостей в социалистическом планировании. Ноув, в компании многих других экономистов, доказывает, что при всех заслугах трудовой теории стоимости Маркса для анализа капитализма, в планировании социалистической системы она себе места не находит. Предположим, что трудовые стоимости дают адекватную меру общественной стоимости производства – и даже тогда, пишет Ноув, они вводят в заблуждение, поскольку совершенно не принимают во внимание оценку различных товаров потребителями.

В свете содержания этой главы мы видим, что это возражение не столько неверное, сколько не относится к делу. Действительно, сам факт, что конкретный товар требует для своего производства 3 или 300 часов общественного труда, сам по себе ничего не говорит нам о полезности или привлекательности этого товара для потребителей, или о размерах производства этого товара. Просто эта информация со стороны производства должна быть дополнена информацией, относящейся к спросу. Если мы знаем, что при существующих размерах производства конкретный товар имеет содержание труда в три часа, а его равновесная рыночная цена – три трудовых жетона, то мы можем заключить, что он производится в достаточных количествах. Если равновесная цена намного выше трех жетонов, значит, товара производится слишком мало, если цена намного меньше трех жетонов, значит, слишком много. Плановики могут затем сделать необходимые корректировки. Произвольное установление цен на уровне трудовых стоимостей может запросто привести к нежелательным результатам – как указывали Маркс и Энгельс, критикуя аналогичные предложения, сделанные в XIX веке¹ - но это не единственное применение трудовых стоимостей для целей социалистического планирования.

Примечания

1 См. в частности «Нищету философии» (Маркс, 1936). Дальнейшее обсуждение этого вопроса см. в *Cottrell and Cockshott (1993a)*.

Глава 9. Планирование и информация

Мы предлагаем систему компьютеризированного планирования, включающую детальное моделирование поведения экономики. Чтобы это стало возможным, центральный компьютер должен получать массу технической информации, например, полный список продуктов производства и постоянные обновления данных о технологиях, при этом используемых. Другие компьютеры должны собирать для плана сведения о наличных запасах каждого вида сырья и каждом типе станков. Проблема информации имеет две стороны: общественную и техническую. Нам нужны подходящие процессоры и программное обеспечение, но не менее важны правильный учет и стимулы для тех, кто дает точную информацию. В этой главе мы рассматриваем обе стороны вопроса (см также последнюю часть главы 3, где мы обсуждаем обмен информацией, используемой при расчете трудовой стоимости, и последнюю часть главы 6, где кратко описана кибернетическая система, созданная в Чили при президенте Альенде Стаффордом Биром).

Информация и собственность

Понятно, что необходимым условием централизованного планирования будет общенациональная телекоммуникационная сеть, способная поддерживать передачу цифровой информации. В наиболее развитых капиталистических странах она уже есть (в бывших соцстранах такая сеть еще не настолько развита). Но сама по себе такая сеть - еще не все. Коммерческая тайна повлияла на развитие систем передачи данных, и в современной капиталистической стране невозможно собрать необходимую для планирования информацию. Подробности технологии производства доступны только руководству частных компаний. Хотя информационные агентства в капиталистических странах проложили кабельные сети, необходимые для планирования, а хотя нужные сведения о производстве уже содержатся в компьютерах фирм, эти компьютеры не предназначены для передачи информации за пределы компаний. Важная проблема в западных странах - так называемая "защита данных" и "компьютерная безопасность". Компьютерные фирмы тратят миллионы фунтов на разработку и усовершенствование методов ограничения доступа к компьютеризованной информации.

Данным в компьютере можно присвоить электронную "метку", чтобы только некоторые уполномоченные руководители смогли получить к ним доступ. Пользователям компьютера присваивают разные степени доступа к компьютерным файлам. Такой культ безопасности настолько привился и укоренился, что никто из компьютерщиков не ставит его под сомнение. В самом деле, в одном из учебников по дизайну баз данных примером служит система, которая позволяет управляющим видеть зарплаты сотрудников, но запрещает работникам видеть, сколько получает начальство.

Все это необходимо потому, что информация рассматривается как частная собственность. Это странная собственность, которую можно украсть, и которая при этом остается на месте. В самом деле, можно утверждать, что по своей природе информация не может находиться в собственности, поскольку ее легко скопировать и поэтому трудно защитить. Тем не менее, компьютерная индустрия выросла на идее защиты и сокрытия информации. Для установления свободного и открытого потока информации, необходимого для рациональной плановой

системы, потребуется не только отмена законов о коммерческой тайне, но и переделка большей части современных компьютерных программ.

Требования к службе статистики

Рассмотрим необходимую для планирования общенациональную статистическую службу и технически возможные способы ее создания ("технически возможные" означает не их наличие, а возможность внедрения технологии при нынешнем состоянии техники).

Коды продукции

Компьютеры оперируют символами, они могут моделировать внешний мир, только если мир переведен в знаковую форму. Для написания компьютерной программы, которая рассчитывает распределение ресурсов между разными производственными процессами, нам нужны средства для обозначения этих ресурсов.

При написании программы удобно будет воспользоваться методом экономистов-теоретиков и попросту обозначить все виды ресурсов номерами от 1 до n , но если программа отражает реальный мир, эти номера должны соотноситься с реальной продукцией. Процесс планирования будет включать множество компьютеров, которые должны обмениваться информацией и командами, и может произойти путаница, если разные компьютеры используют разные номера. Сейчас каждая компания пользуется своей системой для подсчетов запасов. Одинаковый продукт может быть обозначен тремя разными и несовместимыми кодами производителем, оптовым торговцем и компанией-потребителем. Плановый процесс такое многообразие кодов только помешает. Понятно, что необходима единая система кодификации продукции: каждый тип продукции получает свой уникальный номер, который используется при всяком обмене информацией.

Преимущества унифицированной системы кодификации настолько очевидны, что даже при капитализме наблюдается тенденция к ее применению. В последние годы растет использование штрих-кодов для распознавания товаров. Такой штрих-код отвечает основным требованиям компьютеризованного планирования. Он имеет стандартную длину - 12 цифр, может быть прочитан автоматически, каждый код означает только один тип продукции. В нем имеются некоторые недостатки, потому, что одинаковые товары разных фирм обозначены разными штрих-кодами, но на практике это легко исправить.

Единый контроль запасов

Это приводит нас ко второму требованию - стандартизированной системе контроля запасов. Может оказаться полезным добавить в штрих-коды дополнительные цифры, так что они будут обозначать не только данный тип продукции, но и ее происхождение и/или местонахождение. Это позволит сети компьютеров проследить движение каждого отдельного продукта в экономике. Одно из теоретических предпосылок нашего метода - возможность перемещения запасов другим пользователям, но это возможно, только если планирующая система знает точно, что используется сейчас на каждом предприятии, и может дать однозначные указания, что именно следует отправить и куда.

Унифицированные форматы сообщений.

Плановая система предполагает текущий обмен сообщениями между компьютерами. Сюда входят сведения о движении продуктов, состоянии запасов, наилучших доступных технологиях и т.д. Это требует унификации обмена сообщениями. Международное телекоммуникационное агентство ССИТТ составило правила обмена документацией и изображениями в электронной форме. Понадобится аналогичный набор стандартов для обмена экономическими данными.

Получение технических коэффициентов

Из предыдущих глав ясно, что эффективное планирование зависит от получения точных данных о технологии производств. Однако тут имеются и технические, и социальные препятствия. Технические трудности состоят в самом количестве данных, которые требуется собрать; займемся прежде всего этим вопросом. Общественную проблему, вытекающую из сознательных попыток передать неверную информацию, мы обсудим в следующем разделе.

Хотя сбор данных о каждой технологии в экономике может показаться геркулесовым трудом, следует учесть, что этим занимаются и сейчас. Информация может быть учтена формально - в планах компаний, предназначенных для внутреннего пользования, или неформально - в виде заказов на закупки той же компании. Закупки компании отражают суть применяемой ею технологии. Поскольку большая часть фирм сейчас компьютеризована, их заказы уже записаны в машиночитаемой форме. Планирование продукции в больших фирмах уже выполняется с помощью компьютерной техники. При соответствующей стандартизации эта информация может быть использована для планирования.

Малые предприятия планируют в основном с помощью электронных таблиц. На рынке в каждый момент времени обычно преобладают лишь несколько стандартных компьютерных программ электронных таблиц. Поэтому несложно представить, что для всего планирования потребуется лишь несколько пакетов программ, в которые включена команда передать информацию о текущей технологии в плановую сеть. Эти данные, полученные в процессе разработки технологий на уровне предприятия, затем можно использовать для общенационального планирования.

Информация: социальные проблемы

В экономике советского типа существовала следующая проблема: директора предприятий систематически указывали в отчетах плановым органам неверные данные. Желая "легкой жизни", они поддавались соблазну преуменьшать производительность текущей технологии. В нашей модели это соответствует неправильной оценке технических коэффициентов затрат/выпуска. Если такие завышенные оценки принимаются плановыми органами за чистую монету, предприятие получает больше ресурсов, чем необходимо для запланированного объема выпуска. Оно может "расслабиться" и выполнить план с большей легкостью (такой результат можно также считать приносящим краткосрочную выгоду и рабочим). С другой стороны, когда речь идет об оценке планов капитальных вложений, директора могут быть заинтересованы в повышении своего уровня контроля над ресурсами ("строительстве империи"). В таком случае

они, вероятно, подготовят сверх-оптимистические оценки предполагаемых выгод будущих вложений в их сферу деятельности.

Такой вид искажений можно свести к минимуму, используя простую схему записи технической информации как о текущем производстве, так и о будущих капиталовложениях. Предположим, что у нас есть система, в которой инженеры регистрируют в планирующих компьютерах возможные технологии. Там будут храниться подробности о требуемых затратах и предполагаемом выпуске. На основе центральной оценки различных производственных технологий, система планирования выберет интенсивность использования каждой технологии. Затем можно поручить тому, кто составил предложение, начать производство с использованием определенной известной технологии. Поскольку тот, кто предлагает данную технологию, должен потом ее и применять, появляется стимул к наибольшей возможной точности в описании необходимых затрат и ожидаемого выпуска.

Информация, оценка деятельности и стимулы

Для дальнейшего рассмотрения стоит провести сравнение с капиталистической экономикой. Отмеченная выше тенденция - управляющие стараются облегчить себе жизнь, преувеличивая необходимые затраты и одновременно выгоды долгосрочных расходов в своей епархии - могут вполне относиться и к подразделениям большой капиталистической фирмы. Если подразделения связаны между собой через внутренний план корпорации, а не через рынок, применим тот же подход, что и при социалистическом планировании. Но когда дело доходит до отношений между независимыми капиталистическими компаниями, эти тенденции сдерживаются силами конкуренции (в предположении, что рынок действительно конкурентный).

Время от времени капиталистические фирмы тоже могут желать легкой жизни; но если они расслабляются, а рынок легко доступен для конкурентов, тогда более агрессивные фирмы включаются в конкуренцию на данном рынке и, лучше используя имеющуюся технологию, могут подорвать рыночную долю существующей компании. Тогда эта компания будет вынуждена производить более эффективно под угрозой потери своей доли рынка, снижения прибыльности и, в конечном счете, разорения. Что же касается слишком далеко идущих инвестиционных планов, очевидной сдержкой для капиталистических фирм служит необходимость платить процент на средства, которые они занимают для инвестиций, так что сверхинвестиции были бы "самоубийством". Так что существуют серьезные стимулы для реалистической оценки предполагаемой прибыльности инвестиционных проектов (разумеется, это не значит, что в капиталистической экономике не принимают постоянно ошибочных решений).

Возможно ли и желательно уничтожить те виды сдержек эгоистичного поведения директоров (и, вероятно, также рабочих) в социалистической экономике? Если мы попытаемся ответить на этот вопрос, возникают две проблемы: как следует оценивать эффективность предприятия и какой вид награды и наказания будет уместным?

Оценка работы предприятий

Что касается оценки работы, в главе 8 описан «рыночный» критерий оценки потребительских товаров (весьма отличный от прибыльности в капиталистическом смысле), а именно - соотношение цены, обеспечивающей равновесие спроса и предложения, с трудовой стоимостью. Указывалось, что высокий уровень такого соотношения означает "успех", что должно привести к распределению данному предприятию больших ресурсов. Для предприятий, производящих предметы потребления, это должно снижать вероятность переоценки необходимых затрат, так как неточное определение затрат привело бы к более высокой трудовой стоимости продукта, и низкому отношению рыночной цены к трудовой стоимости. Мы хотим подчеркнуть этот момент, так как выбор подходящей меры для оценки работы предприятия крайне важен для экономической рациональности. Даже если директора - ответственные граждане и желают блага обществу, введение неудачных критериев оценки может привести к нелепым результатам. Ноув (*Nove, 1977*) приводил пример ужасных историй о советских предприятиях, которые поощрялись к максимизации издержек (например, за использование как можно большего количества стали) из-за неверно выбранных критериев оценки.

Этот критерий - отношение рыночной цены к трудовой стоимости - прямо применим только к продуктам и услугам с рыночной стоимостью (то есть, в нашей системе, только к потребительским товарам). Но тот же принцип можно использовать косвенно, применяя оценочное значение для товаров и услуг, используемых при производстве потребительских товаров. Они не имеют рыночной цены (не предназначены для личного потребления), но информация о ценах на потребительские товары, которые производятся с их применением, могут использоваться для оценки их "общественной эффективности".

Статистическая оценка предприятий, производящих средства производства

Рассмотрим такой критерий - рыночную цену продукта X минус трудовую стоимость продукта X . По причинам, излагаемым в главах 7 и 8, мы ожидаем, что средняя величина этого критерия для всех продуктов будет близка к нулю. Однако на каждый отдельный товар воздействуют различные независимые силы, отклоняющие эту разность от нуля: разного рода изменения потребительского спроса, а также кратко- и долгосрочными изменения в предложении (новые технологии, доступность сырья и т.д.). Принцип, известный статистикам как центральная предельная теорема, говорит нам, что сумма большого числа независимых случайных влияний склоняется к "нормальному распределению", гладкой колоколообразной кривой с хорошо известными статистическими свойствами. Так что представляется разумным предположить, что во всей совокупности потребительских товаров, разница (рыночная цена - трудовая стоимость) будет примерно соответствовать нормальному распределению и в среднем равняться нулю. Для некоторых товаров разница будет положительной, для некоторых - отрицательной, и вероятность любого данного абсолютного отклонения от нуля убывает предсказуемым образом, быстрее чем отклонение.

Теперь рассмотрим продукт, который сам по себе не используется для личного потребления, а только для производства нескольких потребительских товаров. Соответствующая выборка предметов потребления будет правильно представлять всех эти товары. Если мы возьмем случайную выборку из нормально распределенного множества со средним значением, равным нулю, то получим в выборке среднее значение также равное нулю. И если мы можем

определить стандартное отклонение (степень распределения выше и ниже средней величины), таблица нормального распределения позволит нам делать вероятные прогнозы касательно средней величины нашей случайной выборки. Например, 95% вероятности, что средняя величина данной выборки будет находиться в пределах ноля плюс-минус дважды стандартное отклонение, деленное на квадратный корень из величины выборки.

Это дает нам способ оценить общественную эффективность производства различных компонентов, используемых для производства товаров потребительского сектора. Например, возьмем один из них - определенный тип инструмента. Мы подсчитываем разницу между рыночной ценой и трудовой стоимостью каждого потребительского товара, который производится с помощью этого инструмента и вычисляем среднюю величину этих разниц. Пусть число окажется выше "предполагаемой величины" - нуля. Это может оказаться случайностью, но, применяя статистический подход, о котором мы говорили выше, мы можем оценить, действительно ли это только случайное совпадение. Можно предположить, что средняя величина выше нуля - не случайность, а отражение того факта, что инструмент производится с общественной эффективностью выше среднего (очень хорошо сконструирован, очень эффективен для данного вида производства и/или произведен с минимальным расходом труда и материалов). Так что это общественно эффективное средство производства создает также положительную среднюю разность рыночной цены и трудовой стоимости для различных потребительских товаров, которые производятся с его помощью.

Используя ту же логику, плановики смогут вычислить и затраты, которые являются недостаточно общественно эффективными. Это затраты, для которых разность рыночной цены соответствующих потребительских товаров и их трудовой стоимости отрицательна и значительно превышает среднюю (в данном случае "значительно" - настолько, что нельзя объяснить просто случайностью).

Поэтому мы предлагаем регулярно проверять таким образом все затраты на производство потребительских товаров. Наш метод - вероятностный, он не дает стопроцентную уверенность, всегда возможно, хотя и маловероятно, что производитель получит "хорошую" или "плохую" оценку случайно. Но результаты такой проверки вполне можно взять за основу для более подробного изучения предприятий, которые представляются особенно успешными или плохо работающими¹.

Против монополии

Некоторые продукты и услуги не потребляются прямо и не участвуют напрямую в производстве потребительских товаров. У них нет рыночных цен, а косвенные рыночные цены для их оценки применить тоже нельзя. Но даже в данном случае поможет расчет трудовой стоимости. Если есть больше одного производителя данного продукта, плановики могут сравнивать трудовую стоимость продукта, произведенного на разных предприятиях; если нет веской причины для затрат рабочего времени выше среднего, производители с высокими трудозатратами должны будут подтянуться. Другими словами, в "конкуренции" есть свои достоинства, хотя для этого она не должна принимать капиталистическую форму. И социалистическая экономика должна опасаться создания монополиста - поставщика любого конкретного продукта², если только нет серьезных аргументов против создания дублирующих предприятий.

Награды и санкции?

Мы подчеркнули необходимость рационального средства измерения экономической деятельности - средстве, которое стимулировало бы предприятия поставлять точную информацию и сотрудничать с центральными плановиками. Тут возникает вопрос: затрагивает ли измеренная эффективность предприятия жизнь рабочих и если да, то как? Заинтересованы ли рабочие в «успехе» своего предприятия?

Теория заинтересованности в денежном вознаграждении как преобладающей движущей силы человека возникла в товаропроизводящем обществе. Это не свойство человеческой природы вообще. Теория особенно сильна в западной экономической идеологии, но ее ограниченность даже в рамках капиталистического мира очевидна, если мы посмотрим на успех японской промышленности, в которой преданность компании выходит на первый план, опережая индивидуальные поощрения.

Стоит только подумать о некоммерческих профессиях, чтобы увидеть важность других критериев успеха - слава для военного, облегчение страданий для медсестры, признание для ученого, популярность для актера - чтобы понять, что есть награды не менее привлекательные, чем деньги. Хотя у бедняков нет выбора - для выживания им нужны деньги, богачи стремятся к ним прежде всего как к показателю успеха и положения в обществе.

Страсть, с которой консерваторы цепляются за веру в эффективность и необходимость спасения души через стремление к денежному вознаграждению, требует объяснения. Для капитала мера успеха есть накопление, в этом смысл его существования. Его показатель успеха по необходимости выражен в денежной форме. Для индивидуального капиталиста и его теоретического выразителя - вульгарного экономиста - все представляется наоборот: деньги выглядят необходимым стимулом или наградой. На самом деле психология, которая ставит на такую высоту погоню за деньгами, сама по себе является своеобразным отражением присущего капиталу императива. Управляющие и предприниматели как агенты капитала не могут не видеть в деньгах первичную движущую силу человеческих побуждений.

Парадоксально, но прибыль капиталиста определяется не его тяжелым трудом, а тем, насколько тяжело на него трудятся наемные работники. При капитализме для большинства людей их тяжелый труд, прежде чем принесет хоть какую-то выгоду, обогатит кого-то другого. Только на таком самоотречении филантропов и держится успех капитализма. Если читаемые на востоке проповеди западных сторонников свободного рынка о необходимости личной заинтересованности принимать всерьез, то пришлось бы признать, что капитализм просто невозможен. Как можно убедить миллионы людей добровольно посвятить себя благополучию их нанимателей? 🤔

Так что мы не советуем выплачивать премии, скажем, по результатам соотношения цена - стоимость продукции предприятия. Это противоречило бы принципам, изложенным в главе 2. Высокое значение цена/стоимость в данной отрасли действительно говорит о необходимости расширения производства. Предприятия могут получить высокое отношение, если выпускают продукт, пользующийся повышенным спросом, или применяют особо эффективную технологию – и то, и другое - весьма похвальное достижение. Но могут появиться

и колебания соотношения цена/стоимость, ничего общего не имеющие с достоинствами работников данного предприятия. Они могут быть вызваны причинами, от предприятия не зависящими, о которых оно даже не подозревает - изменение спроса, технологий, стоимости и доступности сырья. Не всегда легко различить, где заслуженный успех, а где просто удача, где нерадивость, а где невезение. При капитализме вопрос так не стоит: удача и проницательность награждаются одинаково, неудача и плохая работа одинаково наказываются. Но мы не хотим, чтобы такие случайности играли роль в социалистическом распределении доходов.

Даже если мы откажемся от личных денежных премий, связанных с итогами работы предприятия, стимул к эффективности все равно останется. В каком-то смысле добродетель и впрямь сама себе награда. В результате алгоритма продажи потребительских товаров, особенно эффективные предприятия получают дополнительные ресурсы и рабочую силу, тем самым у их рабочих расширяются возможности (лучшие шансы роста по служебной лестнице, возможность применить свои силы в росте и формировании предприятия).

Предприятия, на которых эффективность производства окажется постоянно ниже среднего, будут сокращены, и их рабочих пошлют на другое предприятие. Чтобы это работало как следует, важно, чтобы рабочие не имели право на постоянную работу на каком-то одном предприятии или отрасли (хотя у них будет право на труд как таковое). Мы вернемся к этому в главе 14, обсуждая отношения собственности, необходимые для нашей модели социализма.

Примечания

- 1** Проверку подобного типа ввел в Чили Стаффорд Бир. Бир не занимался измерением рабочего времени, но его система была похожа на предлагаемую нами - она включала сбор данных в режиме реального времени и "умный" статистический фильтр для отсева нерелевантных случайных отклонений. Подробнее см. главу 6.
- 2** Советские плановики часто создавали только одно предприятие, производящее какой-либо продукт, и в таком случае было трудно сказать, была ли технология на нем эффективна или нет. Но заметьте, что статистические методы помогли бы даже в таких случаях.
- 3** У капитала есть свои способы принудить к покорности. Их подробно описал *Harry Braverman* (1974) в своем изложении современного процесса производства.

Глава 10. Внешняя торговля

Два человека выделывают обувь и шляпы, и один превосходит другого в обоих занятиях, но, изготавливая шляпы, он может превзойти своего соперника на одну пятую, или на 20%, а изготавливая обувь, - на одну треть, или на 33%; не будет ли для них выгоднее, чтобы более искусный занялся исключительно изготовлением обуви, а менее искусный - производством шляп?

(Рикардо. Начала политической экономии и налогообложения, с. 136)

Социалистическому движению недостает четкой теории внешней торговли. Маркс собирался написать том «Капитала», посвященный этой теме, но умер, так и не приступив к работе. В большинстве вопросов, как именно следует работать социалистической экономике, конкретные указания Маркса нелегко воплотить в жизнь, но по крайней мере он разработал для анализа капитализма инструменты, которые можно применить к другому объекту – социалистической экономике. В вопросе международной торговли у нас нет даже этого.

Марксистская экономическая теория в целом берет начало от теорий Рикардо и в отсутствие отдельной марксистской теории торговли, естественно именно с Рикардо и начать. Рикардо предположил, что торговля между странами имеет источником различие в сравнительных преимуществах производства товаров в разных странах. Важно понимать, что здесь имеется в виду под сравнительными преимуществами. На первый взгляд кажется, что развитая страна с высокопроизводительной промышленностью не много выиграет, если начнет торговать с менее развитой.

Немецкая текстильная промышленность, вероятно, производит одежду, затрачивая меньшее количество труда, чем китайская. Немецкая автомобильная промышленность определенно тратит меньшее количество труда на одну машину, чем потребовалось бы для ее производства кустарными мастерскими в Шанхае. В обоих случаях у Германии есть преимущество в производительности, но, несмотря на это, вполне выгодно экспортировать «Мерседесы» в Китай и импортировать в Германию хлопчатобумажные изделия. Это можно сделать благодаря большей относительной производительности немецкой автопромышленности. По сравнению с ручной сборкой высокоавтоматизированные автомобильные заводы «Мерседеса» могут дать, допустим, пятикратное увеличение производительности; в текстильной промышленности разрыв в производительности не так велик. Хотя немецкая швейная фабрика может быть более эффективной, преимущество ее будет не таким большим, как в автопромышленности. Поэтому для Германии выгодно сконцентрировать рабочую силу в тех инженерных отраслях, где у нее имеется наибольшее преимущество.

Предположим, что в Германии «Мерседес» можно произвести за 1000 часов работы, а женскую блузку – за 1 час. В Китае производство такой же машины потребует, будем считать, 5000 часов, а блузки – 2 часа. Основываясь на простой трудовой теории стоимости, получаем, что относительная меновая стоимость «Мерседесов» на блузки будет в Германии составлять:

1 «Мерседес» = 1000 блузок,

а в Китае:

1 китайский представительский автомобиль = 2500 блузок.

При условии свободной торговли капиталист, покупающий «Мерседесы» в Германии, отправляющий их в Китай и вывозящий оттуда блузки, получит значительную прибыль. Он сможет продавать блузки по более низким ценам, чем могут себе позволить более эффективные немецкие производители одежды. Формирование мирового рынка ведет к выравниванию относительных цен экспортируемых товаров: импорт китайской одежды будет понижать цену одежды относительно автомобилей на внутреннем рынке Германии и снижать цену комфортных автомобилей на китайском рынке. Специализация, связанная с торговлей, означает, что общемировое производство как одежды, так и представительских автомобилей, увеличится.

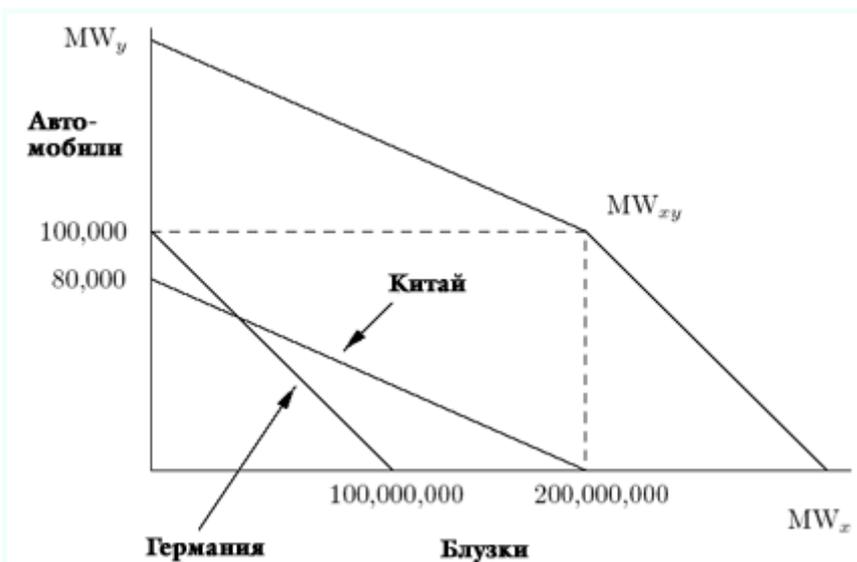


Рис. 10.1. Международные возможности производства.

Предположим, что у немцев есть 100 миллионов часов труда, которые они могут потратить или на производство автомобилей, или на производство блузок, а у китайцев есть 400 миллионов часов. На рис. 10.1 показано, что без торговли с Китаем Германия может получить или 100000 автомобилей или 100000000 блузок или любое сочетание этих товаров, ограниченное формулой:

$$\text{общий труд} = (\text{автомобили} * \text{труд немцев в одном автомобиле}) + (\text{блузки} * \text{труд немцев в одной блузке}).$$

С другой стороны, Китай может независимо выбрать любую комбинацию блузок и автомобилей, ограниченную формулой:

$$\text{общий труд} = (\text{автомобили} * \text{труд китайцев в одном автомобиле}) + (\text{блузки} * \text{труд китайцев в одной блузке}).$$

Мир в целом (если в нем есть только две этих страны) ограничен обеими этими формулами: *мировое производство автомобилей = немецкое + китайское производство автомобилей* и *мировое производство блузок = немецкое + китайское производство блузок*. В результате этих ограничений имеем:

1) максимальное мировое производство автомобилей (MW_y) = китайский + немецкий максимум производства = 180000.

2) максимальное мировое производство блузок (MW_x) = китайский + немецкий максимум производства = 300000000.

Рассмотрим точку MW_x , представляющую производство 200 миллионов блузок плюс 100 тысяч автомобилей. Это возможно, если Германия не производит ничего, кроме автомобилей, и Китай – ничего, кроме блузок. Можно показать, что такое количество автомобилей и блузок никаким образом произвести невозможно, если каждая страна будет выпускать сразу оба товара. От точки, в которой производство в обеих странах полностью специализировано, сдвинемся к другой. Пусть Германия решит произвести 90 тысяч автомобилей и 10 миллионов блузок, а Китай – 10 тысяч автомобилей и 175 миллионов блузок. Общемировое производство автомобилей не изменится и будет по-прежнему равно 100 тысячам, но мировое производство блузок упадет с 200 миллионов до 185. Любой такой сдвиг от полной специализации уменьшает производство хотя бы одного товара. В этом суть притчи Рикардо о сапожнике и шляпнике. Это частный пример класса проблем, которые могут быть решены математическим методом линейного программирования.

Международная торговля делает возможным увеличение мирового производства в результате специализации. Это дополнительное производство представляет собой источник прибыли, не зависящий от прямой эксплуатации рабочих. Торговый капитал мог пользоваться этим источником прибыли в древних и средних веках, когда непосредственное производство находилось под контролем класса рабовладельцев или землевладельцев. Возможность торговца присвоить часть прибавочного продукта была основой богатства торговых стран вроде Родоса или Венеции.

Трудовая теория стоимости, разработанная Смитом, Рикардо и Марксом, предполагает, что равновесные цены на товары внутри страны будут пропорциональны трудовым стоимостям этих товаров¹. Что же она может сказать о мировых ценах? Давайте сначала представим ситуацию, когда две страны еще не полностью специализированы. В этом случае пределы относительных цен двух товаров будут установлены их внутренними трудовыми стоимостями. В предыдущем примере цена автомобиля, выраженная в блузках, была где-то между 1000 (в Германии) и 2500 блузок (в Китае). Она не может упасть ниже 1000 или подняться выше 2500. Поскольку в каждой стране производятся оба товара, менее выгодная отечественная продукция будет конкурировать с дешевым импортом, поэтому в Китае снизится относительная цена автомобиля, а в Германии – относительная цена блузки. Существование двух различных соотношений цен служит источником прибыли международных торговцев.

Вряд ли обе страны введут у себя полную специализацию и зафиксируют выпуск в точке MW_x рис. 10.1. Отношение объемов выпуска этих двух товаров может совпасть с отношением объемов спроса на них только случайно. Отсюда следует, что условие равновесия достигается только, если одна страна специализируется лишь на одном товаре, а вторая продолжает выпускать оба товара. В этом случае трудовая теория стоимости предсказывает, что обменные стоимости товаров на обоих внутренних рынках будут определяться отношением их трудовых стоимостей в стране, которая специализирована не полностью. Поэтому если совокупный спрос на автомобили будет больше ста тысяч, а совокупный спрос на блузки – меньше двух миллионов, то Германия сможет целиком специализироваться на автомобилях, а Китай будет выпускать и машины, и блузки. В этом случае внутрикитайское соотношение цен будет определять и

мировое. Немецкие производители автомобилей тогда получают дополнительные прибыли, поскольку смогут продавать свой товар в Китае по более высокой цене.

В теории Рикардо главную роль в поддержании торгового баланса между странами играет движение денег. Предположим, что у Германии возник дефицит при торговле с Китаем. Чтобы оплатить импорт, немецкие торговцы должны заплатить китайским поставщикам в китайской валюте. Эту валюту можно получить путем экспорта немецких товаров, но если их недостаточно, придется покупать китайскую валюту за серебряные или золотые слитки. Чтобы покрыть импорт, нужно экспортировать часть немецкого запаса серебряных или золотых монет. Это приводит к недостатку денег на внутреннем рынке и снижению цен. Внутренняя дефляция делает импорт относительно дешевле и восстанавливает торговый баланс.

Соответствующим образом обобщенный, этот ход мыслей применим не только к международной торговле – он годится и для описания межрегиональной торговли внутри одного государства. Если у Шотландии будет активный торговый баланс с Англией, тогда начнется приток денег на север. Это вызовет местную инфляцию (более высокие цены на дома и т.д.), но также увеличит уровень потребления, который устранил внутренний торговый дисбаланс. Если на внутреннем рынке цены на товары одинаковы, тогда по аналогии с международной торговлей, в регионах будет концентрироваться производство тех товаров, для которых имеется самое большое сравнительное преимущество.

Классическая теория внешней торговли очень абстрактна и не учитывает многих деталей современного мирового рынка. Например, мировые денежные системы теперь не базируются на золотом стандарте, как это было во времена Рикардо. Следовательно, устранение торгового дисбаланса путем движения золота или серебра не работает. Теперь кредитные деньги и спекулятивные перемещения денег при смене процентных ставок вызывают хронический торговый дисбаланс. Когда Рикардо писал свою книгу, международная задолженность с ее систематическим искажением торговых потоков была еще неизвестна. Кроме того, идея сравнительного преимущества мало о чем говорит нам, если у нас нет хоть какого-то представления, откуда это преимущества взялись.

Технология и структура торговли

Хотя теория Рикардо дает нам некоторую полезную информацию о причинах перемещения товаров, она абстрагируется от источника сравнительного преимущества. Почему у некоторых стран получается лучше производить определенные товары? Основная часть торговых потоков, очевидно, объясняется климатом и распределением полезных ископаемых. Экспорт Саудовской Аравией нефти, а Грецией – оливкового масла, объясняется щедростью природы. Но вряд ли можно объяснить японский экспорт кремниевых чипов легкой доступностью в Японии песка.

При неравномерном развитии технологий только несколько передовых стран могут иметь хоть какие-то возможности производства определенных товаров. Нет смысла сравнивать сравнительные преимущества Индонезии и США в производстве авиалайнеров-гигантов и изделий из кожи, если США располагает реальной монополией на лайнеры. Можно проводить анализ в духе Рикардо (рассчитывая, сколько труда потребуется Индонезии для производства собственных самолетов), но это только затемнит намного более значащий фактор

неравномерного технологического развития. Структура торговли между промышленными странами в большой мере определяется областью их технологического опыта. Передовая технология помогает стране двумя способами:

- 1) увеличивает общую производительность труда в стране, а, следовательно, и общий уровень жизни.
- 2) дает специализированные продукты, которые страна может экспортировать для получения товаров, которые производит хуже.

Торговля, основанная на технических прорывах, нестабильна. Преимущества являются временными, поскольку со временем технологии становятся всеобщим знанием. Ведущие промышленные страны постоянно развивают новые сравнительные преимущества, запуская новые отрасли производства, основанные на результатах научных исследований. В этом смысле продукты, которыми они торгуют, представляют собой воплощенную стоимость научных и инженерных исследований. Конкретные экспортируемые товары меняются от года к году, поэтому «специализация» этих стран по отношению к развивающимся заключается в способности разрабатывать новые вещи.

Экономики высоких зарплат и низких зарплат

Актуальной проблемой развитых капиталистических стран стал упадок традиционных отраслей в результате конкуренции с новыми индустриализированными странами. Упадок промышленности за последние пару десятилетий поразил рабочий класс США и Западной Европы, вызвав безработицу в больших размерах. Это привело к политическим требованиям ввести протекционную политику, защищающую рабочие места. В отличие от периода, предшествовавшего Второй мировой войне, когда ведущие промышленные силы пытались защищать свои внутренние рынки, буржуазные правительства на этот раз стали сопротивляться давлению и проталкивать дальнейшее увеличение свободы торговли. Они использовали классический аргумент, что свободная торговля ведет к большему производству и более высокому общему уровню жизни, чем протекционизм. Защита протекционизма была оставлена профсоюзам и политическим партиям, черпающим поддержку на выборах в рабочем классе. Те доказывали, что безработица в развитом мире является следствием конкуренции с экономиками низких зарплат третьего мира. Хотя этот вопрос не относится напрямую к нашей теме – внешнеторговой политике социалистических стран – он некоторым образом связан с ней, поскольку социалистические партии, ведущие борьбу за власть в капиталистических странах, должны его учитывать.

В самом откровенном виде он звучит так: может ли свободная торговля между экономикой низких зарплат и экономикой высоких зарплат подорвать промышленность последней. Интуитивно кажется очевидным, что дешевые товары из страны с низкими зарплатами хлынут потоком и вызовут безработицу, но теория Рикардо доказывает, что интуиция здесь ошибается. Чтобы выделить эффект низких зарплат, надо устранить другие различия между странами. Предположим, что у стран одна и та же производительность труда, и что ни у одной нет каких-то естественных преимуществ в виде полезных ископаемых и тому подобного. При этих условиях относительные цены товаров в обеих странах будут одинаковыми. Если количество труда, требующегося для производства

автомобилей, и количество труда, требующегося для производства стиральных машин, в каждой стране одинаково, то цена автомобиля относительно стиральной машины будет одна и та же для каждой национальной валюты. Но в этом случае с помощью международной торговли нельзя получить прибыль. Товары не то что не хлынут в страну с высокими зарплатами, а вообще никакой взаимной торговли не будет.

Исключением может быть лишь случай, когда правительство систематически завышает курс своей валюты. Тогда все импортные товары будут казаться дешевыми и заполнят рынок, вызывая безработицу. Но между переоцененной валютой и уровнем зарплат никакой связи нет. На короткое время завышать курс валюты могут и страны с высокими зарплатами, и с низкими. Трудовая теория стоимости предсказывает, что капиталисты в стране с низкими зарплатами получают более высокие прибыли, но это не угрожает рабочим из экономики высоких зарплат.

Одна из причин, почему этот вывод так расходится с нашей интуицией и опытом, заключается в том, что в экономиках низких и высоких зарплат часто различаются технологии. Производство текстиля и тяжелое машиностроение – одни из первых отраслей, которые внедряют у себя индустриализирующиеся страны. Следовательно, именно в них они получают самые большие сравнительные преимущества, и как раз сравнительное преимущество, а не низкие зарплаты, объясняют рост экспорта. Низкие зарплаты, которые получают занятые в индийском самолетостроении, еще не скоро будут угрожать работникам аэрокосмической промышленности в Сиэтле.

Другая причина, почему предсказания теории Рикардо кажутся нереалистичными, состоит в том, что мы сосредоточились только на свободном перемещении товаров. Если мы примем во внимание перемещение капиталов, то предыдущие выводы теряют силу. Теперь капиталисты в экономике высоких зарплат могут переместить свой капитал туда, где он даст больше прибыли. Это перемещение капитала из экономики высоких зарплат в экономику низких приведет к промышленной безработице в экономике высоких зарплат.

Постепенно капиталисты, экспортирующие капитал, начинают жить на доходы, получаемые из-за границы. Поток ввозимой прибыли усиливает валюту метрополии, что позволяет финансировать превышение импорта над экспортом. Сочетание избытка импорта с упадком занятости в промышленности заставит людей считать, что первое привело ко второму. Отсюда следует вывод: для социалистического правительства намного важнее установить контроль за перемещением капитала, чем за импортом. Только если капитал убегает за границу, только тогда низкие зарплаты, которые получают в индустриализирующихся странах, угрожают общему уровню жизни трудящихся развитых стран. Свободное перемещение товаров само по себе не влияет на структуру доходов внутри страны, хотя и может вызвать структурные сдвиги между отраслями производства.

Преимущества торгового дефицита

В ходе последнего анализа не показалось ли вам, что если только продавать товары за границу, но ничего не покупать, то невозможно ничего выиграть? Получили ли вы в результате какие-то деньги? Да, но их невозможно сохранить. Они прошли сквозь ваши руки, не принеся никакой пользы. Чем

больше увеличивается их количество, тем больше уменьшается их стоимость, а стоимость остальных вещей пропорционально возрастает.

Мерсье де ля Ривьер.

«Естественный и необходимый порядок политических обществ», 1767.

Экономисты-классики развивали трудовую теорию стоимости, пытались понять скрытые от глаз механизмы экономики. Они хотели знать, что происходит в реальной экономике под «покровом» денег. Одной из их целей было разработать аргументы против господствовавших меркантилистских теорий, оправдывавших ограничения импорта в качестве средства предотвратить утечку денег из страны. Экономисты доказывали, что озабоченность денежными потоками сбивает с толку, что активный торговый баланс не приносит выгоды. Что есть активный баланс, как не результат обмена страной полезных товаров на золото, которое совершенно бесполезно? Страна, которая постоянно имеет активный баланс, отдает остальному миру часть своего годового продукта, взамен которого ничего не получает. Активный торговый баланс совсем нежелателен, более того – он на деле обедняет страну.

Понимание этого было потеряно лейбористскими правительствами Британии, которые, похоже, нашли в активном балансе какие-то меркантилистские достоинства. Но в этом они не одиноки. По всему миру капиталистические правительства объявляют активный торговый баланс правильным делом. Как и многие другие правильные дела, этого тоже надо добиваться с помощью искренних надежд и жертв. Жертвы в данном случае выступают в виде «непопулярных мер», урезающих стандарты жизни трудящихся, чтобы освободить ресурсы для экспорта.

Согласно трудам экономистов-классиков, все это делается ради иллюзорных целей, но иллюзия эта настолько живуча и упорна, что просто глупостью обманутых ее не объяснишь; причина должна лежать в реальном социальном давлении.

В случае стран-должников увидеть давление несложно. Они вынуждены добиваться активного баланса, чтобы оплатить долги. Если задолженность очень большая, то активный баланс может все время расти, чтобы было из чего выплачивать проценты по долгам. В этом случае вред от активного баланса ясен совершенно четко: пролетариат стран-должников ставится на грань голода, а богатство вытекает из страны в пользу Уолл-Стрита и лондонского Сити.

У стран-кредиторов такого внешнего давления нет, но они тоже могут поддерживать активный баланс только за счет внутреннего потребления, поэтому проталкивание активного торгового баланса должно выражать интересы каких-то внутренних групп, которые получают от этого выгоду. Основные получатели выгоды – это капиталисты-производители и финансовые институты. Можно легко показать, что активный баланс повышает денежные прибыли внутренних производителей². Общий доход (I), создаваемый в капиталистическом секторе, состоит из зарплат (W) плюс различных доходов от собственности, которые мы вместе назовем прибылью (P). Отсюда:

$$I=W+P.$$

Но этот доход получен от продаж (S), а продажи можно разделить на три части: продажи рабочим (S_w), продажи собственникам (S_p) и чистая продажа за границу (активный торговый баланс, S_f). Отсюда

$$I = S = S_w + S_p + S_f.$$

Если мы предположим, что продажи рабочим не превышают зарплат, $W < S_w$, отсюда следует, что

$$P < S_p + S_f.$$

То есть, прибыли ограничены покупками собственников и активным торговым балансом. Активный баланс позволяет увеличить денежную прибыль. Эта прибыль превышает сумму, которую собственники тратят на потребление и инвестирование (S_p), посредством финансовой системы она аккумулируется как владение иностранными активами.

Международная торговля при социализме

Разговор о международной социалистической торговле, в смысле международной торговли между социалистическими странами, предполагает существование отдельных национальных государств. Сейчас такое предположение частично оправдано, хотя нужно не забывать, что некоторые социалистические страны – СССР, Югославия, Китай были не национальными государствами, а федерациями. Может быть, стоит лучше говорить о межгосударственной торговле, а не о международной. Такая межгосударственная коммерция может осуществляться в трех формах: капиталистическое государство торгует с капиталистическим, этот случай изучала классическая политэкономия, социалистическое – с социалистическим, и торговля между государствами с различными общественными системами.

Сначала мы рассмотрим социалистическую торговлю с капиталистическими странами. Поскольку Рикардо объяснял существование международной торговли различной относительной производительностью труда в разных государствах, сравнительное преимущество по-прежнему может служить поводом для торговли. Поскольку у каждой капиталистической страны своя относительная производительность труда, отсюда следует, что ни одно социалистическое государство не может иметь набор относительной производительности труда, идентичный всем капиталистическим государствам сразу. Следовательно, существуют капиталистические государства, торговля с которыми дает преимущества.

Если установлены торговые отношения с капиталистическим миром, то сразу появляется множество политических вопросов. Должно ли социалистическое государство добиваться активного торгового баланса, торгового дефицита или равновесия с капиталистическим миром? Должно ли оно балансировать торговлю отдельно с каждым государством или со всеми в целом? Какой должна быть политика внешней торговли? В чем смысл внешнего обмена, если деньги в нем не участвуют?

Потребность государства в иностранной валюте

Социалистические государства обычно шли на все, чтобы получить капиталистическую валюту. Их мотивацией было желание иметь средства на импорт промышленных и потребительских товаров. Государственный план, как правило, включал отдельные суммы, выделяемые на покупку капитального оборудования и на товары конечного потребления. Одной из проблем, стоящих перед плановиками, была невозможность предвидеть цены импортных товаров ко времени их покупки. В любом планировании есть элемент неопределенности, но для внутреннего плана хотя бы в принципе возможно заранее подсчитать все требования и выпуск по каждой отрасли, потому что эти отрасли управляются централизованно. Иностраные поставщики находятся за рамками плановой системы и цены, которые они потребуют через три года, неизвестны. В некоторых случаях удастся заключить долговременный контракт на поставку с фиксированными ценами, но это исключение, а не правило. Если торговля с капиталистическими странами становится слишком большой, неопределенность, которую она вносит в процесс планирования, может подрывать экономическую стабильность. Это особенно важно, когда план зависит от импортного промышленного оборудования, которое оказывается недоступным из-за нехватки средств на внешний обмен.

Любая страна может получить иностранную валюту путем экспорта товаров и услуг, туризма или займов от других правительств или банков. Главное отличие социалистической страны в том, что все эти действия управляются государственными организациями, а не частными лицами. В принципе, это дает власти бóльший, чем при капитализме, контроль за торговым балансом. Поскольку у государства есть монополия на импорт, оно может сократить его в случае нехватки запланированных поступлений от экспорта. Точно так же государство может контролировать финансовые потоки. Если, например, иностранные займы может делать только государственный банк, то неконтролируемый торговый дефицит, возникающий в результате частных займов – какой в последние годы наблюдался в США и Великобритании – невозможен.

Но контроль импорта «на ходу» может иметь большой разрушительный эффект для экономики. Если какие-то фабрики зависят от импортируемых компонентов, то урезание импорта может остановить производство. Даже если возможно так расставить приоритеты, чтобы импорт комплектующих для промышленности стоял на первом месте, а импорт потребительских товаров – на втором, это означает неизбежное падение жизненного уровня, при ухудшении условий закупок. Как непопулярность дефицита потребительских товаров, так и боязнь дезорганизации экономики в результате нехватки комплектующих привело в конце 70-х годов некоторые социалистические правительства (в частности, Польшу и Венгрию) к решению сделать основную ставку на займы. Эти займы делались в то время, когда западные банки, пытавшиеся утилизировать нефтяные деньги, давали в долг очень охотно. После повышений процентных ставок и общего ухудшения условий торговли со странами СЭВ взятые займы стали для жителей этих стран калечащим неподъемным грузом. Чтобы выплатить проценты, социалистическая страна должна была превратиться в агентство мирового капитала, извлекая прибавочный продукт из собственных граждан путем уменьшения реальных зарплат и отвлечения производимых товаров на экспортные рынки.

В свете этого мрачного опыта социалистической стране мудрее будет следовать политике Мао Цзэдуна, поддерживавшего торговый баланс и не желавшего занимать деньги в капиталистических банках. В долгосрочном периоде страна

может получить импортные товары только за счет экспорта плодов своего собственного труда. Или она экспортирует их сейчас, или будет вынуждена в будущем экспортировать больше, чтобы покрыть долги и проценты по ним. Международные банки не занимаются благотворительностью; они дают в долг, зная, что их деньги получат новую жизнь, что долги будут возвращены в многократном размере.

Альтернативы внешней торговле

Политикой советского социализма было использование неконвертируемой валюты, не обращающейся за границей, и оплата импорта в долларах или марках. Мы предлагаем внутреннюю экономическую систему, в которой деньги как средство платежа заменены не обращающимися трудовыми кредитами. Такие кредиты не являются деньгами в обычном смысле, потому что они могут быть использованы гражданами только для оплаты производимых государством товаров и услуг; они не могут обращаться или служить капиталом. Если этот подход применить к проблеме внешней торговли, то получается система, в некоторых отношениях диаметрально противоположная внешнеторговой политике советской модели. Те страны оплачивали внешнюю торговлю твердой валютой и часто ограничивали экспорт собственной валюты путем контроля торговых операций. Британское правительство с 40-х по 60-е годы проводило сходную политику.

Если кратко, то мы предлагаем прямо противоположную политику: импорт из капиталистических стран оплачивается в трудовых кредитах; трудовые кредиты могут быть экспортированы и могут обращаться за границей, но не в стране; ввоз иностранной валюты запрещен законом. Мы хотим таким образом предотвратить образование внутри страны денежного капитала как социального отношения, поэтому обращение трудовых кредитов отменяется. В капиталистическом мире денежный капитал уже существует, поэтому трудовые кредиты социалистического содружества⁴ могут там свободно обращаться среди иностранных капиталистов. Капиталистической фирме, поставляющей импорт в содружество, будет открыт счет в министерстве иностранной торговли и выдан кредит на определенное количество часов труда. После этого фирма может получить от министерства переводимый сертификат на этот кредит.

Такие сертификаты будут затем служить в качестве беспроцентных свободно обращающихся финансовых инструментов, которые владельцы смогут продавать на финансовом рынке за любую валюту по желанию. Спрос на такие инструменты будет формироваться компаниями, желающими покупать экспортные товары содружества. Министерство торговли содружества не обязано устанавливать обменный курс, это частное дело капиталистических финансовых рынков. Поскольку и экспорт, и импорт оценивается (а международные сделки проводятся) в трудовых бумагах, при определении конкретных товаров, подлежащих экспорту или импорту, их мировые цены в долларах или марках можно игнорировать. Для социалистической экономики важно произведение цены товара в иностранной валюте на обменный курс.

Внешняя торговля, рассматриваемая таким образом, становится просто специализированной отраслью производства, «выпускающей» импортные товары и потребляющей экспортные. Тогда становится возможным интегрировать ее в общую плановую модель. Отсюда следует, что за решения, какие товары нужно импортировать или экспортировать, должны отвечать планирующие учреждения,

поскольку они располагают базами данных об относительных трудовых издержках различных методов производства. По планируемому уровню производства какого-либо товара они могут определить, что оптимальнее – импортировать его или производить у себя. Товары предлагаются на экспорт, только если их цена (в трудовых сертификатах) выше, чем затраты труда на их производство. Импортные товары закупаются только, если трудовая цена их покупки ниже, чем количество труда, требующегося для их производства внутри страны. Если эти требования удовлетворены, из трудовой теории стоимости становится очевидным, что внешняя торговля позволит сэкономить затраты труда всей страны.

| Товар | Внутренняя стоимость | Предлагаемая цена | Решение |
|---|----------------------|--------------------|---------|
| Нефть | 1 миллион часов | 1,5 миллиона чаов | экспорт |
| Автомобили | 2 миллиона часов | 1,5 миллиона часов | импорт |
| Стоимость экспорта 1 миллион часов во внутренних единицах | | | |
| Стоимость экспорта 2 миллиона часов во внутренних единицах | | | |
| Торговый дефицит в единицах рабочего времени: 1 миллион часов | | | |

Табл. 10.1. Баланс рабочего времени для выплат

Отсюда вытекает интересное следствие: если мерять во внутренних трудовых единицах, то у содружества постоянно будет торговый дефицит. Рассмотрим, например, Норвежское содружество, экспортирующее нефть и импортирующее автомобили (см. табл. 10.1). Норвежцы экспортируют нефть, для производства которой требуется 1 миллион часов и получают взамен автомобили, для производства которых в Норвегии понадобилось бы 2 миллиона часов. Поэтому во внутренних единицах они импортируют в два раза больше, чем экспортируют, хотя в деньгах баланс соблюден. Если считать в трудовых издержках, то становится ясно, что страна не может получить выгоду, если у нее нет торгового дефицита. Это выражение торговой прибыли, предсказываемой теорией Рикардо, в условиях социалистических отношений собственности.

Внешнеторговый сектор производства отличается от внутренних отраслей тем, что его входные и выходные коэффициенты крайне непостоянны. Возможно частота изменений международных цен будет так велика, что внутренняя экономика эффективно их учитывать не сможет. Однако избежать этого практически нельзя, поскольку колебания цен на товары являются выражением периодических процессов изменения спроса и предложения. Например, цены мирового рынка на модули компьютерной памяти меняются согласно двух-трехгодичному циклу. На пике повышения цен содружество может обнаружить, что по труду цены на память выше, чем если бы внутри страны был построен собственный завод по производству модулей. Но наладка и введение в строй новой производственной линии займет год-два, а к этому времени цены мирового рынка могут упасть настолько, что импорт станет дешевле собственного производства. Такие колебания цен мирового рынка зависят от двух показателей – времени ввода в действие новых производственных мощностей и времени, требующегося для поиска новых применений компьютеров во время снижения

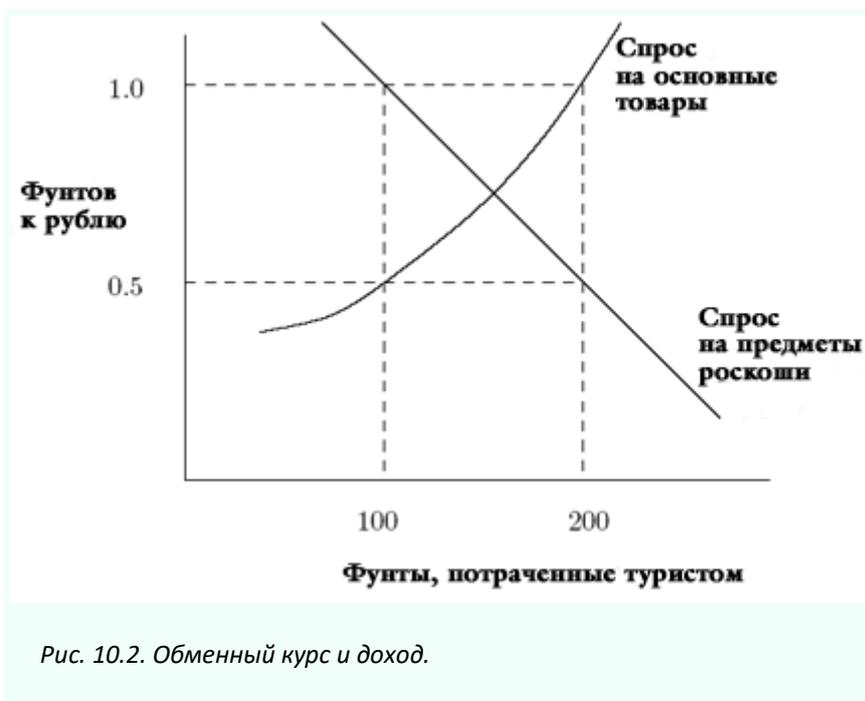
цен. Из-за того, что эти показатели примерно одного порядка, и происходят колебания. Если бы полупроводниковые платы было делать также легко, как гамбургеры, тогда время производства имело бы порядок недель и цены в этом случае не колебались бы, а устойчиво росли вместе с инфляцией или устойчиво снижались при прогрессе технологии производства.

Чтобы работать с такими колебаниями, планирующая организация должна установить ценам веса, которые сгладили бы их краткосрочный разброс. Тогда решения по импорту или экспорту могли бы основываться на долговременных трендах, а не на сиюминутных значениях цен.

Обменный курс, туризм и черный рынок

Гостя из капиталистической страны, не могло не поразить широкое распространение в некоторых социалистических странах черного валютного рынка. Может быть, иностранцы получали преувеличенное впечатление значимости такого рынка именно потому, что были приезжими, но, черный рынок, похоже, действительно являлся социальным злом, как минимум, политически угрожающим репутации социализма. Черный рынок валюты, как и любой другой черный рынок, разъедает общественные ценности. Он создает субкультуру полукриминальных мелких капиталистов, взгляды которых противоречат социалистической этике. Честные в других делах граждане вовлекаются в черный рынок и попутно нарушают закон. Если это происходит часто, страдает престиж социалистической законности. Люди привыкают к мошенничеству и лицемерию, становятся циниками.

Поэтому для социалистического государства будет разумно предотвращать появление валютного черного рынка. Торговец на черном рынке не сможет получить прибыль, если только курс внутренней валюты официально не завышен: само существование рынка показывает, что частные лица хотят платить за иностранную валюту больше, чем государство. Зачем она им нужна? Во многих социалистических или бывших социалистических странах существуют специализированные магазины, которые продают товары только за иностранную валюту. Частично они торгуют сувенирами и объектами роскоши, предназначенными для туристов. В российских «Березках» могли продавать изделия народных промыслов и меховые шубы. Эти товары можно было найти и в обычных магазинах, но в «Березках» они были дешевле, чтобы побудить туристов тратить больше твердой валюты с пользой для казначейства. Но кроме того, в магазинах можно было еще найти и пестрый набор самых обыкновенных товаров, импортируемых из капиталистических стран плюс множество производимых в самой стране потребительских товаров вроде стиральных машин, автомобилей и т.д. Вряд ли такие товары были предназначены для туристов. Предполагалось, что их будут покупать русские граждане, имевшие доступ к иностранной валюте. Учитывая завышенный официальный курс, такие магазины создавали почву для спекуляций и позволяли государству осушать запасы долларов и марок, накапливаемых черным рынком. Чтобы стричь туристов, государство объединялось со спекулянтами, подрывая собственную валюту.



Такую политику нельзя назвать совсем нерациональной. Чтобы понять ее, нам надо посмотреть на кривые спроса туристов на предметы роскоши и на основные товары вроде продуктов питания и жилья. Посмотрите на рис. 10.2. Спрос на основные товары относительно неэластичен: например, количество завтраков и обедов не зависит от обменного курса. Поэтому высокий официальный курс рубля (скажем, фунт стерлингов за рубль вместо пятидесяти пенсов) увеличивает общий валютный доход от продажи гостиничных услуг и еды туристам. Спрос на предметы роскоши, с другой стороны, вероятно более эластичен, поэтому более дешевый рубль принесет больше иностранной валюты. При курсе 1 рубль за фунт турист может потратить 100 фунтов, а при курсе 50 пенсов за рубль – 200. Предлагая различные классы товаров по двум на деле различным курсам обмена, государство максимизирует свои доходы в иностранной валюте. Побочным следствием становится прибыльность черного рынка.

Пока иностранные туристы приезжают редко, цена такой политики приемлема. Когда международный туризм становится более распространенным, разлагающий эффект черного рынка становится более серьезным и возникает вопрос – оправдывают ли его дополнительные прибыли от туризма. Достаточно сказать, что масштаб спекулятивных операций можно сильно сократить, если государственные магазины принимают только внутреннюю валюту (или внутренние трудовые жетоны).

Другим поводом для приобретения иностранной валюты может быть желание граждан купить товары, ввозимые в страну частным образом. Это могут быть товары, которые государство решило не импортировать – кокаин, порнографические фильмы и т.д. или просто товары, на которые установлены большие пошлины. Здесь мы оказываемся перед общим вопросом контрабанды, с которым сталкиваются как капиталистические, так и социалистические страны. Если контрабанда дает большие прибыли, то усилия правоохранительных органов очень неэффективны при любой социальной системе. Полный провал попыток западных таможенников остановить торговлю героином и кокаином – тому доказательство. Международные наркокартели пока еще не проникли

широко в страны, бывшие когда-то социалистическими, но все может измениться после введения полной конвертируемости валют.

Социалистическое правительство, которое придет к власти в любой из капиталистических стран, должно будет как-то разбираться с ситуацией, в которой отчуждение и отчаяние вовлекли в наркоманию значительную часть населения. В бедных районах больших капиталистических городов наркомания уже стала повседневным явлением, а субкультура торговцев наркотиками уже установилась. Наркокартели требуют оплаты в твердой валюте. На улицах платят наличными. Всегда можно найти подставные компании, которые отмоют незаконные доходы и поместят их в банки. Система конвертируемых валют, при которой частные лица или компании могут перемещать средства из страны в страну с помощью банковских чеков, идеальна для вывода денег из страны, в которой продаются наркотики.

Система непереводимых трудовых счетов, которую мы предлагаем в качестве замены денег, сделает подобные операции очень сложными. Если нет наличных денег, то как можно заплатить уличному торговцу наркотиками? Мы далеки от недооценки способности преступников и мелких капиталистов придумать новые средства платежа. Две сразу приходящие на ум альтернативы наличности – это иностранные банкноты и золото. Большая доля денег, идущая на наркотики, просто украдена, а ювелирные украшения всегда были основной добычей воров, но если ворованное золото будет единственным средством платежа за импортируемые наркотики, объем наркоторговли сильно упадет. Остается проблема борьбы с внутренним обращением иностранных банкнот. Чтобы ее решить, социалистическое содружество должно просто запретить импорт валюты. Все покупки внутри страны и так уже делаются с помощью пластиковых карточек. Можно заключить договора с капиталистическими банками, чтобы позволить иностранным туристам использовать их кредитные карточки во время поездок по содруеству.

Оставшаяся законная причина, по которой гражданам содруества нужно иметь капиталистическую валюту, - поездки в капиталистические страны. Этот спрос можно удовлетворить, сделав возможным использование трудовых карточек во время путешествий. Гражданин содруества, приезжая в Токио, может пойти в японский банк и использовать свою трудовую карточку для получения иен. Это может делаться примерно так:

- 1) гражданин переводит 20 часов трудовых кредитов в японский банк.
- 2) банк выдает ему эквивалент в иенах.
- 3) во внешнеторговые компьютеры содруества отправляется электронная запись, по которому на счет японского банка перечисляется 20 часов труда.
- 4) эти счета используются японским банком для финансирования закупок товаров содруества.

Обратите внимание, что гражданин содруества может за границей свободно использовать свою трудовую карточку для покупки иен, но не может привезти иены назад в страну или обменять их на трудовые кредиты. Аналогично граждане могут перечислять трудовые кредиты на счета капиталистических банков, но банк

не может перевести трудовые кредиты назад на счета граждан. Все это нужно, чтобы иностранная валюта не обращалась внутри страны как средство платежа.

Политические инструменты

Как можно добиться торгового баланса с помощью инструментов, кратко описанных выше? Социалистическое содружество, выполняющее все платежи, необходимые для международной торговли, во внутренних трудовых кредитах, не будет накапливать средства или обязательства, деноминированные в иностранной валюте. В каком-то смысле это будет похоже на Соединенные Штаты, которые после второй мировой войны смогли использовать особое положение доллара, чтобы проводить все международные платежи во внутренней валюте. Это еще не гарантирует сбалансированной торговли – в США часто возникает торговый дефицит – но означает, что дефицит можно финансировать без иностранных займов. Торговый дефицит в долларах приводит к возрастанию запасов долларов у иностранных правительств и компаний, а эти запасы в каком-то смысле являются обязательствами американского казначейства. В бухгалтерских терминах это аналог займов всего мира Соединенным Штатам, но политически взять их намного проще, чем напрямую занимать у МВФ.

Избыточный выпуск долларов привел к долговременному обесцениванию доллара относительно марки и иены. Поэтому немецкий и японский импорт вымывается с американских рынков и торговый баланс восстановился бы, если бы в этот процесс не вмешивалось перемещение капиталов. Высокие процентные ставки в США побуждают иностранных держателей долларов конвертировать часть своих запасов в облигации американского правительства и другие долларовые ценные бумаги. Поток капитала не дает обменному курсу доллара отклониться настолько, чтобы сбалансировать торговлю.

Если социалистическая страна выпустит для финансирования внешней торговли беспроцентные трудовые кредиты, капиталистические валютные рынки установят правильный обменный курс труда страны по отношению к ведущим валютам. Этот курс, в отсутствие сложностей, связанных с потоками капитала, будет изменяться очень быстро, приводя торговлю к равновесию. Давайте посмотрим, как это будет работать. Мы предполагаем, что государство устанавливает пять бюджетных показателей для внешней торговли:

- 1) запланированный объем импорта производственных товаров
- 2) запланированный объем импорта потребительских товаров
- 3) ожидаемый объем экспорта
- 4) ожидаемые доходы от туризма
- 5) ожидаемые траты граждан за границей.

Все эти показатели, конечно, выражены во внутренних трудовых единицах. Если обменный курс остается постоянным, плановики могут предвидеть с помощью первого показателя, сколько сырья и капитального оборудования они смогут купить, и могут составить соответствующие планы. То же самое относится и к импорту потребительских товаров. С другой стороны, показатели 3 и 4 – всего лишь ожидания: невозможно заранее узнать, сколько страна сможет

экспортировать или сколько иностранцев решат приехать в качестве туристов. С другой стороны, плановики все равно должны предусматривать производство товаров, предназначенных на экспорт, даже если их так и не продадут, и планировать комнаты в гостиницах, даже если их никто не займет. Показатель 5 можно в принципе регулировать, устанавливая сумму, которую граждане могут вывезти из страны.

Давайте рассмотрим два варианта нарушения планов.

- 1) часть товаров, предназначенных на экспорт, осталась непроданной.
- 2) изменение международных цен (например, подорожание нефти) означает, что условия торговли изменяются в пользу содружества.

Непроданные экспортные товары

Падение экспорта ведет к уменьшению курса обмена, и в результате оказывается, что первоначальная сумма, выделенная на импорт, недостаточна для оплаты запланированных к покупке товаров. Плановики должны урезать импорт или удержать людей от проведения отпусков за границей. Это предполагает некоторый порядок приоритетов сокращения импорта и некоторые политические инструменты контроля за суммами, которые люди тратят за границей⁵.

Улучшение условий торговли

Если цены на нефть растут, экспортирующая нефть социалистическая страна обнаружит, что обменный курс стал более выгодным. После закупки импорта останутся лишние средства. Это означает, что страна делает себя беднее, занимаясь экспортом, без которого можно обойтись. В долговременном периоде можно скорректировать план, сократив экспорт и/или увеличив импорт. В кратковременном периоде избыток денег, оставшихся от импорта, можно потратить на дополнительную закупку потребительских товаров, которые можно продать на внутреннем рынке со скидкой.

Можно поступить и по-другому. Если в кратковременном периоде поддерживается первоначально запланированный объем импорта, и предложение трудовых кредитов за границу не увеличивается, тогда можно соответственно ограничить покупки иностранцами экспортных товаров. Одна из возможностей, доступных социалистической экономике, - в качестве временной меры принимать платежи за часть экспортируемых товаров в иностранной валюте. В этом случае государство может создать запас, скажем, долларов, и затем использовать их для дополнительного импорта в будущем. Это может оказаться осмысленнее, чем поощрять дополнительные покупки импортных потребительских товаров. Накапливая неожиданно попавшие в руки средства, государство может выбрать импортные товары, лучше подходящие к общим целям плана (это не означает, что граждане заведут себе долларовые счета – деньги будут храниться в государственном банке).

Примечания

¹ За рамками данной работы находится исследование пригодности трудовой теории стоимости применительно к рыночным экономикам. Интересная современная оценка дана у *Farjoun and Machover (1983)*.

2 Этому доказательству мы обязаны *Kalecki*; см. его «Теорию экономической динамики», гл. 5.

3 Причины, по которым мы называем их социалистическими, приведены в следующей главе.

4 Слово «содружество» (*commonwealth*) после контрреволюции в бывшем СССР получило новое звучание. Исходно это английский перевод латинского выражения «*res publica*», то есть «республика», который стал связываться с революционной диктатурой, установившейся после свержения английских и шотландских монархий в XVII веке. Слово продолжало вызывать революционные ассоциации вплоть до XX века, его использовали английские социалисты в качестве синонима для «социалистической республики». Чтобы придать монархии XX века некоторую популистскую легитимацию в колониях, этот революционный термин был принят британским государством, несмотря на его явную нестыковку с реальной политикой. Именно в этой консервативной одежде он, очевидно, и понравился Ельцину.

5 В долговременном периоде изменение обменного курса заставит частных лиц соответственно скорректировать сумму, которую они тратят за границей, но нет гарантии, что это произойдет достаточно быстро. Очевидный политический инструмент здесь – гибкий налог на экспорт туристами трудовых кредитов. Гражданину, использующему свою трудовую карточку за пределами страны, придется платить дополнительный сбор при любой покупке.

Глава 11. Торговля между социалистическими странами

В предыдущей главе рассматривалась торговля между социалистическими и капиталистическими странами; в этой главе мы расширим наш анализ, изучив торговлю (и более обобщенно, экономические отношения) между социалистическими странами.

Торговля и собственность

В будущем торговли между социалистическими странами вообще не должно быть. Торговля предполагает, что по-прежнему продолжает существовать отдельная собственность, хотя бы и государственная, а в мировой социалистической экономике собственности быть не должно. Взамен мы предлагаем систему, в которой производительные ресурсы и продукты принадлежат международным организациям. Возможно, это звучит немножко абстрактно, но эта ситуация, которая установилась в СССР после сталинской революции 1928-1931 годов. Советская конституция 1936 года декларировала, что

земля, ее недра, воды, леса, заводы, фабрики, шахты, рудники, железнодорожный, водный и воздушный транспорт, банки, средства связи, организованные государством крупные сельскохозяйственные предприятия (совхозы, машинно-тракторные станции и т.п.), а также коммунальные предприятия и основной жилищный фонд в городах и промышленных пунктах являются государственной собственностью, то есть всенародным достоянием.

Разделы Конституции 1936 года, касающиеся политических свобод и демократического процесса, соблюдались больше на словах, но приведенное выше утверждение о государственной собственности соответствовало действительности. Важно осознавать, что государство, о котором шла речь, было межнациональным, а конкретное распределение ресурсов находилось в руках межнациональной планирующей организации – Госплана. Различные национальности в СССР не были связаны международной торговлей, хотя и участвовали в межнациональном разделении труда.

К этому разделению труда по-прежнему подходят принципы сравнительных преимуществ Рикардо. По причине природных богатств Республика Азербайджан имела сравнительное преимущество в производстве нефти, Узбекская республика – хлопка и т.д. Подобные преимущества сохраняются при любой социальной системе и для плановиков было экономически рационально сделать эти республики центрами нефтяной и хлопковой промышленности соответственно (хотя мы вернемся ниже к некоторым проблемам узбекской хлопковой экономики).

Такое разделение труда в некоторых отношениях отличается от вводимого международной торговлей. Во-первых, продукция различных национальных отраслей принадлежит межнациональной организации, а не местной компании или национальному государству. Перемещение товаров через национальные границы не предполагает их покупки или продажи. Товары распределяются согласно потребностям, заложенным в план, в рамках единой системы собственности. Поскольку права собственности не изменяются, а распределение выполняется планом, а не рынком, обмен между различными республиками не основывается на мировых ценах участвующих в этом товаров. Следовательно, отдельные республики ограждены от колебаний этих цен. С другой стороны, пока

социалистическое государство существует в окружение капиталистического мирового рынка, есть причины не пренебрегать полностью мировыми ценами. Если в долговременном периоде некоторые товары можно получить дешевле путем торговли с капиталистическими экономиками, а не внутренним разделением труда между социалистическими республиками, этот факт должен учитываться плановиками.

Всеобщий характер социалистических экономических отношений также делает возможным создание унифицированной межнациональной системы оплаты за труд. При рыночной системе уровень зарплаты в национальных экономиках различается. В индустриализирующейся экономике с большим сельскохозяйственным сектором этот сектор будет тянуть уровень зарплат вниз. Любое значительное повышение зарплаты невозможно, потому что оно вызовет поток рабочих, устремившихся из сел в города. В межнациональном социалистическом государстве расценки определяются не условиями рынка, а политикой государства. Государство может установить стандартные общие расценки на конкретные работы. Так, разница в ставках между различными республиками СССР была гораздо меньше, чем если бы на их месте были различные капиталистические национальные государства с точно таким же начальным уровнем культурного и экономического развития.

Развивающиеся страны

В системе международной торговли менее развитые страны могут догнать более развитые только, если а) обладают более высоким уровнем накопления произведенного внутри страны капитала или б) финансируют накопление капитала, занимая деньги у более развитых стран. Если в стране нет внутренних инвестиций, ее развитие, вероятно, будет более медленным, а если она берет займы, то, вероятно, вскоре обнаружит себя по уши в долгах, с большой частью труда, утекающей в карманы иностранных капиталистов. С другой стороны, в межнациональной системе социалистического планирования центральный план может выделить ресурсы на развитие более отсталых областей, и вопрос займов при этом даже не возникнет. Предположим, что металлургическая промышленность Сибири создана с помощью оборудования, произведенного в России. В рамках системы торговли перемещение оборудования будет оплачено кредитами, и Сибирь становится должником России. При межнациональном планировании долги не появляются, поскольку не происходит перемещения собственности.

Впрочем, если национальные или региональные различия при социализме могут в принципе быть устранены быстрее, это еще не значит, что так и будет происходить. Мы должны задать вопрос: а захотят ли более развитые страны или регионы помогать менее развитым. Вопрос этот имеет некоторое отношение к дискуссиям о возможности построения «социализма в одной стране», которая проходила в СССР в 20-х годах. Троцкий занял позицию, что Россия неспособна, даже вместе с другими республиками СССР, построить социализм в одиночку. Советский Союз в целом слишком отстал и изолирован. Троцкий и его сторонники считали очень важным поощрять революционные силы в Восточной Европе. Сталин же, с другой стороны, доказывал, что у Советского государства после разгрома революционных движений в Германии и других странах нет выбора, кроме как действовать в одиночку. СССР не мог ждать Запад. Более того, нельзя жертвовать интересами единственного в мире социалистического государства ради потенциальной революции где-нибудь еще. Если выживание СССР требует

достижения какого-то согласия с силами капитализма, и если это, в свою очередь, ставит границы возможностям Советского Союза поддерживать революционные силы Запада, то так тому и быть.

Понятно, что за каждой стороной в споре была своя правда. Позицию Троцкого легко представить как пораженческую, учитывая отсутствие революции в Западной Европе; аргументы Сталина, похоже, подтвердились работой советской плановой экономики 1930-х годов. Но с перспективы 1990-х, когда Советский Союз превратился в развалины, кто-то может задаться вопросом, а не изоляция ли и отсталость СССР, на которые указывал Троцкий, в большей части виноваты в крайней слабости советского социализма. Конечно, вопрос, мог ли СССР действовать тогда по-другому, чтобы выйти из изоляции, крайне спорный.

В любом случае, к нашему обсуждению имеет прямое отношение предположение Троцкого, что если революция будет расширяться, что рабочие классы Западной Европы охотно помогут своим восточным товарищам строить более совершенный социализм. То есть, Троцкий апеллировал к той же самой международной солидарности и к тому же идеализму, который выше имели в виду и мы. И опять встает вопрос: насколько реалистична эта идея?

Для сравнения имеет смысл кратко рассмотреть причины, по которым развитая капиталистическая страна может пожелать стимулировать «развитие» (в той или иной форме) стран третьего мира. Мы можем выделить четыре таких причины:

1) Чтобы эксплуатировать дешевый труд, доступный в развивающейся стране (который также может использоваться для снижения зарплат в самой метрополии). При этом в развивающейся стране могут строиться фабрики и какая-то инфраструктура, но труд, доверяемый таким странам, вероятнее всего будет неквалифицированным (сборка и тому подобное).

2) Чтобы разрабатывать источники сырья. Опять-таки, для этого в развивающейся стране может в какой-то степени строиться производство (добыча полезных ископаемых и плантации). Но такое развитие несет с собой для развивающейся страны риск попасть в зависимость, полагаясь только на один или несколько товаров для получения доходов от экспорта и становясь, следовательно, крайне уязвимой при ухудшении условий торговли. Кроме того, крупномасштабная добыча полезных ископаемых может привести к разрушению окружающей среды.

3) Чтобы развить в развивающейся стране рынки сбыта продукции экономики метрополии. Эту причину особо выделяла Роза Люксембург, доказывавшая, что без постоянного создания новых рынков развитые капиталистические экономики будут по самой своей природе подвержены кризисам перепроизводства.

4) И наконец, мы должны выделить мотивацию к «развитию» страны третьего мира, лежащую за пределами открытого экономического эгоизма, даже в случае капиталистических экономик. Может играть свою роль идеология, или колониального характера (связанная с предполагаемым превосходством культурной и социально-политической системы метрополии, которым ревностные колониальные администраторы желают поделиться с местными жителями), или социал-демократического, разделяющая в некоторой степени идеалы социалистического интернационализма. Впрочем, практическое влияние последней, скорее всего, так и останется минимальным.

Теперь мы можем задаться вопросом, как вышеперечисленный список связан с возможной мотивацией отношения развитой социалистической страны с развивающейся. Причина № 1 должна полностью отсутствовать в отношениях между социалистическими странами. Причина 3 тоже не относится к делу, потому что в плановой экономике не может быть недостаточного внутреннего спроса. Остаются пункты 2 и 4. Что касается пункта 2, то социалистическая экономика также заинтересована в бесперебойной поставке сырья и, следовательно, в развитии экономик развивающихся стран как поставщиков. Но с точки зрения социалистического интернационализма к такого рода развитию следует относиться осторожно из-за упомянутых выше опасностей.

Советское государство гордилось, что более развитые регионы, например Европейская Россия, сделали огромный вклад в экономическое и культурное развитие таких областей, как Центральная Азия, без отношений эксплуатации, присущих капиталистическому миру. Хотя это говорилось вполне заслуженно, есть основания беспокоиться о пути развития, например, Узбекистана с его монокультурой хлопка. В отличие от развивающихся стран капиталистического мира за границами СССР, Узбекистан не был отдан на милость мировым цен на хлопок. С другой стороны, разрушение окружающей среды как результат экономики хлопка было особенно сильным, вплоть до высыхания Аральского моря, из которого брали воду для больших проектов орошения, требующихся для выращивания хлопка в Средней Азии. (Хотя надо заметить, что развитие, пренебрегающее экологией, не было ограничено окраинами СССР).

И наконец мы возвращаемся к четвертой причине: идеологической. Можно надеяться, что при социализме развитые страны или регионы захотят выделить ресурсы для помощи менее развитым соседям, не подсчитывая при этом собственную прямую выгоду – или, другими словами, что дух социалистического эгалитаризма преодолет региональные и культурные границы. Может быть, это слишком наивно? Однако кроме попыток выравнивания относительно отсталых регионов СССР мы можем еще привести пример «региональной политики» в капиталистических национальных государствах при социал-демократических правительствах. Такая политика, которая, похоже, действительно включала перемещение ресурсов в менее развитые регионы, хотя и вызывала недовольство, но тем не менее в целом считалась людьми правильной. Мы хотим сказать, что в этом случае содержится важная мораль, особенно, если сравнить выделение ресурсов в рамках региональной политики с довольно крошечными размерами «международной помощи». То есть, похоже, что добиться одобрения народа для продвижения равенства легче, когда речь идет о регионах, составляющих часть унитарного государства, а не о различных национальных государствах. Люди, похоже, более склонны считать проект выравнивания честным и разумным, когда это выравнивание происходит внутри «их страны», даже если «их страна» велика и разнообразна, как СССР.

В отсутствие развитого чувства сверхнациональной общности, при наличии его антагониста – государственных учреждений разделенных стран – система финансирования развития будет расценена более развитыми нациями как невыгодная. В более развитых странах может возникнуть национальное чувство негодования против менее развитых. Примерами могут служить требования экономической автономии подкованными балтийскими республиками СССР, выставленные, когда легитимность советского государства стала уменьшаться. Любые уступки, сделанные в этом вопросе более развитым странам, будут делаться за счет менее развитых.

В отличие от положения в СССР, в социалистических странах, созданных после войны, - в Китае, на Кубе, в ГДР и т.д. не было единых межнациональных планов. Разделение труда между ними выполнялось посредством торговли, которую обычно балансировали с каждой страной отдельно. В результате по сравнению с капиталистическим миром возникали потери в двух местах. Во-первых, система двухсторонних торговых балансов давала меньше возможностей для разделения труда, чем было бы возможно при многосторонней торговле и конвертируемых валютах. Во-вторых, капиталистические мультинациональные компании организуют международное техническое разделение труда, разрабатывая международные планы своего производства. Форд, к примеру, координировал производство своих автомобилей во всем мире и его филиалы в различных странах специализировались на кузовах, двигателях и т.д. Без такой международной организации социалистические страны страдали от расточительного дублирования основных отраслей промышленности и от мелкомасштабного производства.

За что мы выступаем

По изложенным выше причинам, в интересах социалистической системы в целом, чтобы социалистические страны подчинили свои экономики межнациональной системе планирования. Для этого нужно поступиться национальным суверенитетом, что, по крайней мере, поначалу, столкнется с сильной политической оппозицией.

И в капиталистическом мире национальные государства теряют суверенитет из-за интернационализации мировой экономики. Она происходит в форме либерализации торговли, возрастания роли мультинациональных корпораций и создания международных прото-государств вроде ЕС. И здесь процесс интернационализации создает политическое сопротивление. Некоторые национальные политики, видя, как размывается власть их институций, пытаются затормозить этот процесс. Для этого в их арсенале есть целый набор национальных шовинистических идеологий, оставшихся от более ранних стадий истории капитализма. Но политики, выступающие против глобализации, сопротивляются ходу истории. Даже Тэтчер не смогла передать своей партии Тори собственную нелюбовь к Европейскому валютному союзу.

В целом, после 1970 года капиталистические политики менее склонны поддаваться реакционному экономическому национализму, чем социалисты. Совместные действия части буржуазных правительств в конце 70-х – начале 80-х годов создали своего рода протекционизм, похожий на существовавший во времена Великой Депрессии тридцатых. Вожди социалистических стран, напротив, выразили гораздо меньше желания подчинить свои национальные экономики единой плановой системе. Почему?

Одно из возможных объяснений заключается в том, что политический класс социалистических стран имеет (или имел) намного большую автономию, чем в капиталистических странах. Класс, который сильнее всех заинтересован в развитии социализма, - это рабочий класс, и предполагалось, что класс профессиональных политиков в социалистических странах представляет интересы трудящихся. Класс с самой сильной заинтересованностью в продолжении развития рыночных экономик – это класс капиталистов, и ответственные политики в капиталистических странах принимают эти интересы во внимание. В капиталистических странах ведущие политики часто заодно являются

и бизнесменами. Это могут быть богачи, занимающиеся политикой в качестве хобби, или политики, которых после их успеха могут пригласить в советы директоров компаний. В любом случае существует обмен людьми между деловой и политической сферами.

При этом коммерческие занятия вознаграждаются лучше. Если капиталистический политик решит бросить политику и податься в промышленность, то его уровень жизни не упадет. Такого обмена между членами политической элиты и рабочим классом в социалистических странах нет. Социалистический политик, вернувшийся в рабочий класс, как сделал Александр Дубчек после советского вторжения в Чехословакию 1968 года, почувствует падение дохода и социального статуса. Такие перемещения редко когда были добровольными.

Статус и доход социалистических политиков зависит только от их положения в национальном государстве. У них есть сильная личная мотивация сохранять автономию страны, даже перед лицом долговременных экономических аргументов, свидетельствующих против нее. У этих аргументов нет защитника внутри страны. Голос капиталистических классов на Западе хорошо слышен, и они понимают свой долговременный интерес в интернационализации. Сказать тоже самое о рабочих в социалистических странах нельзя. Опыт торговли и ТНК учит буржуазию интернационализму. Социалистические рабочие, проводя всю жизнь в одной стране, нанятые своим собственным национальным государством, беспокоятся об интернационализации меньше.

Интернационализм рабочего класса определенно существует в социалистических странах: посмотрите на десятки тысяч кубинцев, добровольно едущих в Анголу в качестве солдат, врачей и учителей. Но, как показала недавняя история, местные политики вполне могут подстегнуть национальные чувства, чтобы усилить машины своих государств.

Из-за важности роли, которую государство играет в социалистической экономике, социалистические страны не могут интернационализироваться на экономическом уровне без политического союза. Если бы Коминтерн не был распущен во время Второй мировой войны, он мог бы дать толчок, необходимый для достижения политического единства только что возникших государств рабочих. Существование одной международной политической партии как минимум играло бы роль сопротивления давлению национализма.

Важность национального суверенитета

По мере все большей и большей интернационализации экономических отношений значение национального суверенитета становится все более и более классовым вопросом. Самым важным правом страны, остающимся у страны, является право выбрать путь капитализма или социализма. Это поняла Тэтчер, кричавшая, что не для того она боролась с заразой социализма на британской почве, чтобы та вновь появилась под защитой Европейской комиссии. По иронии судьбы, это то самое право государства, которое люди Никарагуа защищали годами кровавой войны против контраст.

Даже маленькие страны могут освободиться от капитализма и установить у себя социалистическую экономику, если политическая ситуация благоприятна и страна может защитить свои границы. Но если маленькая социалистическая страна последует политике изоляции по албанской модели, ее экономическое развитие

будет замедлено. Парадоксально, но лучший способ для новой социалистической страны защитить свое решение строить социализм – это вступить в политический союз с другими социалистическими странами.

Глава 12. Коммуна

Официальные власти распевают на все лады песни об общинах. Мы слышим разговоры о социальных службах общин, о программах для общин и так далее, а в это же время экономическое развитие разрушает любую естественную основу для общины. Община может существовать только на основе совместной деятельности. В современных городах мы наблюдаем, главным образом, не общины, а территории для проживания. Люди едут на работу через весь город или даже в другие города. На территории своего проживания они едва знают своих соседей; их друзья часто живут в совершенно других местах. Территория проживания и место работы разделяются, и люди знакомятся с товарищами по работе, которые могут жить за несколько миль от них. Община существует лишь для детей, посещающих местные школы. Среди матерей община детей откликается эхом. Но когда дети вырастают, сообщество сверстников ускользает от них.

Это неизбежно приводит к усилению индивидуалистических ценностей, хорошо подходящих капитализму, но служащих слабой опорой социализму. Среди мужчин этот индивидуализм усугубляется долгими годами мирной жизни, когда выросли поколения, не знающие ни дисциплины ни сплоченности военного сообщества. Для процветания социализма необходимы общинные корни. Необходимы сообщества, в которых бы люди сотрудничали и работали на общее благо. Но сообщество нельзя создать из воздуха с помощью магических заклинаний. Необходима реальная экономическая поддержка. Должны существовать социальные формы, которые объединяли бы людей вместе для решения реальных проблем, и решения были бы лучше, чем дают институты капиталистического общества.

Среди социалистических стран наиболее значительная попытка развить институт общин предпринималась в Китае в период народных коммун. Это был величайший в истории кооперативный эксперимент, включавший около 800 миллионов людей. Коммуны были большими, часто более 30000 членов. Они занимались сельским хозяйством и легкой промышленностью, обеспечивали своих членов образованием и здравоохранением. В собственной милиции люди получали навыки военной подготовки и обороны. Имелись также органы местного самоуправления. В Китае коммуны были созданы для замены экономической системы в сельском хозяйстве, и они сделали возможным развитие программ по мелиорации и социальному обеспечению, которые экономика не занималась. В коммунах социальное положение женщин претерпело заметный прогресс.

Если мы попытаемся применить идею коммуны к развитым индустриальным обществам, то очевидно, что необходимо будет внести значительные изменения. Так как в сельском хозяйстве сейчас занято очень немного людей, мы должны планировать в терминах городских коммун.

Деятельность городских коммун

Главная функция коммуны – заменить семью. Китайские коммуны заменяли семью как сельскохозяйственную единицу. Современные городские коммуны должны будут заменить более старые экономические роли, сохранившиеся еще в буржуазной семье. Поскольку большая часть экономической деятельности, осуществляемой городским жителем, имеет целью удовлетворение нужд в экономике более широкого масштаба, город или городской район не имеет той

степени внутренней самодостаточности, которая была типична для китайских коммун¹. Именно по этой причине мы сосредоточимся на их потенциальной роли как замены внутренней экономики. Это не означает, что мы исключаем возможность применения аналогичных принципов организации для единиц большего масштаба чем маленькие города или большие деревни.

Но мы должны, однако, заметить перед началом обсуждения, что мы не предлагаем принудительную коллективизацию. Наша цель - исследовать теоретические возможности форм коммунальной жизни, а практическую реализацию этих возможностей оставим для граждан будущего социалистического содружества. Коммуны будут преуспевать, только если сумеют продемонстрировать свои преимущества в качестве альтернативы буржуазной семье.

После этого предупреждения, мы можем составить следующий список видов деятельности, в которых коммуна может заменить семью:

1. Жилищное строительство
2. Приготовление еды
3. Уход за детьми
4. Организация досуга
5. Уход за престарелыми.

Давайте подробно рассмотрим эти виды деятельности и вопросы, которые при этом возникают.

Первый вопрос, от которого зависят все остальные, - это число людей в коммуне. Мы предполагаем, что она должна быть намного меньше, чем в китайской модели – возможно, от пятидесяти до двухсот взрослых. Именно такое количество людей выбрано по экономическим причинам, которые мы изложим в ходе описания каждого вида деятельности коммуны.

Жилищное строительство

Мы предполагаем, что коммуны будут обеспечивать своих членов жильем. И сейчас существуют жилищные кооперативы, делающие то же самое, но они не вмешиваются в экономику самого домохозяйства. Поэтому в жилищных кооперативах планировка домов остается ориентированной на нуклеарную семью. Кооператив обеспечивает семьи индивидуальными домами. Коммуна же должна дать жилье отдельным людям внутри большого коммунального дома.

Коммунальное жилье в СССР ассоциировалось с переполненными квартирами и недостатком удобств; коммунальные квартиры были довольно малы и не приспособлены для этой цели. Чтобы коммунальное строительство стало привлекательным предложением, оно должно давать людям по крайней мере столько же личного пространства, сколько они могут получить в обычном доме, а коллективного пространства больше, чем они могли бы там получить. Мы предполагаем, что каждый взрослый член коммуны должен иметь по меньшей мере одну комнату для личного использования. Вероятно, стоило бы расширить этот принцип на всех членов коммуны, вышедших из подросткового возраста.

Коммунальная организация жизни, естественно, должна повлиять на типы зданий. Пригородный многоквартирный дом или квартира в высотном здании целиком

адаптированы для нуклеарной семьи. Коммунам придется создать новый тип архитектуры. Интересное обсуждение этого вопроса, основанное на собственных исследованиях датских «bofoellesskaber» - «жилищных общин», дают *Durrett and McCamant (1989)*. Эти архитекторы не предполагают такой степени общности, какую предполагаем мы, но в их концепцию «совместного проживания» входят помещения для совместного питания и ухода за детьми, а также кооперативные магазины, стиральные машины, комнаты для фоторабот и так далее. Можно также использовать некоторые элементы архитектуры религиозных общин или колледжей (хотя оба этих типа зданий не рассчитаны на семьи, и потому страдают недостатком пространства для детей).

Приготовление еды

Мы предполагаем, что члены коммуны будут сотрапезниками, то есть будут питаться вместе по крайней мере часть времени. Отсюда вытекает необходимость коммунальных кухонь и столовой, владение или по крайней мере распоряжение крупной кухонной техникой и выделение труда на приготовление пищи. Мы можем предложить два принципа на которых может основываться организация приготовления еду. Оба в широком смысле совместимы с коммунистическими принципами. Или коммуна предоставляет некоторым своим членам работу поваров на полный рабочий день с соответствующей оплатой, или вводится дежурство на кухне по расписанию. К рассмотрению относительных преимуществ той или иной системы мы вернемся ниже.

Размер коммуны должен быть достаточным, чтобы оправдать дополнительные (по сравнению с обычной семьей) затраты на приготовление пищи. Например, ежедневная выпечка хлеба не экономна для хозяйства отдельной семьи, но для ста человек становится вполне оправданной.

Уход за детьми

Размер коммун должен быть выбран достаточно большим, чтобы было оправдано иметь как минимум детский сад и, возможно, начальную школу. Огромные экономические преимущества общей заботы о детях очевидны. Значительный процент женского населения будет освобожден от необходимости самостоятельно растить детей – от труда низкой производительности. Эти женщины смогут принять участие в общественном труде с более высокой производительностью. В результате они больше дадут обществу и получат независимый доход.

Организация досуга

Мы предполагаем, что коммуны должны располагать средствами на обеспечение спортивных сооружений и возможностей отдыха, которые сейчас доступны только высшим классам. Коммуна, скажем, из ста человек будет в состоянии позволить себе плавательный бассейн, гимнастический зал и одного-двух пони для детей. Во дворе можно оборудовать качели, спортивные конструкции и так далее. Было бы целесообразно иметь общественные помещения для танцев и музыки. Предметы, которые находятся за пределами возможностей большинства отдельных граждан, например, яхта, вполне могут быть по средствам коммуны. Городская коммуна могла бы владеть домом в сельской местности для отдыха

своих членов в праздничные дни. Для передвижения можно завести один-два микроавтобуса, автомобиль и велосипеды.

Уход за престарелыми

Основная инфраструктура коммунальной жизни - коллективное приготовление пищи и присутствие в здании молодых здоровых людей должны значительно облегчать жизнь пожилым. Если услуги по стирке и уборке также предоставляются коммуной, то пожилые люди могли бы пользоваться ими и не подвергать себя изоляции в доме престарелых. Для более трудоспособных пожилых людей работа в коммуне обеспечит возможность по-прежнему играть активную роль в обществе, и не страдать от вынужденного безделья.

Основные доводы в терминах эффективности

Основное преимущество коммун – возможность пользоваться эффектом масштаба. Именно поэтому они превосходят экономику отдельной семьи. Коммунальный уход за детьми прогрессивен именно потому, что экономит усилия и раскрепощает людей. Разумеется, если бы все было наоборот, и жизнь в коммуне требовала бы увеличения затрат человеко-часов на присмотр за детьми, то понадобились бы другие очень веские причины, чтобы ее оправдать. Экономическая эффективность коммуны имеет два аспекта: экономия непосредственно труда и экономия средств производства. Экономия труда имеет место потому, что основные работы по приготовлению пищи и присмотру за детьми внутри существующей нуклеарной семьи выполняются не в самых эффективных размерах. Приготовление ужина на 50 человек требует меньше затрат труда, чем приготовление ужина каждым из этих 50 человек по отдельности. Более реалистично можно сказать, что приготовление еды на 50 человек потребует меньше труда, чем потребовало бы, если бы эти 50 человек жили в 20 семьях, как это происходит сейчас.

С экономией средств производства дела обстоят несколько более хитро. Рассмотрим проблему посещения уборной. Если вы живете в типичном британском доме, то есть только одна уборная, которая находится в ванной комнате. Если другой член семьи принимает ванну, то это будет невыносимо. С другой стороны, если 50 людей живут в большом доме с 20 уборными, то вероятность обнаружить, что все они заняты, минимальна. Таким образом можно уменьшить количество уборных на человека и при этом иметь гарантию, что всегда найдется свободная. Пространство и ресурсы, сэкономленные на уборных, можно будет использовать для чего-либо другого.

Аргумент, который применялся к уборным, может быть расширен и на другие удобства. Коммуна может оправдать установку внутренней АТС, и тогда понадобится меньше внешних линий, чем если бы такое же количество людей было разбросано по отдельным домам с отдельными телефонами. То же самое относится к офисному оборудованию, такому как компьютеры и ксероксы, которые ни к чему одной семье, но могут эффективно использоваться в коммуне. Так как определенный процент дохода коммуны будет тратиться на товары длительного пользования, ее члены получают доступ к более широким возможностям, чем если бы они жили в отдельных семьях.

Наше предположение о том, что городская коммуна должна быть меньше, чем китайские Народные коммуны, основывается на предположении, что тот тип

экономики, о котором говорилось выше, начинает истощаться при размере коммуны примерно в двести человек. В экономической литературе можно найти концепцию «минимально эффективных масштабов» (МЭМ) - это самый малый возможный размер завода для заданной отрасли, при котором можно получать прибыль за счет значительной экономии на масштабе. МЭМ может сильно отличаться в различных отраслях промышленности; например, для маслобойни он должен быть гораздо больше, чем для фабрики пластмассовых игрушек. Если мы можем определить МЭМ для городской коммунальной жизни, то нет смысла создавать коммуны больше этого размера. «Малое - прекрасно» - девиз довольно потрепанный, но очевидно, что коллективного демократического принятия решений и взаимной заинтересованности проще достичь в коммуне меньшего размера. А смысл коммун в том и состоит, чтобы добиться не только экономической эффективности, но и этих менее осязаемых преимуществ.

Система оплаты и внешняя торговля

В Китае члены коммуны за выполненную работу получали оплату в рабочих единицах. Это были единицы расчета, действующие внутри коммуны. Во время сбора урожая люди получали долю урожая, зависящую от количества работы, выполненной ими в течении года. Рабочие единицы, используемые для расчетов внутри коммуны, не были юанями – национальной валютой Китая. Они являлись правами использования внутренних ресурсов коммуны, но не давали ее членам прямого доступа к ресурсам страны. Этот принцип в общем виде применим для экономических систем, основанных на иерархии коммунальной собственности. Давайте рассмотрим, как он может работать для городских коммун.

Работа, выполняемая членами коммуны, может быть разделена на два вида: выполняемая внутри коммуны и выполняемая для экономики страны. Это разделение может совпадать или не совпадать с разделением людей на тех, кто работает главным образом на общую экономику, и тех, кто работает главным образом на коммуну. Труд, вложенный в общую экономику, увеличивает количеством стоимости в форме товаров и услуг. Эти услуги и товары принадлежат в первую очередь стране в целом, и общество распределяет трудовые талоны между теми, кто выполнил работу. Трудовые талоны позволяют трудящимся получать в магазинах товары эквивалентной стоимости. Возникает вопрос. Если член коммуны работает на общую экономику, то следует ли выдавать государственные трудовые талоны ему лично или коммуне?

В принципе могут использоваться обе системы. Если члены коммуны получают государственные трудовые талоны, то коммуна взимает с них плату за членство. Или же труд, выполненный членами коммуны, считается ее собственностью. Примерно таким же образом в капиталистической экономике работа, выполненная служащими субподрядчика, является собственностью субподрядчика. Если J&M Consultants PLC предоставляет консультационные услуги правительству, то правительство платит именно J&M, а не ее отдельным служащим. После того как J&M снимут сливки с прибыли, служащие получают свою долю дохода.

В коммуне не будет эксплуатации, но принцип остается тем же: доходы от труда, вложенного в общую экономику, принадлежат всей коммуне, а не отдельному члену, выполнившему работу. Преимущество этой процедуры состоит в том, что она уравнивает внутренний и внешний труд. Независимо от того, провел ли я рабочий день на коммунальной кухне или работая на общую экономику, коммуна заплатит мне в коммунальных рабочих единицах. Эти единицы я могу потратить

на оплату коммунальных взносов, на оплату еды в коммунальной столовой, а также конвертировать в государственные трудовые талоны по текущему обменному курсу. Мы упоминаем обменный курс, потому что неочевидно, что коммуны смогут установить стоимость внутренних рабочих единиц, равную государственным трудовым талонам. Чтобы разобраться в этом вопросе, мы должны подробно рассмотреть порядок расчетов в коммуне.

Для начала рассмотрим коммуну в целом. Предположим, что коммуне выдаются государственные трудовые талоны в количестве, равном количеству часов труда, отработанному членами коммуны за определенный период. Налоги могут взиматься либо индивидуально, либо коллективно. Если мы считаем, что национальные государственные талоны выплачиваются непосредственно коммуне, то предположим также, что налоговые обязательства тоже имеют коллективные.

При такой системе получается, что валовый доход коммуны в трудовых талонах есть общее количество часов, потраченное членами коммуны на выполнение внешней работы. Чистая прибыль равна валовому доходу минус государственный налог за этот временной период. После коллективной закупки товаров, остаток откладывается в фонд распространения. Такой фонд - это общее количество национальных трудовых талонов, доступное для использования членами коммуны, чтобы они могли купить для себя «внешние» товары.

Возьмем отдельного члена коммуны. Если в коммуне вся работа учитывается одинаково, то для расчета его общего трудового вклада, можно просто сложить часы, потраченные им на выполнение внутренней и внешней работы. Предположим, что коммунарка Джейн отработала 36 часов. Теперь надо учесть обязательства членов коммуны по отношению к коммунальному общему фонду. Этот фонд должен покрывать внешние затраты, указанные выше (государственный налог и коллективная закупка внешних товаров), но, помимо этого, он должен еще покрывать и все внутренние коллективные расходы труда – обеспечение нетрудоспособных членов коммуны, основные коммунальные услуги - уборка и ремонт коммунального имущества. Наша коммунарка должна отдать некоторую часть в этот фонд – допустим, 12 часов. Она получает кредит в рабочих единицах равный 36 минус 12, то есть 24 часа, которым может свободно распоряжаться. Или же она может использовать эти рабочие единицы, чтобы приобрести дополнительные коммунальные товары и услуги (те, которые не гарантируются правом членства в коммуне, а оплачиваются отдельно - например, отдельные продукты или услуги парикмахера). Она может обменять их на государственные трудовые талоны, чтобы купить товары, произведенные вне коммуны. Как раз здесь и возникает вопрос об обменном курсе.

Допустим, коммунарка Джейн желает обменять рабочие единицы стоимостью в 16 часов на государственные трудовые талоны. Другие члены тоже захотят обменять часть своих рабочих единиц. Посмотрим, какой получается общий спрос на обмен и при каких условиях члены коммуны смогут получать внутренние рабочие единицы, равные по курсу государственным трудовым талонам. Это зависит от соотношения общего спроса и фонда распределения коммуны, о котором говорилось выше. Если эти величины равны, то проблемы нет - потребность в талонах по обменному курсу 1:1 равна доступному предложению. Случайные временные расхождения между спросом и фондом распределения не являются проблемой, но заставляют коммуну держать в качестве буфера какое-то количество трудовых талонов (вероятно, в форме депозита - см. главу 7). Но если

имеется постоянное несоответствие, то коммуна не сможет организовать свободный обмен рабочих единиц по равному курсу. Если спрос превысит объем фонда распределения, коммунал придется «обесценить» рабочие единицы. Например, если распределительный фонд за конкретный период равен 1000 часов, а спрос - 1200 рабочих единиц, то правильным курсом будет 1,2 внутренних рабочих единицы за трудовой талон.

Чтобы изучить этот вопрос подробнее, полезно будет рассмотреть пример коммунальных трудовых расчетов, показанный в табл. 12.1. Как видно из таблицы, общая доступная сумма рабочих единиц равна сумме а) фонда распределения (о котором говорилось выше) и б) общей дополнительной работы, выполненной внутри коммуны. (Определение последнего термина смотрите в комментариях к таблице). В данном примере их общая сумма оказалась равной 2200 часов, но это не случайность и не специальный подбор цифр – она следует из принципов учета, положенных в основу таблицы. Если коллективный фонд коммуны сбалансирован, общий вклад всегда равен общим расходам.

Изучая баланс коллективного фонда, мы видим, что нужно для поддержания обменного курса между рабочими единицами и трудовыми талонами на уровне один к одному. Все, что коммунары могут сделать с имеющимися в их распоряжении рабочими единицами, - это потратить их на продукты дополнительного внутреннего труда или обменять на государственные трудовые талоны². Таким образом, если сумма потраченная членами коммуны на дополнительные внутренние товары и услуги, равна количеству труда, вложенному туда, то спрос на государственные трудовые талоны как раз будет равен фонду распределения, и можно установить обменный курс один к одному. В примере, приведенном в таблице 12.1, в распоряжении имеется 2200 рабочих единиц, распределительный фонд равен 1000 и 1200 часов выделены на вспомогательные внутренние работы. 1200 доступных рабочих единиц потрачены на продукты неосновных внутренних работ, спрос на государственные трудовые талоны и их предложение будет равно 1000.

| | |
|---|------|
| 1. Расчет фонда распределения | |
| внешние трудовые кредиты | 3000 |
| <i>минус</i> налоги | 1100 |
| <i>минус</i> общие закупки | 900 |
| <i>равно</i> фонду распределения | 1000 |
| 2. Рабочие единицы, занимаемые коммуной | |
| внешняя работа | 3000 |
| <i>плюс</i> внутренние работы, в том числе: | |
| основная | 1800 |

| | |
|--|------|
| неосновная | 1200 |
| <i>итого</i> | 6000 |
| 3. Обязанности перед коллективными фондами | |
| налоги | 1100 |
| <i>плюс</i> общие закупки | 900 |
| <i>плюс</i> основные внутренние работы | 1800 |
| <i>равно</i> расходам коллективного фонда | 3800 |
| 4. Расчет имеющихся рабочих единиц | |
| всего кредитов в рабочих единицах (из раздела 2) | 6000 |
| <i>минус</i> отчисления в коллективный фонд (равны расходам коллективного фонда из раздела 3) | 3800 |
| <i>равно</i> доступным рабочим единицам | 2200 |
| <i>Под основными внутренними работами понимается работа, результаты которой принадлежат по праву членам коммуны, тогда как продукт неосновной внутренней работы фактически «продается» членам коммуны через вычеты из суммы заработанных ими рабочих единиц.</i> | |

Таблица 12.1. Пример расчета средств коммуны

Следовательно, для поддержания курса один к одному требуется необходимых три условия: коммуна должна правильно вести учет; коллективный фонд должен быть (в среднем) сбалансирован; и в нем должен иметься резерв неосновных внутренних работ, как минимум равный спросу членов коммуны. Постоянная нехватка распространяемых трудовых талонов при обменном курсе 1:1 сигнализирует о нарушении одного или нескольких этих условий. Например, предположим, что коммуна тратит на неосновные работы по кухне больше, чем собирает платы за питание – то есть будет иметь место повышенный спрос на трудовые талоны, который приведет к понижению курса рабочих единиц. Это простая арифметическая задача. Вероятно, питание в рабочих единицах «стоит» слишком мало, а это легко исправить. С другой стороны, проблема может быть в распределении труда. Если для коммунального питания требуется слишком много труда по сравнению с потребностями членов коммуны в питании, то потребуются перераспределение рабочего времени коммунаров.

При условии полной занятости во внешней экономике, это не должно стать проблемой. Коммуна не должна быть «последней надеждой на работу», поглощающей излишнее предложение труда, и не должна этого делать, если желает поддерживать паритет внутренней трудовой единицы.

При изложении вопроса мы предполагали, что коммуна при расчетах одинаково рассматривает внутренний и внешний труд. То есть, коммуна назначает своим членам одну рабочую единицу в час, не делая различия между работой, выполненной внутри коммуны или во внешней экономике. В этом случае обменный курс должен установиться правильно и любое отклонение от равенства выдает ошибку в расчетах либо в распределении труда. Но в принципе коммуна может оценивать внешний труд несколько выше или ниже внутреннего. Допустим, члены некоторой коммуны пришли к заключению, что внешняя работа менее привлекательна, чем внутренняя, и поэтому готовы выплачивать премии за внешнюю работу. При этом необходимо, чтобы обменный курс рабочих единиц был равен курсу, используемому при расчетах. Таким образом, если коммуна решила, что за внешнюю работу выплачивается десятипроцентная премия, то члены коммуны, работавшие на внешнюю экономику, получают 1,1 рабочих единиц, а обменный курс будет равным 1,1 рабочей единице за трудовой талон. Поскольку одна из целей коммуны – уничтожить разделение труда по признаку пола и помочь поддерживать равенство людей, мы не рекомендуем действовать таким образом, а лишь указываем, что это возможно.

Распределение обязанностей

При распределении обязанностей коммуна может руководствоваться одним из двух принципов. В первом случае за членом коммуны закрепляются конкретные обязанности. Коммуна содержит рабочих, занятых полный рабочий день – поваров, нянь и т. д., а также других членов, работающих полный день на государственную экономику. Во втором случае может иметь место смена обязанностей, то есть человек сегодня выполняет работу няни, завтра – садовника, а оставшиеся три дня работает на государственную экономику³.

Оба варианта имеют свои достоинства и недостатки. Циклическая смена обязанностей уменьшает для человека риск погрязнуть в однотипной работе и дает возможность избежать половой дискриминации, но при выполнении постоянных обязанностей человек может добиться большего мастерства в работе. Радикальная форма циклической смены обязанностей может создать препятствия для государственной экономики. Эффективность ее проектов экономики может пострадать из-за невозможности рассчитывать на полную занятость своих работников.

Юридический статус коммун

Коммуны могут владеть зданиями и средствами производства, применяющимися для внутренних работ. Это может быть оборудование для приготовления еды, духовые шкафы, миксеры и т.д. Кроме того, легкие транспортные средства, такие как легковые машины или фургоны, тоже могут принадлежать коммуне. Коммуна также может арендовать землю у государственного агентства. Для коммун также имеет смысл иметь право взаимодействия с государственными органами. Очевидно, что коммуны должны иметь возможность заключать договоры о работе на государственную экономику, но они могут также брать на себя целые проекты⁴, использующие труд коммунаров. Для этого общая экономика может арендовать коммуне во временное пользование другие средства производства. Например, коммуна может взять на себя работу по доставке молока в городские районы и получить в пользование цистерны для его перевозки.

Общественный порядок

Что касается создания коммун, то как минимум должны существовать учреждения, которые могут собрать вместе людей, желающих вступить в коммуну – своего рода «брачные агентства». Кроме того, для поддержки коммун могут быть созданы общественные фонды. В эти фонды могут передаваться постройки, находящиеся в общественном владении, или им может предоставляться целевой кредит на строительство специальных зданий. Налоговую политику может ориентироваться не на нужды нуклеарной семьи, а на коммуну. С другой стороны, если коммуны действительно имеют ряд существенных преимуществ перед семьями, и, следовательно, способны предложить своим членам более высокий уровень жизни, то заранее неясно действительно ли им требуется статус официального благоприятствования на длительный период времени. Возможно, однако, что социалистическое правительство пожелает поощрить экспериментирование и преодолеть общественный консерватизм путем переходной политики систематической поддержки коммун.

Примечания

- 1** Китайская улица или переулок в городе имеют экономико-политическую функцию, схожую с функцией коммуны, расположенной в сельской местности.
- 2** Люди могут не захотеть тратить весь свой доход за каждый период, но предполагается, что они не могут сберечь свои коммунальные рабочие единицы как таковые. Если кто-то захочет их сохранить, то ему придется приобрести государственные трудовые талоны. (О формах сбережений см. глава 7)
- 3** Маркс и Энгельс предвидели такое чередование, при которой кто-либо может «утром охотиться, днем ловить рыбу, вечером разводить крупный рогатый скот, выступать в роли критика после обеда...» («Немецкая идеология»).
- 4** «Проекты» и различия между проектом и традиционным социалистическим «предприятием» обсуждаются в главе 14.

Глава 13. О демократии

Утопические социальные эксперименты в общественном мнении в значительной мере ассоциируются с жестокими диктатурами и притеснением гражданских свобод. Если взять историю нашего столетия, то она действительно заставляет предполагать нечто подобное. Хотя в Британии и растет осознание необходимости конституционных изменений, представление о том, что в них должно входить, очень скромное. Передача полномочий на региональный уровень и альтернативные системы парламентских выборов могут стать началом дискуссии, но преодоление парламентской демократии как таковой почти невысказано. Цель этой главы – помыслить невысказанное, в частности, выступить в защиту радикально демократического устройства. Мы в общих чертах набрасываем современную версию греческой демократии и отстаиваем такую систему, как лучшее политическое дополнение к социалистическому экономическому планированию.

Демократия и парламентаризм

Одна из самых больших ироний истории состоит в том, что голосование с помощью избирательных бюллетеней, этот тысячелетний признак олигархии, сегодня предстает символом демократии.

В своей антиутопии «1984» Оруэлл иронически изображает новояз, диалект английского языка, искаженный настолько, что фразы вроде «свобода – это рабство» или «война – это мир» могли остаться без внимания. Он намекал на власть языка в деле контроля над нашими умами. Когда власть имущие могут переопределять значения слов, их свержение оказывается в буквальном смысле невысказанным. Фраза «парламентская демократия» – это пример новояза, противоречивое притворство. Обратимся к греческим истокам слова «демократия». Вторая половина этого слова означает «власть» или «правление». Так мы получаем автократию, то есть единоличную власть, или аристократию, власть *аристой*, лучших людей, элиты. Демократия – это власть *демоса*. Большинство комментаторов переводят это слово как власть «народа», но слово «демос» имеет более специфическое значение. Это власть простых людей, правление бедняков.

Аристотель, описывая демократии своего времени, совершенно явно отметил тот факт, что демократия – это власть бедных. Опровергая аргумент, что демократии – это всего лишь власть большинства, он привел следующий пример:

Положим, что государство состояло бы всего-навсего из тысячи трехсот граждан; из них тысяча были бы богачами и не допускали к правлению остальных трехсот – бедняков, но людей свободнорожденных и во всех отношениях подобных той тысяче. Решится ли кто-нибудь утверждать, что граждане такого государства пользуются демократическим строем? (Политика, 1290).

Но он говорит, что это искусственный пример, поскольку «богатых всегда немного, а бедняки многочисленны». Он дает следующее специфическое определение:

Итак, скорее следует назвать демократическим строем такой, при котором верховная власть находится в руках свободнорожденных, а олигархическим – такой, когда она принадлежит богатым (там же).

Рассматривая процесс занятия должностей в Греции, он отмечает, что «одной из основ демократического строя является замещение должностей по жребию, олигархического же – по избранию» (Политика, 1294).

То, что идеологи капитализма называют демократическими процедурами, следует более правильно именовать *псефономическими* процедурами (от греч. psephos – голосование с помощью шара). Приукрашивая природу классовых отношений, такие идеологи смешивают право голоса с осуществлением власти. На самом деле, капиталистические государства – это плутократические олигархии. Плутократия – это власть имущего класса, олигархия – это власть немногих.

Таковы типичные признаки современного государства. Это государство, конец или *телос* истории согласно Фукуяме (1992), наиболее совершенная форма классового господства со времен Римской республики, осуществляет такую долговременную духовную гегемонию, которая, похоже, устраняет любое соревнование. Реальная власть сосредоточена в ряде концентрических кругов, связанных с парламентом, кабинетом министров или президентом, то есть *олигархией*. Эта власть открыто осуществляется во имя Капитала, и сегодня все, имеющие отношение к ней, признают, что задача правительства – служить целям бизнеса в рамках *плутократии*.

Плутократическая власть происходит из распоряжения наемным трудом, отношения господства и порабощения, чья диктаторская природа не отменяется правом голоса. Псефономия или выборы – это, в целом, механизм селекции отдельных олигархов. Она одновременно придает легитимность их правлению и позволяет набирать их из лучших и наиболее энергичных представителей низших классов (аристой). В лучшем случае, выборы превращают олигархию в аристократию.

Аристотель рассматривал олигархию как отклонение от аристократии:

Однако существуют некоторые виды государственного устройства, отличающиеся от олигархических и от так называемой политики и именуемые аристократическими. Это такие виды, при которых избрание на должности обуславливается не только богатством, но и высокими нравственными качествами (Политика, 1293).

Замените «качества», лежащие в основе «меритократии» на «аристократию», и это словесное изменение хорошо будет описывать исторические метаморфозы британского общества с начала XIX века, когда парламент был открыт для заслуженных людей, не обязательно высокого происхождения. Но ключевой вопрос не в том, что некоторые люди сравнительно скромного происхождения занимают общественные должности, а в том, в чьих руках власть. Все остальное – это иллюзия.

То, чем различаются демократия и олигархия, есть бедность и богатство; вот почему там, где власть основана – безразлично, у меньшинства или большинства – на богатстве, мы имеем дело с олигархией, а где правят неимущие, там перед нами демократия. А тот признак, что в первом случае мы имеем дело с меньшинством, а во втором – с большинством, повторяю, есть признак случайный. Состоятельными являются немногие, а свободой пользуются все граждане; на этом же и другие основывают свои притязания на власть в государстве (Политика, 1279).

Парламентское правление и демократия – это противоположные понятия. Демократия – это власть масс, бедных и лишенных собственности; парламент – это правление профессиональных политиков, которые, в силу своего количества и классового положения, являются частью олигархии. Маркс и Энгельс совершенно явно следовали аристотелевскому понятию демократии, когда писали в «Манифесте коммунистической партии» 1848 г., что «первым шагом в рабочей революции является превращение пролетариата в господствующий класс, завоевание демократии» (К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 4., с. 446). Насильственное свержение аристократического государства и учреждение пролетарского правления были в глазах основоположников коммунизма синонимами демократии. Они говорили в 1852 г. о пролетарском правлении как диктатуре пролетариата.

«Диктатор» - это слово, происходящее из Римской республики, а не из Греции. Оно обозначает человека, который получил временную власть для правления в условиях чрезвычайного положения». Существует естественная тенденция вырождения временной диктатуры в пожизненное правление. Ленин и Сталин были диктаторами в этом римском смысле. Это ли Маркс понимал под диктатурой пролетариата? Конечно, нет. То, что он имел в виду, было массовой демократией, не сдерживаемой конституционными правами, защищающими частную собственность. Двумя с половиной тысячами лет раньше Аристотель описал подобные демократии:

При пятом виде демократии все остальные условия те же, но верховная власть принадлежит не закону, а простому народу. Это бывает в том случае, когда решающее значение будут иметь постановления народного собрания, а не закон. Достигается это через посредство демагогов. В тех демократических государствах, где решающее значение имеет закон, демагогам нет места, там на первом месте стоят лучшие граждане; но там, где верховная власть основана не на законах, появляются демагоги. Народ становится тогда единодержавным, как единица, составленная из многих: верховная власть принадлежит многим, не каждому в отдельности, но всем вместе (Политика, 1292).

И что предлагали эти демагоги? Коммунистические меры вроде списания долгов и перераспределения собственности!

Чтобы демократия служила пролетариату, массы должны обладать верховной властью, не ограничиваемой законом, способной создавать декреты, нарушающие установившиеся права собственности на землю или капитал.

Прямая демократия или демократия Советов?

У левых исторически было два кандидата на замещение парламентаризма – Советы и диктатура коммунистической партии. Последняя функционировала в качестве жизнеспособной политической системы полвека в СССР и Восточной Европе, а теперь потерпела крах, но все равно мало кто на Западе открыто защищал ее. Вместо этого существует сентиментальная приверженность идее Советов. Они рассматриваются как незапятнанная форма пролетарской власти, до того, как она была искажена ленинской диктатурой. Мы намеренно используем слово «сентиментальный», потому что многие из тех, кто говорит, что у них в сердце идея Советов, достаточны «реалистичны», чтобы принять парламентское правление. Идея Советов играет роль моральной страховки. Это не значит, что

мы недооцениваем роль Советов как органов восстания, которые могут стать центром свержения парламента. Но исторический опыт позволяет сделать несколько обобщений:

1. Советы начинают формировать только, когда диктатура или абсолютная монархия сброшены. Не похоже, что они могут возникать в парламентских государствах.
2. Рабочие или солдатские Советы представляют собой революционный вызов только, когда они вооружены. Вооруженные советы возникают только в условиях военного поражения – Франция (1871 г.), Россия (1905 и 1917 гг.), Венгрия (1919 г.), Португалия (1975 г.).
3. Они способны свергнуть существующее государство только, когда их возглавляет сплоченная группа сознательных революционеров. В других случаях, как в Парижской Коммуне или рабочих Советах в Португальской революции, они не затрагивают существующую государственную власть, пока их самих не распускают.
4. Они являются идеальным посредником для учреждения однопартийного государства. Это потому, что они основаны на ограниченном праве участия и не прямых выборах из низшего уровня в высший. Это приводит к изначальному преобладанию коммунистов. Такое первенство коммунистов, похоже, в любом случае является предпосылкой свержения буржуазного государства.

Советы – это переходные институты, а не устойчивые государственные структуры. Как только они начинают регулироваться, становится необходимым записать и исправить специальные правила, по которым они изначально были сформированы. Необходимо определить, кому можно голосовать, а кому нет. Советы нельзя создавать только обязательно из фабричных рабочих или солдат. Отсюда давление, приводящее к формированию территориальных округов со всеобщим голосованием, отсюда сталинская Конституция 1936 г. В отсутствие каких-либо ясно сформулированных планов конституции, система Советов стремится эволюционировать либо в сторону однопартийной диктатуры, либо в сторону буржуазного парламентаризма.

Возвращение к до-сталинской (до-ленинской) чистоте советской демократии – это не более, чем бездумная ностальгия, происходящая из не критического восприятия ленинского «Государства и революции». В этой книге Ленин предпринял блестящую попытку защиты Маркса и Энгельса, в частности, их размышлений о Парижской Коммуне, первом рабочем государстве. В российских условиях он выступал за «разрушение всей старой государственной машины, так чтобы сам вооруженный пролетариат *был правительством*» (ПСС, т. 33, с. 118). К сожалению, это подлинно демократическое государство, государство рабочих и солдатских депутатов, вскоре переросло в нечто совсем другое. Исторический процесс, в котором, если перефразировать Троцкого, большевистская партия заменила собой пролетариат, центральный комитет заменил партию, а вождь – центральный комитет, слишком хорошо известен, чтобы его освещать. Этот процесс, начавшийся при Ленине, завершился при Сталине.

Критики сложившейся системы из числа западных социалистов обычно рукоплескали теории, очерченной в «Государстве и революции», но обращали внимание на конфликт между теорией и последующей практикой. Некоторые

обвиняли Ленина и его теорию партии, некоторые – сложные условия России, некоторые – Сталина, некоторые – Хрущева, некоторые – Горбачева. Но мало кто ставил под вопрос исходную модель государства рабочих Советов, описанную Лениным.

Простое противопоставление теории практике, а благих намерений - дурным делам, - это не критика. Мы должны понять, как внутренняя логика модели, изложенной в «Государстве и революции», привела к тому, что случилось с Советским Союзом. Эта модель задумывалась как система Советов фабричных рабочих и солдат, избирающих депутатов через иерархию городских, областных и национальных Советов, в Верховный Совет. Чтобы обеспечить подотчетность депутатов рабочим, делегаты могли быть в любой момент отозваны, а их зарплата – не превышать зарплату среднего рабочего. Последние положения взяты из опыта Парижской Коммуны. Ленин защищал эти меры от Бернштейна, утверждавшего, что они были откатом к примитивному демократизму, ответив ему:

переход от капитализма к социализму невозможен без известного "возврата" к "примитивному" демократизму (ибо иначе как же перейти к выполнению государственных функций большинством населения и поголовно всем населением?) (ПСС, т. 33, с. 43).

Это важный переход и риторический вопрос удачен, но сегодня, спустя три четверти века, мы должны спросить, насколько глубоким было ленинское понимание «примитивности». При условии примитивного демократизма все без исключения граждане должны были выполнять государственные функции, но институты, с помощью которых это осуществлялось, были намного более радикальными, чем всё, что предлагал Ленин.

Институты классической демократии

Первой и наиболее характерной особенностью демократии было правление на основе большинства голосов всех граждан². Обычно оно определялось по поднятым рукам на народном собрании или *эклезии*. Власть демоса не делегировалась выборной палате профессиональных политиков, как в буржуазной системе. Вместо этого, простой трудовой народ, а тогда это были крестьяне и торговцы, собирался вместе для обсуждения, споров и голосования по затрагивавшим их вопросам³. «Правительства» как такового не было, вместо него функции народной администрации выполнял совет города или совет пятисот. В отличие от советов нынешней плутократии, его члены отбирались по жребию, а не на выборах. Была ротация должностей и люди работали в совете только год, а потом заменялись⁴.

Совет не имел законодательной власти и отвечал за осуществление политики, принятой народным собранием. Каждый гражданин имел право выступать и голосовать на собрании и получал деньги, которые он потерял, потратив время в совете.

Вторым важным институтом были народные законные суды или *дикастерии*. В этих судах не было судей, вместо этого там были дикасты, игравшие роль и судьи, и присяжных. Дикасты избирались по жребию из числа всех граждан с помощью утонченной процедуры с использованием списков и машин для жеребьевки. В суде решения принимались с помощью шаров и не могли оспариваться. Как

утверждал Аристотель, контроль над судами давал демосу контроль над конституцией.

На выборы смотрели с большим подозрением, и они не использовались иначе чем для военных должностей. Выборы, как говорил Аристотель, являются аристократическими, а не демократическими; они приносят элемент сознательного выбора, отбора «лучших людей», аристой, вместо правления всего народа (Политика, 1300). Он намекает на то, что должно быть очевидно любому марксисту: «лучшие» люди в классовом обществе будут наиболее состоятельными. Бедняки и чернь являются, разумеется, «неподобающими» кандидатами на выборах. Только там, где требовалась специфическая квалификация, как в случае военачальников, выборы считались безопасной процедурой. Контраст между нашей политической и военной системой оказывается еще более разительным.

Если управление определялось жребием, каждого могли призвать на эту службу, что приводило к высокой политизации населения.

Одни и те же люди принимают на себя ответственность как за собственные дела, так и за дела государства, и хотя разные люди разной работой, это не значит, что они не проявляют заботы о государстве: мы единодушно рассматриваем людей, отказывающихся принимать в этом участие не как невмешивающихся, а как бесполезных⁵.

Несмотря на все свое стремление к положению, когда кухарки управляют государством, Ленин не смог представить себе конституционных форм, необходимых для этого. Рассматривая рабочее государство, он писал:

Представительные учреждения остаются, но парламентаризма, как особой системы, как разделения-труда законодательного и исполнительного, как привилегированного положения для депутатов, здесь нет. Без представительных учреждений мы не можем себе представить демократии, даже и пролетарской демократии (ПСС, т.33, с. 48).

Ленин здесь совершенно неправ. Причина, по которой парламентаризм – это форма государства, приспособленная для интересов собственников, следующая: в его основе лежат выборы, принцип, который, как давным-давно показал Аристотель, является антидемократическим. Диктатура пролетариата может быть установлена выборной ассамблеей, как в случае Парижской Коммуны, в которой избиратели и кандидаты представляли только пролетариат. Но ее нельзя длительное время поддерживать с помощью выборов.

Тупик «демократического централизма»

Ленинская идея «демократического централизма», когда выдающиеся классово-сознательные представители рабочего класса, организованные в коммунистическую партию, избираются через систему рабочих советов для формирования рабочего правительства, фундаментальным образом ошибочна. В ее основе лежит стремление построить демократию на основе инструмента классового господства, выборах. Тот факт, что правом голоса обладают только рабочие, не отменяет того, что выборы – это аристократическая система в классическом смысле этого слова. Как все аристократии, она деградирует в

самообслуживающуюся олигархию и, в конечном счете, заменяется на «честную» буржуазную плутократию.

Идея, что право отзыва будет эффективно сдерживать этот процесс, смехотворна. Право отзыва вписано в конституцию штата Аризона, и оно существовало в сталинской Советской Конституции без реального эффекта. Оно предполагает сбор десятков или сотен тысяч подписей, чтобы произвести отзыв с должности. По определению, это более редкое событие, чем выборы, но если выборы не сдерживают руководителей, то почему это произойдет с отзывом? Что касается соответствия размера зарплаты рабочему, кто заставит это сделать? Кто сможет удержать избранных должностных лиц от голосования в их пользу?

Возможна ли демократия сегодня?

В своей недавней книге «Возможна ли демократия?» (1985) Джон Бернхейм выступает за систему, очень похожую на классическую демократию, которую он называет «демархией». Вместо национальных государств он предлагает систему, в которой власть децентрализована и процесс принятия решений осуществляется представительными органами, создаваемыми с помощью жребия из тех, кто имеет законный материальный интерес в рассматриваемом вопросе⁶.

Защитники демократии выступают с радикальной критикой буржуазного государства XX века, но, парадокс, практика классической демократии выглядит для них столь новой и чуждой, что вполне вероятно, что автоматически ее станут отрицать. Защитники демократии должны выработать убедительные аргументы против обычных возражений.

Современная политология является очень элитистской по своему содержанию. Предполагается, что современное государство столь сложно, что только элита политических профессионалов может с ним совладать. Простые афинские граждане могли править маленьким городом-государством, но они не были готовы к столкновению с занятой полный рабочий день бюрократией современного государства. Поэтому вам нужны профессиональные политики с оплачиваемым штатом исследователей.

И опыта мы знаем, что эти профессиональные политики совершенно беспомощны перед лицом решительной исполнительной ветви власти и, в любом случае, мало склонны к тому, чтобы радикальным образом ставить под вопрос систему, от которой зависят их карьерные возможности. В более фундаментальном плане аргумент «экспертизы» сталкивается с двумя проблемами. Одна из них – это вопрос технической экспертизы в таких специфических вопросах, как общественное здравоохранение, технология или военные вопросы. Другая – это то, что Протагор назвал *politike techne*, искусство политического суждения. Протагор утверждал, что все в равной степени наделены этой способностью. Когда дело доходит до вопроса, в их ли интересах принятое решение, продавец магазина из Драмчапеля имеет те же условия, что и член Палаты из Вестминстера, учитывая они оба лишены специальных технических знаний.

Другой распространенный аргумент против классической демократии заключается в том, что это была демократия рабовладельцев, и ей нечему нас научить. Во-первых, это возражение неуместно – современные защитники демократии не предлагают возродить рабство. Также оно основывается на неправильной оценке

греческого общества. Афины не были демократией рабовладельцев, они были демократией свободнорожденных граждан. Рабы были исключены из числа граждан, но большинство граждан не было рабовладельцами. Большую часть демоса составляли трудящиеся бедные крестьяне и ремесленники. Демократия была инструментом, который они использовали в классовой борьбе против богачей, крупных землевладельцев, а также крупных рабовладельцев. Последние предпочитали олигархическое устройство, и, в конечном счете, смогли ввести его с помощью римского империализма.

Более прозаический аргумент против прямой демократии основан на масштабах. Просто невозможно собрать всех граждан современного государства на агоре или городской площади, чтобы обсудить положение дел в государстве. Но это возражение не учитывает возможностей современных технологий. Телевидение создало глобальную деревню⁷. Нет никакой технической проблемы в том, чтобы сделать пульт голосования для каждого телевизора, чтобы мы могли голосовать, наблюдая дебаты на представительном собрании в студии. Телепрограммы, посвященные текущим событиям, обычно нередко предоставляют случайно отобранным зрителям возможность задать вопрос политикам. Во время этих программ общественность настроена к политикам намного жестче, чем ведущие. Простая женщина из низов смогла заставить Тэтчер защищаться, когда речь шла о потопленном аргентинском корабле «Бельграно». Мы убеждены, что народ способен делать важные политические выводы по результатам подобных дебатов.

Современное государство, как мы уже сказали, основывается на централистских, иерархических принципах. Институты демократии представляют собой совсем другую модель. В демократии не было правительства, премьер-министра, президента, главы государства. Суверенная власть заключалась в народном собрании. Отдельные ветви государства возглавлялись присяжными или руководителями, избираемыми по жребию. Власть не сосредотачивалась ни вверху, ни внизу, а была распределена. Мы можем обрисовать, как эти принципы можно приложить к современным условиям. На одном уровне, суверенитет народа будет осуществляться с помощью электронного голосования в рамках теледебатов. Чтобы обеспечить всеобщность, право на телевизоры и устройства для голосования должно быть конституционно закреплено. Это будет аналогом платы за работу в совете, которую афиняне ввели, чтобы позволить беднякам участвовать в собраниях.

Поскольку только меньшинство решений, которые нужно принимать в стране, можно полностью выносить на народное голосование, другие общественные учреждения должны находиться под наблюдением разнообразных комиссий. Администрации по радиовещанию, водоснабжению, почте, железнодорожному сообщению и т.д. будут контролироваться советами, в которые по жребию будут избираться потребители и работники. Такие советы не будут подотчетны никакому правительственному министру, напротив, демократия основывается на принципе: довольно большая выборка сможет представить все общество. При системе демократического контроля над общественными органами граждане должны иметь в виду, что в определенный момент их могут призвать для работы в каком-либо совете. Не все будут работать в национальных советах, но каждый должен знать, что ему придется работать в школьном совете, местном совете по здравоохранению или в совете на рабочем месте. Если бы люди прямо участвовали в управлении государством, мы не видели бы тех цинизма и апатии, которые характеризуют типичного современного избирателя.

Демократия и планирование

Мы рассматриваем экономическое планирование как систему, в которой команды профессиональных экономистов будут разрабатывать альтернативные планы, представляемые комиссии по планированию, которая будет выбирать из них лучший. Только очень значительные решения (уровень налогов, процент национального дохода, направляемый на инвестирование, здравоохранение, образование и т.д.) должны будут решаться с помощью прямого народного голосования.

Одно из главных преимуществ системы цен, основанной на рабочем времени, которую мы отстаивали в предшествующих главах, заключается в том, что она переводит вопросы национальной бюджетной политики в понятия, доступные каждому гражданину. Сегодня только горстка профессиональных экономистов и экономических журналистов способна на разумную оценку бюджета. Чтобы понимать его, нужно знать, сколько составляет национальный доход в миллиардах фунтов стерлингов. Это сразу же исключает подавляющее большинство населения. Затем нужно знать, какая пропорция национального дохода идет разным категориям лиц, получающих зарплату, чтобы оценить возврат средств при разных уровнях подоходного налога. Нужно знать, сколько миллиардов фунтов стерлингов получены от продуктов, облагаемых НДС, и каковы поступления от акцизных сборов. Что касается правительственных расходов, нужно знать объемы расходных статей, делая поправки на инфляцию. Полное понимание бюджета основывается на большом объеме данных, которые по-настоящему доступны только министерству финансов.

Будучи выраженным в рабочих часах, этот процесс станет куда более внятным. Люди могут понять, что значит работать три часа в неделю на здравоохранение или четыре часа на образование. Если бы людям представляли ежегодный бюллетень с главными категориями общественных расходов, выраженными в рабочем времени за неделю, они могли бы сформировать мнение, хотят ли они работать больше или меньше для получения этих услуг.

Представьте себе, что можно проголосовать за увеличение расходов на здравоохранение на x процентов, их текущий уровень или сокращение расходов на x процентов. Эти голоса могут подсчитываться или усредняться, и итоговый результат можно использовать как пропорциональную оценку увеличения или уменьшения бюджета национальной системы здравоохранения. Электронные формы для голосования легко сделать такими, что люди вынуждены будут принимать непротиворечивые решения (например, нельзя голосовать за стопроцентное повышение всех расходов!).

В течение нескольких лет можно предположить стабилизацию уровня расходов, а затем небольшие изменения, связанные со сдвигами в общественном мнении. В нормальных условиях примерно одно и то же число людей захочет увеличения расходов или их уменьшения, так что изменения будут незначительными.

Хотя реально принимать демократические решения по уровню общественных расходов, их нельзя совместить с независимым демократическим контролем над налогообложением. Если и налоги, и расходы подчинены голосованию, нет никаких гарантий, что бюджет будет сбалансированным (Конгресс США может проводить и проводит несовместимые голосования по расходам и налогообложению, с печально известными результатами). Скорее, уровень

базового налога должен автоматически основываться на решении о расходах, принятом народом, с допущением, сделанным для других форм поступлений, таких как рента. Избирателям придется принять во внимание налоговые последствия, когда они будут принимать решения о расходной части национального бюджета и, следовательно, налогообложения. «Форма для голосования» при подведении итогов по индивидуальным категориям общественных расходов будет показывать последствия голоса для изменения уровня затрат в этой области.

Государство без вершины

Неоклассическая демократия по-прежнему будет государством в марксистском смысле. Она будет организованной общественной властью, которой будет подчиняться меньшинство. Демос будет использовать ее для защиты от остающихся или нарождающихся классов-эксплуататоров. Но она будет безголовой: государством без главы государства, без иерархии, отличающей государство, основывающееся на классовой эксплуатации.

Различные органы общественной власти будут контролироваться гражданскими комитетами, избираемыми по жребию. СМИ, здравоохранение, агентства по планированию и маркетингу, различные отрасли промышленности будут иметь свои комиссии. Каждая из них будет иметь определенную сферу компетенции. Комитет по энергетической промышленности, например, будет иметь возможность определять детали энергетической политики, но не сможет отменить всенародного голосования, скажем, по сворачиванию ядерной энергетики. Члены этих комитетов не должны только однородно избираться из всех членов общества. Членами комитетов по здравоохранению частично могут становиться на основе случайной выборки медицинских работников, а частично – из представителей общественности. Как отмечает Бернхем, главным принципом должно быть: те, у кого есть обоснованная заинтересованность в проблеме, должны иметь возможность участвовать в управлении.

Эта точка зрения радикально отличается как от социал-демократии, так и от практики реально существовавшего социализма. Планирование, например, не подчиняется правительству, а находится под контролем наблюдательного комитета из простых граждан, которые, будучи отобранными по жребию, будут в основном рабочими. В этом смысле они автономны от любого правительства – как независимые центральные банки, агентства по радиовещанию, художественные советы, советы по исследованиям – и их можно считать аналогами автономных организаций буржуазного гражданского общества. Для них не обязательно находиться под прямым государственным контролем, их уставы и социальное происхождение их членов будет обеспечивать их функции. Только в том случае, если социалистические аналоги подобных учреждений будут иметь уставы, открытые для поправок со стороны общественности, и обсуждения в них будут публичными, они могут стать наблюдательными комитетами, способными на общественное представительство народа и обеспечение народного контроля.

Власть демархических советов будет регуляторной, или экономической, или и той, и другой. Для функционирования развитого индустриального общества требуется значительный объем регулирования. В современном обществе часть регулирования приходится на то, что мы рассматриваем как законы, исходящие из решений политиков и подкрепляемые государственной властью, но его большая часть исходит из автономных органов. Профессиональные организации

определяют кодексы поведения для своих членов. Торговые организации определяют стандарты промышленных компонентов, нечто абсолютно необходимое для быстрого технологического прогресса. Международные организации определяют стандарты для обмена электронными данными по телефону, телеграфу или факсу.

Во многих случаях это регулирование влияет только на внутреннюю деятельность отдельных отраслей промышленности или видов общественной активности, и состав этих советов должен был ограничен людьми, занятыми в этой сфере. В других – таких как радиовещание или общественное здравоохранение – затрагиваются общесоциальные интересы. В таких случаях регуляторные советы должны расширить свое представительство, чтобы включать подавляющее большинство граждан, избираемых по жребию для того, чтобы представлять общественные интересы.

Другой источник власти демархических советов должен происходить из их способности распоряжаться ресурсами, как человеческими, так и неодушевленными. Администрации должны верить в управление советам некоторое недвижимое общественное имущество – здания, исторические памятники, транспортные маршруты, мощности для водо- и энергоснабжения. В той мере, в какой они являются недвижимыми, принципиальное противоречие связано с доступом к ним. Сразу вспоминается, как Британская комиссия, отвечающая за исторические памятники, в которой преобладали сторонники приватизации, отказала в общественной собственности на Стоунхендж. Но в той мере, в какой собственность склонна к повреждению и нуждается в поддержке, даже недвижимое имущество предполагает приток труда и материалов.

Совет также должен распоряжаться движимым общественным имуществом в виде машин, транспорта и сырья. Это более важно для управления производственным процессом в демархиях, но будет в какой-то мере влиять на все остальное. Мы предполагаем, что такое движимое имущество должно распределяться согласно национальному плану. Совет, занимающийся проектом, должен использовать эту собственность, пока не возникнет более важная задача с ее использованием.

Наконец, в распоряжении совета находится труд участников этого проекта. Поскольку этот труд является частью общего труда общества, и потенциально может использоваться для других целей, это, с точки зрения национальных счетов, абстрактный общественный труд. Аналогично, передача движимого общественного имущества в рамках проекта предполагает часть общественного труда, затрачиваемую на воспроизводство этого имущества. Таким образом, это тоже абстрактный общественный труд. Динамика экономической власти советов – это, в конечном счете, распоряжение абстрактным общественным трудом. Величина этой власти измеряется в часах трудового бюджета. Но по какому праву советы распоряжаются этой властью и кто регулирует эту величину? Эта власть делегируется самим народом. Представьте себе совет, занимающийся школой. Его власть должна передаваться ему каким-либо местным образовательным советом, голосующим за ежегодный трудовой бюджет. Предположим, это управление школами на местном уровне. В этом случае, бюджет местного образовательного совета будет устанавливаться избирателями, которые каждый год будут решать, сколько часов в этом году будет направлено на образование.

В случае производственных советов, делегирование является не столь прямым. Продукты производства, например, кислотно-свинцовые аккумуляторы, отвечают

непрямым общественным потребностям, а не прямым местным потребностям. Количество батарей, нужных обществу, является функцией того, как много производится автомобилей, телефонных узлов, переносных радиоприемников и т.д. Только национальный или в долгосрочной перспективе федеральный плановый орган может это подсчитать. Таким образом, плановый орган делегирует бюджет для производства батарей.

В конечном счете, народ делегируют свои полномочия. Или он голосует за налоги самостоятельно и вверяет демархическому совету бюджет для производства бесплатных услуг, или он решает приобретать услуги, в этом случае голосуя за рабочее время для производства этих услуг.

Великая добродетель правления демоса заключалась в том, что был разработан конституционный механизм, который позволял защищать его власть от узурпации со стороны высших классов. Рассвет этой формы правления длился примерно два века, пока она не была уничтожена Македонской и Римской империями. Длительное время она была маяком искусства, архитектуры, философии, науки и культуры, освещавшим последующие темные века. Просвещение, золотой век буржуазной культуры был сознательным отражением этого света. Этот светоч не вспыхнет по-настоящему вновь, пока современный демос не придет к власти.

Примечания

- 1** Рассмотрение роли демагогов (под которыми изначально понимали всего лишь предводителя народа) см. в Ste Croix (1981, chapter V).
- 2** Требования к гражданству исключали женщин, рабов и *метеков* или, говоря современными словами, поселившихся там иностранцев.
- 3** Сразу же всплывает сходство между эклезией и спонтанными организациями современной рабочей демократии, массовыми забастовками и митингами, столь ненавидимыми в буржуазном мире.
- 4** Аристотель суммирует свойства классической демократии таким образом: *Исходя из этих основных положений и из такого начала, мы должны признать демократическими следующие установления: все должностные лица назначаются из всего состава граждан; все управляют каждым, в отдельности взятым, каждый – всеми, когда до него дойдет очередь; должности замещаются по жребию либо все, либо за исключением тех, которые требуют особого опыта и знания; занятие должностей не обусловлено никаким имущественным цензом или обусловлено цензом самым невысоким; никто не может занимать одну и ту же должность дважды, за исключением военных должностей; все должности либо те, где это представляется возможным, краткосрочны; судебная власть принадлежит всем, избираются судьи из всех граждан и судят по всем делам или по большей части их, именно по важнейшим и существеннейшим, как-то: по поводу отчетов должностных лиц, по поводу политических дел, по поводу частных договоров. Народное собрание осуществляет верховную власть во всех делах; ни одна должность такой верховной власти не имеет ни в каком деле или в крайнем случае имеет ее в самом ограниченном круге дел; или же в главнейших делах верховная власть принадлежит совету. Совет – наиболее демократическое из правительственных учреждений там, где нет средств для вознаграждения всем гражданам; в противном случае это учреждение утрачивает свое значение, так как народ, получая вознаграждение, сосредоточивает в своих руках решение всех дел (об этом сказано было ранее, в предыдущем рассуждении). Следующей особенностью демократического строя является то, что все получают вознаграждение: народное собрание, суд, должностные лица, или же в крайнем случае должностные лица, суд, совет, обычные народные собрания, или из должностных лиц те, которые должны питаться совместно. И если олигархия характеризуется благородным происхождением, богатством и образованием, то признаками демократии должны считаться противоположные свойства, т.е. безродность, бедность и грубость. Что касается должностей, то ни одна из них не*

должна быть пожизненной, а если какая-нибудь остается таковою по причине какого-нибудь давнишнего переворота, то следует лишить ее значения и замещать ее уже не путем выборов, а по жребию (Политика 1317).

5 Перикл, как сообщает Фукидид (Thucydides in Book II of the *History* (1988, p. 85)).

6 Потенциальная применимость механизмов древней демократии также рассматривалась с точки зрения истории Мозесом Финли (Finley 1973). Дальнейшее полезное рассмотрение классической демократии представлено у Дж. Э. М. де Сент-Круа (G. E. M. de Ste Croix (1981)) и Дэвида Хелда (David Held (1987)).

7 Уже в XIX веке Дж. С. Милль утверждал, что развитие железных дорог и газет сделало возможным современный, масштабный вариант агоры (см. Finley, 1973, p. 36).

8 Мы можем более точно указать, как должны считаться голоса. Пусть максимальное изменение пункта бюджета за 1 год будет равно x . Предположим, что y процентов людей проголосовали за это увеличение. Отсюда следует, что если исключить не голосовавших, что $(100-y)$ процентов голосовали против увеличения. Тогда максимальное увеличение расходов равно $y-(100-y) = 2y-100$ процентов. В результате расходы могут измениться на $(2y-100)x/100$ процентов. Если все проголосуют за увеличение, бюджет возрастет на x процентов; если большинство будет против, он упадет на какую-то долю, меньшую x процентов.

Глава 14. Отношения собственности

С самой ранней зафиксированной письменно истории цивилизованного общества собственность – владение людьми, животными, землей и изделиями человеческих рук – была основой общественной организации. Она придавала обществам их форму и определяла степень их свободы. Почти все революции двигались желанием изменить каким-то образом отношения собственности. Политика Британии XX века вращалась вокруг вопроса, частным или общественным должно быть владение собственностью. Лейбористские правительства середины XX века защищали общественную собственность. Консервативные правительства с 1979 года следовали политике расширения частного владения за счет общественного. Эта политика воспринималась как настолько радикальная, что была названа «Тэтчеровской революцией».

Изменения в отношениях собственности, которые предлагаем мы, еще более значительны. Они радикальны как революции собственности, произошедшие в Советском Союзе в первой трети века и в Китае в середине века. Наши предложения радикально отличаются от традиций Британии, но при этом совсем непохожи на советскую модель.

Системы собственности, хотя и знакомы всем, но сложны. Поскольку люди обычно считают знакомые вещи установленными раз и навсегда, стоит изучить собственность, начиная с самых основных принципов.

Кто владеет чем?

Это основной вопрос, на который должна ответить любая система законов о собственности. Атомами отношений собственности являются собственники и вещи, которыми они владеют; системы собственности подобны молекулам, построенным из атомов. Самое простое отношение собственности: «А владеет Б». Но в различные времена и в разных местах это право собственности означает разные вещи. Для фермера-крестьянина, владеющего землей, и торговца, владеющего правом на будущий урожай, собственность имеет различное практическое значение. Для наших целей мы будем считать, что собственность состоит из четырех частей: права распоряжения, права покупки, права продажи и права наследования. В предыдущем примере крестьянин более заинтересован в праве распоряжения и наследования; для торговца право продавать и покупать – все, что ему нужно (в право наследования мы включаем приобретение собственности посредством брака).

Мы можем расставить частные права в следующем порядке: распоряжение, продажа, покупка, наследование. Эти права можно рассматривать как логические предикаты. В логике набор упорядоченных пар (А, Б), для которых выполняется некоторый предикат, называется отношением. Например, отношение распоряжения – это набор всех пар (А, Б), таких, что А использует Б.

Таким образом, у нас имеется четыре различных отношения, определяющих права собственности. Они происходят от четырех предикатов: отношение Распоряжения от предиката (А использует Б), отношение Продажи от (А может продать Б), Покупки от (А может купить Б) и наследования от предиката (А может унаследовать Б).

Данная пара сущностей, например, торговец на фьючерсном рынке зерна (А) и партия зерна (Б), могут быть членами более чем одного такого набора. В данном случае пару (торговец зерном, партия зерна) можно включить в отношения Продажа и Покупка, потому что в отношении Продажа входят все пары потенциальных продавцов со всем, что они могут потенциально продать. То же самое с отношением Покупка.

Право собственности между классом владельцев Р и классов владеемых вещей Q, следовательно, может быть охарактеризовано набором отношений собственности, к которым могут принадлежать пары (p,q), где p есть экземпляр Р и q – экземпляр Q. Поэтому право собственности между классами сущностей есть множество, состоящее от 0 до 4 отношений.

Кодирование прав собственности

Поскольку любая форма права собственности есть небольшое конечное множество отношений, набор всех возможных отношений собственности можно исчерпывающе перенумеровать. Можно считать, что наши четыре определяющих отношения составляют 16 различных наборов отношений собственности и, следовательно, составляют 16 форм права собственности. Им можно присвоить номера от 0 до 15 по возрастанию силы формы собственности¹. Последовательность приведена в табл. 14.1. Мы можем разместить вдоль шкалы права собственности различных собственников.

| | А использует Б | А может продать Б | А может купить Б | А может унаследовать Б | Примеры |
|---|----------------|-------------------|------------------|------------------------|-----------------------------------|
| 0 | no | no | no | no | (раб, по американским законам) |
| 1 | yes | no | no | no | (коллективное хозяйство и земля) |
| 2 | no | yes | no | no | (наемный работник и рабочая сила) |
| 3 | yes | yes | no | no | |
| 4 | no | no | yes | no | |
| 5 | yes | no | yes | no | (потребитель и электричество) |
| 6 | no | yes | yes | no | (торговец товаром и товар) |
| 7 | yes | yes | yes | no | (капиталистическая фирма/фабрика) |

| | | | | | |
|----|-----|-----|-----|-----|----------------------|
| 8 | no | no | no | yes | |
| 9 | yes | no | no | yes | (крестьянин и земля) |
| 10 | no | yes | no | yes | |
| 11 | yes | yes | no | yes | |
| 12 | no | no | yes | yes | |
| 13 | yes | no | yes | yes | |
| 14 | no | yes | yes | yes | |
| 15 | yes | yes | yes | yes | (буржуазное право) |

Таблица 14.1. Исчерпывающая нумерация прав собственности

Внизу находятся рабы. Рабы по американскому закону не имеют прав собственности. У них нет собственности, по которой они могли бы подать законный иск. Наверху шкалы располагается полное буржуазное право, при котором человек может использовать, покупать, продавать или наследовать любую собственность. Посредине находятся различные комбинации. Советский колхоз до перестройки мог распоряжаться землей, но не мог ею торговать, а тем более наследовать.

Социалистическая традиция считает, что хотя наемные рабочие в капиталистической экономике теоретически имеют полные буржуазные права по отношению к собственности, на практике главным их правом является право продавать свой труд. Сами они не способны использовать свой труд эффективно, поскольку не владеют собственным капиталом в форме оборудования. Они находятся на нашей шкале в позиции 2. Конечно, наемные работники имеют право покупать, использовать или закладывать потребительские товары, но самая ценная собственность, которой они владеют, все равно - их собственный труд.

Капиталистические фирмы используют, покупают и продают все виды собственности, но право наследования для них довольно бесполезно. Крестьянин, наоборот, обычно наследует свою землю от отца и завещает сыну. Рынок земли обычно развит очень слабо, поэтому наследование и брак остаются главными средствами передачи собственности.

Что может находиться в собственности?

Для каждого из обществ – капиталистического, советского и предлагаемого нами общинного мы рассмотрим, чем можно владеть и кто может владеть. Мы оценим силу собственности по нашей шкале.

Чистый капитализм и смешанный капитализм

В капиталистических обществах существует четыре важных группы владельцев собственности: частные лица, государство, частные корпоративные

организации² и компании. Система собственности, сложившаяся в Британии к концу послевоенного правления лейбористов, показана в табл. 14.2.

Виды собственности можно сгруппировать в четыре главных класса. Такие вещи как деньги, информация, здания и т.д. являются полноправными объектами собственности. Любой из нескольких классов собственников может иметь на них полные права. Объекты могут быть использованы, унаследованы, проданы и куплены любым лицом или организацией, кто ими владеет. Рабочее время находится в особом положении, потому что его может купить или продать собственник любой категории, но наследовать его нельзя по очевидным причинам. Компании являются особым типом собственности, поскольку они могут быть как владельцами, так и собственностью одновременно. И, наконец, существует группа объектов, на которые государство удерживает право исключительной собственности. Определенные природные ресурсы – например, права на полезные ископаемые и электромагнитный спектр, принадлежат государству, которое может использовать их напрямую или сдавать в аренду (продавать на время) коммерческим компаниям. Также некоторые другие объекты могут быть использованы только государством и не могут быть проданы – военное снаряжение, к примеру, атомные бомбы, или транспортная инфраструктура, например, дороги.

Система собственности, сложившаяся к 1988 году, почти такая же, только теперь компании могут владеть некоторыми элементами транспортной инфраструктуры. Удивительно на первый взгляд, но правительство Тэтчер ввело довольно небольшие изменения в формы собственности. Это не отрицает факта значительного перераспределения собственности в рамках уже существовавших юридических категорий. Количество собственности, которой владело государство, уменьшилось, но за исключением прав местной власти на строительство, права различных категорий собственников не изменились.

| Владелец | Частные лица | Государство | Частные корпорации | Компании |
|----------------------------|--------------|-------------|--------------------|----------|
| владели | | | | |
| Компаниями | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Рабочей силой | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Деньгами | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Информацией | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Землей | 15 | 15 | 15 | 7 |
| Зданиями | 15 | 15 | 15 | 7 |
| Машинами | 15 | 15 | 15 | 7 |
| Правами на добычу полезных | 5 | 3 | 5 | 5 |

| | | | | |
|---------------------------|---|----|----|----|
| ископаемых | | | | |
| Электромагнитным спектром | 5 | 3 | 5 | 5 |
| Транспортом | | | | |
| Инфраструктурой | 1 | 3 | 1 | 1 |
| Оружием | 0 | 15 | 14 | 14 |

Таблица 14.2. Права собственности в послевоенной Британии

Советская модель

Под советской моделью мы понимаем систему собственности, действовавшую между введением центрального планирования в 1928-1931 гг. и распадом Советского Союза в 1991 году. Эта система показана в табл. 14.3.

Если мы сравним ее с существующей в капиталистической стране типа Британии, то наиболее бросающимся в глаза отличием будет гораздо большая «слабость» отношений собственности. Буржуазные права выполняются лишь для небольшого числа объектов: деньги, личные вещи и дома – единственное, что можно использовать, купить, продать и наследовать. И наоборот, существует великое множество слабых связей. Колхозы используют землю, но не могут ее ни продать, ни купить, поскольку номинальным владельцем земли является государство. В терминах буржуазного права государственное владение землей само по себе очень ограничено, поскольку государство тоже не может продавать или покупать землю. Кому оно могло бы ее продать?

| Владелец | Государство | Частные лица | Предприятия | Колхозы |
|-------------------------|-------------|--------------|-------------|---------|
| владели | | | | |
| Предприятиями | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Землей | 1 | 9 | 1 | 1 |
| Оборудованием | 5 | 0 | 1 | 3 |
| Трудом | 5 | 3 | 5 | 1 |
| Общественными товарами* | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Деньгами | 2 | 10 | 2 | 2 |
| Зданиями | 7 | 15 | 1 | 7 |

* Право на полезные ископаемые, информацию, электромагнитный спектр, оружие

Таблица 14.3. Права собственности в советской системе

Точно также производственные единицы используют промышленное оборудование, но в классической советской модели они не имели на него полных прав собственности. Во времена Сталина машины, применяемые в колхозах, номинально принадлежали государству и находились на государственной машинно-тракторной станции; при Хрущеве колхозы получили право покупать технику у государства. Государственные предприятия находятся в распоряжении государства, но опять-таки государство не может их ни покупать, ни продавать, поэтому в буржуазных терминах его права собственности очень ограничены. Предприятия использовали свои средства производства и зачисляли их на свой баланс, то есть государство брало деньги за переданные средства производства. Однако мы не можем сказать, что у предприятия были буржуазные права на промышленное оборудование, поскольку оно было выделено государством согласно общему плану. Если предприятия производили средства производства сами, то они могли продать их, но опять-таки только государству. Существовали жесткие ограничения по покупке рабочей силы. Это могло делать только государство и государственные предприятия, и перепродажа не разрешалась, в отличие от капиталистической компании, которая может сдавать внаем рабочее время своих наемных сотрудников. Покупка рабочего времени частными лицами была строго запрещена.

Предприятие как фокус противоречий

Права собственности советских промышленных предприятий при Сталине отличались от прав капиталистических фирм в двух важных аспектах. Во-первых, были ограничены их права покупать товары; они могли покупать рабочее время у работников, но другие товары должны были получать от государства. Государство выставило предприятию счет за полученные товары и в этом смысле поставки сырья и комплектующих на предприятие напоминали закупки, но возможность сделать такую закупку зависела от наличия товаров в плане. Второе ограничение налагалось на продажу товаров, произведенных предприятием. Нельзя сказать, что они продавались в обычном капиталистическом смысле. Они производились для выполнения плановых показателей и, хотя государство платило предприятию рублями за поставленные товары, предприятие могло продать товары только государству³. Однако обмен между государством и предприятием имел форму продажи; он был похож на продажу тем, что товары двигались в одном направлении, а деньги – в другом.

Таким образом, советское предприятие было противоречивой экономической формой. При взгляде со стороны было похоже, что оно выполняет те же транзакции, что и капиталистическая фирма, а на деле оно было полностью подчинено владеющему им государству. Отношение между государством и предприятиями, которыми оно владело, совершенно отличалось от отношения фирмы и ее акционеров. Акционеры фирмы обычно не являются ни ее основными клиентами, ни основными поставщиками, и не дают точных указаний, что именно производить; они заинтересованы только в дивидендах. Но в терминах бухучета советское предприятие действительно давало государству прибыль. Прибыли государственных предприятий составляли значительную часть бюджета страны.

Советское промышленное предприятие действовало как работодатель по отношению к работавшим на нем людям, то есть платило зарплату из своего фонда заработной платы и выплачивало из прибыли различные формы премий. В

этом смысле оно тоже выглядело похожим на капиталистическое предприятие. Но с другой стороны, социалистическое трудовое законодательство делало очень сложным для предприятия уволить работников, поскольку одной из важных целей социалистического государства было предоставление полной занятости. Поэтому не существовало и механизма банкротства предприятий; предприятие являлось государственной собственностью, а государство не может обанкротиться. Это приводило к неэффективному распределению труда между отраслями; предприятия и отрасли, важность которых для экономики страны уменьшалась, накапливали труд, который можно было эффективнее использовать в другом месте⁴.

В этом мы видим главную экономическую проблему для органов власти советского социализма. Имеется две противоречивых установки – предоставление стабильной занятости и потребность поддерживать мобильность труда между отраслями по мере модернизации экономики. Труд может быть высвобожден, если позволить банкротства в сокращающихся отраслях, но это подорвет основную цель социализма и будет воспринято очень плохо. Продолжение работы этих старых предприятий даром растрчивает труд и заставляет государство субсидировать предприятия, приносящие ущерб. Такие субсидии, обычно предоставляемые в форме кредитов государственного банка, увеличивают предложение денег и вызывают подавленную инфляцию. Все это заставило несколько бывших социалистических стран в последние годы ввести законы о банкротстве.

Мы считаем, что это шаг назад. Законы о банкротстве и движение навстречу калькуляции стоимости (хозрасчет) предполагают усиление капиталистической стороны советских предприятий – их роли как отдельных экономических субъектов, имеющих право покупать и продавать собственность – в ущерб их роли общественной собственности. Эта капиталистическая форма решения проблемы мобильности труда неизбежно связана с ущемлением интересов трудящихся, как показывают хаотические условия экономики Югославии и Венгрии, где такой курс проводился дольше всего.

Мы считаем, что есть другая альтернатива, которая усилит обобществленные стороны предприятия и уберет его сохранившиеся капиталистические стороны. Подход, который мы опишем ниже, должен решить те же проблемы экономической эффективности, на которые был дан ответ в виде «либерализации»; он должен позволить концентрацию ресурсов там, где они больше всего нужны, не подрывая при этом социальные права и свободы рабочих.

Предлагаемая общинная модель

Теперь мы опишем общую структуру отношений собственности, которая, по нашему мнению, совместима с экономической и социальной системой, изложенной в предыдущих главах. Мы подробно обсудим четыре аспекты этой структуры: индивидуальные права собственности; права центральной планирующей организации и конкретных экономических «проектов»; собственность на землю; и владение природными ресурсами.

Индивидуальные права собственности

Отношения собственности в социалистическом содружестве должны давать возможность плавного функционирования экономической системы, защищать законные интересы людей и учреждений и предотвращать возникновение эксплуатации. Любая система отношений собственности есть одновременно система ограничений и исключений. Если закон указывает, что ресурс является собственностью одного человека, то тем самым ресурс становится недоступным для других. Если человек владеет землей, его владение не разрешает другим свободно использовать эту землю. Исторически право некоторых лиц владеть собственностью позволяло им эксплуатировать остальных. Владение землей позволяет помещику эксплуатировать арендаторов; владение капиталом позволяет предпринимателям и банкирам эксплуатировать наемных работников. Хотя эксплуатация с точки зрения гуманности несправедлива, она остается законной и необходимой в структуре западного общества. Без стабильных прав собственности капиталистическая промышленность не сможет работать и экономика соскользнет в хаос и стагнацию. Пока общество не предоставляет других механизмов организации производства, капиталистические фирмы имеют законный интерес эксплуатировать своих работников. Законы о собственности имеют одновременно и классовый характер, и экономическое обоснование; они защищают интересы владеющих собственностью в борьбе от тех, кто ею не владеет, и создают условия для экономического развития.

Социалистические законы о собственности должны выполнять аналогичные функции, но в этом случае должны защищаться интересы производителей и ограничиваться потенциальные эксплуататоры. Законы должны давать рабочим позитивные права и защищать их законные интересы в новой экономике, одновременно ограничивая любые действия частных лиц, подрывающих социалистическую экономику или пытающихся снова ввести эксплуатацию. Социалистическое Содружество должно предоставить частным лицам следующие ключевые позитивные права:

- 1) право зарабатывать на жизнь
- 2) право получать полную стоимость труда
- 3) право распоряжаться по своему желанию стоимостью своего труда.

Эти права собственности составляют главную цель социалистического общества. Это составляющие социалистической «правильной жизни». Права не быть эксплуатируемым и выбирать, как тратить свой доход, сами по себе являются целью. Право зарабатывать на жизнь имеет дополнительную ценность для общества: только позволив всем гражданам принимать активное участие в экономике, можно максимизировать богатство общества в целом.

Ни одно из этих индивидуальных прав не может быть абсолютным. Гражданин имеет право получить работу, но только ту работу, которую он в состоянии выполнить и в которой нуждается. Люди имеют право на все плоды своего труда, но это не освобождает их от необходимости платить налоги; только часть плодов труда будет доступна для индивидуального распоряжения, применение остального дохода будет решаться демократически в свете общих социальных целей. Частные лица могут распоряжаться своим доходом по своему

произволению, если они не вредят при этом окружающей среде и не посягают на свободы других.

Чтобы содружество могло предоставить своим гражданам такие права, оно должно располагать соответствующей организационной и экономической базой. Мы рассмотрим три аспекта такой базы: организацию производства, природу найма и защиту окружающей среды.

Права плановых органов и экономические проекты

В предыдущих главах вопрос планирования обсуждался с экономической стороны; не уделялось особого внимания юридической базе, требующейся для внедрения эффективного планирования. Эффективное планирование, очевидно, не может проводиться в существующих рамках закона о частных компаниях, и мы подвергли критике юридические рамки производства в бывшем СССР. Если социалистическое планирование хочет вернуть доверие к себе, оно должно предложить другие альтернативы.

Мы будем называть орган, ответственный за планирование, просто Планированием. Мы не будем рассматривать конституционные механизмы, необходимые, чтобы поставить Планирование под демократический контроль⁵, а займемся только правами собственности. Предполагается, что планирование владеет всеми коллективно используемыми средствами производства, кроме принадлежащих местным общинам. Под коллективно используемыми средствами производства мы понимаем инструменты или наборы инструментов, эффективное использование которых возможно только несколькими людьми. Планирование владеет всем, что мы обычно считаем промышленным оборудованием: железными и автомобильными дорогами, промышленным оборудованием, компьютерными сетями и т.д. Оно также владеет запасами промежуточных продуктов и товарами, находящимися в процессе производства.

Планирование – это институциональное воплощение общественной собственности на средства производства. Эта собственность одновременно и более абсолютна, и в каком-то смысле более ограничена, чем капиталистическая собственность. Если сообщество – единственный владелец средств производства, то не будет никого, кому их можно продать, никого, у кого их можно купить (забудем пока о международной торговле) и никого, у кого их можно унаследовать. Его власть собственности ужимается до распоряжения или распределения. На основе своих производственных планов Планирование решает, как использовать каждое здание, каждую единицу оборудования и т.д.

Мы будем называть отдельные экономические действия «проектами». Под проектом мы понимаем координированный набор действий, разработанных для получения определенного полезного результата. Проект может быть крупномасштабным – строительство третьего туннеля через Ла-Манш или орбитальной солнечной электростанции. Это может быть постоянный производственный процесс – разлив молока в бутылки для Петербурга или здравоохранение в Думбартоне. Это может быть краткосрочный производственный процесс – публикация книги или съемка фильма, или процесс, требующий нескольких лет – разработка нового типа компьютеров. В любом случае проект использует ресурсы – труд, здания и оборудование, выделенные для него Планированием. Каждый проект регистрируется вместе с

предполагаемыми результатами и использованием ресурсов, в сети компьютеров Планирования.

Эти производственные проекты являются единицами организации труда, а не юридическими лицами. В этом отношении связь между Планированием и проектами такая же, как между капиталистической компанией и отдельными работами, которые она выполняет. В автомобильной компании будет одновременно несколько проектов по производству новых моделей; каждый разделен на подпроекты – разработка кузова, электроники, двигателя, подвески и так далее. Этим проектам компания выделяет работников, рабочее место и оборудование, они должны дать результат в сроки, согласованные с руководством компании. Проекты не владеют офисом или заводом, который используют, и не нанимают людей, которые в них работают – всем этим занимается сама компания. Проекты – это управленческие или административные, а не юридические сущности.

Защитники рыночного социализма могут указать, что марксистская идея планирования экономики как одного большого предприятия – это угроза демократии. Совсем наоборот. Мы считаем, что эффективный контроль экономики гражданами требует, чтобы средства производства были коллективной общественной собственностью граждан. Мы не убеждены, что сами по себе государственные предприятия, не говоря уже о независимых рабочих кооперативах, являются адекватной формой общественной собственности на средства производства.

В случае государственного предприятия средствами производства напрямую владеет само предприятие, а предприятием владеет государство. Такое владение предприятием может быть различной силы. В некоторых случаях государство – просто акционер в акционерном обществе с правом на часть прибыли предприятия. В качестве примера можно привести владение британским государством корпорацией «Бритиш Петролеум», действия которой неотличимы от действий любой капиталистической компании.

Следующую ступень по сравнению с этой национализированной корпорацией представляют собой существовавшие ранее советы по углю, газу и электричеству. В этом случае государственные предприятия существуют по специальному уставу, накладывающему на них обязательства и оставляющему за государством право назначать членов правления. Это шаг вперед от простого владения акциями, потому что уставные обязательства корпораций выходят за рамки максимизации прибыли, которая управляет поведением «Бритиш Петролеум». Корпорации эти, впрочем, часто критикуют. Самые важные с социалистической точки зрения претензии к ним таковы:

- 1) Классовый характер государства остается капиталистическим, и поэтому управляющие корпораций могут, если решит правительство, нападать на интересы рабочих отрасли. Так и получилось во время забастовок шахтеров в 1970-х и 1980-х годах.
- 2) Внутри корпорации нет возможности контроля отрасли рабочими
- 3) Различные корпорации действуют как относительно частные компании, что не дает планировать работу энергетики как единого целого. Каждая занимается максимизацией продаж своего собственного товара и, следовательно, своих

прибылей. Это прямо противоречит общественной цели минимизировать общее потребление энергии и вызванное им загрязнение окружающей среды.

Первое возражение можно устранить только изменением характера государства. Между вторым и третьим возможны противоречия. Интересы рабочего класса как целого могут не везде совпадать с интересами рабочих конкретных отраслей. С вопросами общеклассового характера, которые может поднять рабочий контроль – безопасность труда, улучшений условий работы, возможность проверки идей рабочих по улучшению производства, устранение классовой иерархии на рабочих местах - проблем не возникнет. Но они могут появиться в других вопросах – всеобщее равенство, экономия использования труда, контроль над выбросами углекислого газа. Может оказаться, что общественный интерес лучше удовлетворить, например, закрытием угольной промышленности и увеличением применения газа, а также усилением энергосбережения.

Тогда становится важным, чтобы Совет по угляю, Совет по газу и Совет по электричеству считались не тремя отдельными предприятиями со своими корпоративными интересами (включая интересы занятых там рабочих), а расценивались как единый, скоординированный процесс производства энергии. Отсюда следует, что должен иметься общественный орган, обладающий как властью, так и возможностью регулировать эти отрасли скоординированным образом в общественных интересах.

Иллюстрацией к присущим такой централизованной форме владения преимуществам может служить Национальная система здравоохранения. Больницы являются собственностью Совета по здоровью, которые, до реорганизации, проведенной тори, были обязаны так организовывать свои ресурсы, чтобы лучшим образом охранять здоровье на своей территории. По нашему мнению, здравоохранение – единственное коммунистическое учреждение, созданное лейбористским правительством. Оно представляет собой более высокую форму социализации, чем та, которую мы предлагаем для всей промышленности, но эта форма может служить мерилom нашей.

Национальная система здравоохранения следует коммунистическому принципу «От каждого по способности, каждому – по потребности». Лечение бесплатно и основано на незаинтересованной профессиональной оценке потребностей пациента. Части подчинены интересам целого: больница – это не предприятие; оно существует не для получения прибыли, а для обслуживания района под руководством Совета по здоровью.

Недавние реформы тори сдвинули систему по направлению к набору отдельных предприятий – куда не входят сами больницы – которые действуют как частные организации, предлагающие услуги. Общее мнение всех, работающих в системе здравоохранения, едино: изменения приведут к ухудшению услуг, упадку морали и увеличению социального расслоения в области здравоохранения, потере ответственности перед местными органами власти.

Эти примеры из британского опыта показывают, что централизованное владение и планирование являются предпосылками демократического контроля со стороны рабочего класса: без них рабочий класс будет разделен на противоборствующие корпоративные группы, преследующие узкие интересы. В случае как капиталистической фирмы, так и Национальной системы здравоохранения, если вышестоящий орган решит, что конкретный проект или конкретная работа более

не окупается, он или она будут закрыты, а ресурсы распределены для других целей. Сопоставьте с ситуацией в СССР, где существовало три типа организаций: Госплан, промышленные министерства и отдельные предприятия. Госплан устанавливал производственные показатели, которые направлялись конкретным государственным служащим в промышленных министерствах. Министерства затем передавали их предприятиям под их контроль. При такой схеме реальная власть прекратить проект была разделена между тремя уровнями. Наряду с этим разделением государственной собственности существовали различные формы учета – учет материальных балансов, баланса рабочего времени и – на уровне предприятия – учет издержек в рублях. Хотя предприятие раньше эффективно контролировалось с помощью норм, установленных планом в материальных показателях, предполагалось также, что издержки оно покрывает в денежной форме. Именно предприятие нанимает людей и платит им заработную плату. Но поскольку цены определены централизованно, учет издержек может войти в конфликт с выполнением плана в физических показателях; при заданной структуре цен выполнение плана для предприятия может оказаться «невыгодным».

Убыточное предприятие в системе советского типа может в конечном счете приносить или не приносить пользу экономике, но определить это с помощью денежного учета нельзя. Учитывая, что предприятия, в определенных рамках, являются юридическими лицами (могут покупать рабочую силу, продавать свою продукцию, заключать договора и т.д.), возникает проблема – что делать с теми предприятиями, которые по какой-то причине считаются «невыгодными». Решения некоторых бывших социалистических стран ввести процедуру банкротства убыточных предприятий показывают, что в этих странах учет издержек на уровне предприятия стал главным механизмом учета, и предприятие теперь не считается прежде всего объектом государственной собственности. Теперь оно работает как собственность/собственник - как совместное предприятие, частью акций которого владеет государство. Такое развитие отношений собственности диаметрально противоположно тому, что предлагаем мы.

В нашей модели у проектов есть трудовые бюджеты, установленные Планированием; они определяют количество ресурсов, доступных для использования. Хотя проекту не могут быть выделены ресурсы сверх его бюджета, такой тип распределения функционально отличается от денежного бюджета. Он не используется для покупки ресурсов. Идею можно проиллюстрировать, рассмотрев рабочее время.

Представим проект организации местного центра досуга. Ему выделен годовой бюджет в 20 человеко-лет и соответствующее здание. Бюджет центра контролирует использование ресурсов. В документах, поданных планирующие органы на регистрацию проекта, указывается, что половина бюджета пойдет на оплату персонала и половина – на электроэнергию, оборудование и обслуживание. Сам по себе центр досуга не платит людям, работающим в проекте. Работа, которую они выполняют, вычитается из бюджета центра, но в отличие от денег никуда не перечисляется, а просто аннулируется. Аналогично любое использование материальных ресурсов типа спортивного оборудования приводит к вычетам из бюджета, но никому при этом не «платят» за оборудование, поскольку и ресурсы, и проект являются собственностью общины. За выполненную работу персонал центра получает трудовые кредиты, но не от самого центра, а от планирующей организации. Поскольку проект ни в каком

смысле не является экономическим субъектом (то есть субъектом права собственности), вопрос банкротства не встает. Однако Планирование должно иметь свободу прекратить определенный проект, если он окажется неэффективным, как местный отдел образования имеет право закрыть школу, если в ней не хватает учеников.

Решения по закрытию проектов - если мы не хотим, чтобы они были произвольными - предполагают существование рациональной системы экономических расчетов. Мы показали в предыдущих главах, что для проведения таких расчетов в отсутствие рынка фундаментальных препятствий нет. Но закрытие проектов не должно вызывать безработицу. На самом высоком уровне безработица исключается путем планирования бюджета страны в терминах труда. Как объяснялось в главе 7, любое падение совокупного спроса компенсируется маркетинговым органом, снижающим цены на все потребительские товары. Поэтому падение спроса не может раскрутить спираль рецессии, являющейся главной причиной безработицы в капиталистических странах. Но даже если устранить общую безработицу, вызываемую нехваткой спроса, по-прежнему остается проблема перемещения работников на другое рабочее место. Если ваш проект закрыт, работа, которой вы занимались, становится ненужной. Это не означает, что и вы никому не нужны; у вас есть право ожидать от общества защиты своего дохода и обеспечения вас другой работой – но как и чем гарантировать такое право?

Мы предлагаем систему, в которой людей напрямую нанимает община, а не компании или независимые «предприятия». В интересах общества быстро и эффективно переместить рабочих, чья деятельность стала бесполезной, на новое место; если сделать «общество» действительным работодателем, эти интересы находят свое отражение.

Если, скажем, Мэри ищет новый проект, в котором она могла бы работать, она должна пойти в агентство по трудоустройству и зарегистрироваться там, указав свою квалификацию, насколько интенсивно она желает работать, сколько часов в неделю и т.д. Агентство по трудоустройству затем ищет в сети данных Планирования лучшее соответствие предложения Мэри и требований проектов в данном районе. Поэтому у планирующей организации будут свежие данные по количеству и типу доступного труда, что делает возможным разработку совокупного трудового бюджета для экономики в целом. В отличие от существующих сейчас агентств по трудоустройству, доступные рабочие места будут в целом соответствовать по количеству и профессиям рабочим, ищущим проекты. Как только Мэри решит, в каком проекте она желает работать, и убедит тех, кто уже в нем занят, что она им подходит, она подписывает контракт с агентством по трудоустройству, гарантируя, что будет работать заданное количество часов в неделю в указанном проекте. Затем она регистрируется в плановой системе и начинает получать кредиты за отработанные часы.

Общественные функции трудовых кредитов перекрываются с функциями денег в капиталистической системе, но не полностью. Трудящийся получает от общины столько же, сколько отдает работы. После уплаты налогов рабочий может получить от общины товары, в которых будет содержаться такое же количество труда. Сходство с деньгами очевидно: кредиты можно «тратить» на потребительские товары. Отличие в том, что кредиты не обращаются; если на них что-либо покупают, кредиты аннулируются. В этом отношении они похожи на железнодорожные билеты, которые можно обменять на поездку и которые

погашаются кондуктором. Цель этого ограничения – предотвратить возникновение капиталистической эксплуатации, поскольку деньги есть предпосылка всех капиталистических операций.

При такой системе у людей будет право владеть личными вещами, потребительскими товарами и домами. Они не смогут владеть активами и акциями (да их и вообще не будет) или любой другой формой капитала. Никто не сможет также иметь в собственности землю или производственное оборудование, работа с которым осуществляется коллективно. Люди не смогут нанять других людей на работу, поскольку трудовые кредиты выдаются на предъявителя⁶.

Самостоятельная работа

Для содружества будет хорошей идеей разрешить самостоятельную работу. Некоторые работы лучше всего выполняются на индивидуальном уровне. Примером могут служить работа слесаря-водопроводчика или ремонтника. В бывших социалистических странах печально известна склонность таких профессий создавать «черную экономику». Согласно классической экономике, самостоятельная работа не приводит к экономическому неравенству. Когда люди обмениваются плодами своего труда, относительные цены устанавливаются на уровне трудовых стоимостей. Если нет искусственных ограничений на право заняться самостоятельной работой, то трудящийся заработает такую же часовую ставку, что и занятый в социалистическом секторе.

Если люди решат работать на себя, им нужно разрешить открыть компанию или счет в государственном банке, на который можно начислять трудовые кредиты. При этом возникает опасность скрытой эксплуатации. Работающий якобы самостоятельно может на деле нанимать других работников. Возможно, лучший путь борьбы со скрытой эксплуатацией труда – использовать собственные интересы эксплуатируемых. Если право работника на полные результаты своего труда гарантируется конституцией и защищается правом обращения в народный суд⁷, и если в законе будут предусмотрены штрафные компенсации жертвам эксплуатации, то будет невозможно нанимать людей, выплачивая им уменьшенную зарплату.

Собственность на землю

В современной Британии земля – такой же объект собственности, как и любой другой. Ее можно использовать, продавать, покупать, наследовать или арендовать. Во всех социалистических революциях земля реквизировалась у частных собственников и национализировалась. Во всех случаях национализация создавала слабую форму общественной собственности на землю. В СССР, например, всей землей владело государство. Плановые органы могли решить построить завод на конкретном участке земли или заложить на нем шахту, не спрашивая разрешения у какого-нибудь помещика. Но в отношении сельскохозяйственных земель или земли, используемой для строительства, это право на практике значительно ослабевало, потому что использование земли могло быть делегировано индивидуальным лицам (частные наделы или собственные дома) или коллективным организациям (колхозам). Они-то реально и распоряжались землей. В капиталистической стране обычной практикой владельцев земли является передача прав распоряжения другим лицам, но взамен хозяева требуют арендную плату. По какой-то причине – возможно, из-за

ассоциаций ренты с помещичьей эксплуатацией – социалистические правительства не желали вводить рентные платежи за использование общественной земли. Но в отсутствие ренты общественная собственность на землю имеет тенденцию постепенно превращаться в частное владение тех, кто этой землей распоряжается.

Положение, когда государство владеет землей, но не взимает за это ренту, одновременно и несправедливо, и экономически неэффективно. Чтобы это понять, необходимо немного знать классическую теорию ренты.

Отступление на тему теории ренты Рикардо

Мы обязаны теорией ренты английскому экономисту начала XIX века Дэвиду Рикардо. Он утверждал, что рента возникает в результате сочетания двух факторов: нехватки земли и разницы в продуктивности различных земельных участков. Чтобы доказать, что нехватка земли является одним из необходимых условий существования ренты, он приводил в пример новые колонии, где землю надо захватывать самому – там рента не взимается. Он также заметил, что люди вначале занимают самую плодородную землю. По мере роста численности людей поселения и сельское хозяйство распространяются на менее плодородные земли, которые труднее обрабатывать. Предположим, что существует три класса земли, как показано в табл. 14.4.

| Класс земли | Труд, требуемый для производства бушеля зерна | Стоимость производства |
|-------------|---|------------------------|
| 1 | 10 часов | 10 фунтов стерлингов |
| 2 | 15 часов | 15 фунтов стерлингов |
| 3 | 20 часов | 20 фунтов стерлингов |

Таблица 14.4. Почва различной плодородности

Если на первом этапе роста населения потребности людей можно удовлетворить только с помощью лучшей земли, цена зерна будет равно 10 фунтам. По мере роста населения начинают культивироваться все более худшие земли, и цена зерна возрастает по мере повышения стоимости производства на землях с меньшей плодородностью. В конце концов, когда начнет использоваться земля третьего класса, цена возрастет до 20 фунтов. Цена производства зерна на лучшей земле по-прежнему останется равной 10 фунтам, что дает прибыль в 10 фунтов на каждый бушель. Следовательно, владельцы земли смогут взимать ренту в размере половины продукции лучшей земли, не разоряя своих арендаторов. Арендатор на лучшей земле, отдающий половину выращенного зерна хозяину земли, находится в том же положении, что фермер, возделывающий самую плохую землю третьего класса и не платящий ренту. Такая ситуация показана в табл. 14.5.

| Класс земли | Рента, выплачиваемая за бушель зерна | Стоимость производства |
|-------------|--------------------------------------|------------------------|
| 1 | 10 фунтов | 10 фунтов стерлингов |
| 2 | 5 фунтов | 15 фунтов стерлингов |
| 3 | 0 фунтов | 20 фунтов стерлингов |

Таблица 14.5. Рента при возделывании худшей земли

Если фермер сам владеет своей землей, он присваивает доход, равный ренте (вмененная рента). В нашем примере фермер-хозяин, использующий землю первого класса, будет получать дополнительные 10 фунтов за бушель сверх себестоимости только потому, что в обороте имеется земля третьего класса, а цена зерна устанавливается по самым большим издержкам. Мы можем назвать этот прибавочный продукт «рентой», даже если она не выплачивается конкретным лицам.

Важно понимать, что в теории Рикардо земля ничего не добавляет в стоимость продукта (Рикардо оперирует трудовой теорией стоимости). Зерно не потому дорогое, что земля приносит ренту, а наоборот – земля приносит ренту, потому что зерно дорогое.

Классическая теория показывает, что существование ренты – неизбежный результат различной производительности земли. Это верно и неважно, рассматриваем ли мы производительность в узком сельскохозяйственном значении или в более широком смысле, как большую близость к центрам населения. В последнем случае производительность возникает из экономии на транспортных затратах: «расстояние – эквивалент бесплодия» (Жан-Батист Сэй). Если социалистическое общество национализирует землю, но передает право ее использования частным организациям или лицам (семейным фермам, коммунам), то общественная собственность на землю фактически отрицается, если владелец земли сможет присваивать себе ренту. В Китае заметная разница в доходах различных коммун, связанная с различной производительностью сельского хозяйства, возникала из-за присвоения ренты коммунами, расположенными на более плодородной земле. По соображениям равенства частные лица или их объединения должны выплачивать ренту за использование земли. Эту ренту можно потом использовать для покрытия общественных расходов, снижая таким образом общий уровень налогообложения и практически перераспределяя доход в пользу работающих на менее плодородной земле.

Одной из характерных черт социалистических стран, позволивших возрождение обработки земли крестьянами, было относительное преуспевание крестьян по сравнению с наемными работниками на госпредприятиях. По большей части это явление было следствием присвоения ренты крестьянством. Учитывая различное плодородие земли, большинство крестьян будут возделывать не самые худшие земли и, следовательно, получать нетрудовые доходы.

В развитом промышленном обществе основная форма рентного дохода происходит от земли, используемой для строительства. Хотя социалистическое

содружество можно позволить частное владение домами, оно не должно разрешать частного владения землей, на которой они построены. Владельцы домов должны выплачивать ренту за землю, основанную на текущей рентной стоимости земли, на которой располагается здание. В этом случае покупатель дома приобретает только строение, но кроме продажной цены владельцы выплачивают общине ренту или земельный налог, отражающий удобство или комфортность земли, на которой построены дома.

Владение природными ресурсами

С точки зрения более высокой экономической общественной формации частная собственность отдельных индивидуумов на землю будет представляться в такой же мере нелепой, как частная собственность одного человека на другого человека. Даже целое общество, нация и даже все одновременно существующие общества, взятые вместе, не есть собственники земли. Они лишь ее владельцы, пользующиеся ею, и, как *boni patres familias*, они должны оставить ее улучшенной последующим поколениям. (К. Маркс, «Капитал», том III, с. 776).

В прошлом вопрос владения землей, похоже, был главным источником конфликтов интересов. Интерес владельца земли противоположен интересу арендатора и политические предложения, касающиеся владения землей, были выражением конфликтующих классовых интересов различных групп. Теперь такой подход уже пользы не принесет. Мы должны рассмотреть вопрос владения землей и ее использования в более общем контексте использования человечеством природных ресурсов Земли. Масштаб и степень разрушения окружающей среды, вызванного действиями человека, до нас дошел только недавно.

Теперь понятно, что деятельность человека преобразовывала окружающую среду со все возрастающей скоростью несколько тысяч лет. Вполне вероятно, что изменения способа производства, случившиеся в прошлом, наши предки вводили по необходимости, после экологических изменений, которые сами же и вызвали. Например, толчок к развитию сельского хозяйства в Америке был, скорее всего, вызван истреблением фауны в результате охоты (см. Harner, 1977). Одним из факторов, приведшим к закату рабовладельческих цивилизаций древнего Средиземноморья, была потеря большей части сельскохозяйственных земель из-за истребления лесов и опустынивания. Genovese (1965) считает, что частично фатальный раскол между рабовладельческой аристократией Юга и промышленным капитализмом янки произошел из-за истощения земли после интенсивного выращивания хлопка. Это привело к необходимости расширения на запад, что привело рабовладельческую систему к конфликту со свободными штатами.

Насчитывающий много веков процесс исчезновения видов, уничтожения лесов и опустынивания по-прежнему продолжается и даже ускоряется. К нему надо теперь добавить загрязнение морей и атмосферы. Эффект изменений в окружающей среде теперь сказывается не на одном обществе или одной стране, а, влияя на атмосферу и океаны, вызывает глобальные последствия. Похоже, что изменения состава атмосферы, вызванные различной экономической деятельностью, приведут к значительному повышению средней температуры. Возможные последствия хорошо известны: затопление побережий, сдвиги климатических поясов, потеря главных сельскохозяйственных областей планеты,

превращение большей части Африки и некоторых областей Южной Америки в пустыню, голод беспрецедентных масштабов.

Эти катастрофы являются косвенным результатом неадекватной системы отношений собственности. Решения по использованию природных ресурсов принимаются частными лицами, компаниями или даже странами на основе сиюминутных интересов. Долговременные глобальные последствия этих решений в их расчеты не входят. Похоже, что в конце концов решением будет не национализация земли и природных ресурсов, а их интернационализация. В долговременном периоде промышленное общество сможет выжить, только если владение природными ресурсами будет передано какой-то глобальной власти. Она будет отвечать за лицензирование использования ресурсов по рассчитанным нормам, гарантирующим сохранение и улучшение природы. Власть такой организации будет выходить далеко за рамки власти обыкновенного землевладельца, распространявшейся только на использование самой земли. Глобальный собственник должен будет регулировать не только использование земли для сельского хозяйства, выращивания лесов и добычи полезных ископаемых, но и выбросы в воздух и воду всех загрязняющих веществ.

Мы видим, что сейчас в этом направлении предприняты некоторые пробные шаги – принят договор ООН по Закону о дне моря, в котором упоминается, что ресурсы морского дна являются общим достоянием человечества. Монреальская конвенция по регуляции выбросов хлорфторуглеродов (ХФУ) была следующим шагом в этом направлении, но сложно представить себе проведение интернационализации природных ресурсов, пока главные мировые силы остаются капиталистическими. США и Великобритания отказались ратифицировать закон о морском дне, поскольку посчитали, что он подрывает права частной собственности – и это действительно так. Установлению глобального попечительства над природными ресурсами, вероятно, придется подождать до победы социализма в нескольких главных промышленных центрах мира.

Но и до наступления этого события по-прежнему верен главный принцип – природные ресурсы должны находиться под контролем наиболее широкого общественного органа. По меньшей мере ресурсами должна владеть организация масштаба страны, а лучше – всего континента.

Отделение контроля от получения выгоды

Природными ресурсами злоупотребляют, потому что это удовлетворяет чьи-то интересы. Общественное владение ресурсами само по себе не составляет достаточной защиты. В СССР была общественная собственность на землю и природные ресурсы; но повсеместно наносился ущерб окружающей среде. Каспийское море сильно загрязнено, а Аральское море высыхает из-за отвода на нужды орошения рек, которые его питали. В этих случаях общественное владение этими ресурсами их не защитило. Причиной могло быть отсутствие сильных организаций, назначенных для регулирования деятельности государственных органов. Целью промышленных министерств, заводы которых загрязняли реки, было увеличение производства, а не защита окружающей среды. Целью республиканских органов управления возле Аральского моря была максимизация производительности хлопкоробов – требовавших воды, а не сохранение рыболовства в Аральском море. Для защиты от давления такого рода необходимо, чтобы природные ресурсы страны, а затем и всего мира, находились

в собственности и под управлением органа, независимого от тех, кто получает выгоду от эксплуатации ресурсов.

Давайте условно назовем такой орган Фондом окружающей среды. Он владеет всеми природными ресурсами. Он может выдавать Плановому агентству лицензии на использование своих ресурсов. Он может оговаривать условия, например, параметры выбросов, которые обязательны для выполнения промышленными проектами, использующими эти ресурсы. Он может устанавливать рентную плату за использование земли гражданами или общинами. Он может вводить наценку на товары, производство или использование которых разрушает окружающую среду. Доходы в форме ренты или наценок должны направляться не в сам Фонд, а использоваться для покрытия издержек других общественных служб. Это важный принцип, поскольку он гарантирует, что регулирующий орган не будет заинтересован разрешать эксплуатацию природных ресурсов ради прибыли, которую он сможет от этого получить. Фонд окружающей среды должен быть не заинтересован в ренте и наценках, как суд не заинтересован во взимании штрафов.

Примечания

- 1** Эта нумерация такая же, как получилась бы, если выразить исходные булевские предикаты с помощью двоичного разложения.
- 2** Под корпоративными организациями мы понимаем организации, подобные церквям, образовательным учреждениям и политическим партиям.
- 3** Во время различных реформ послесталинского периода предприятиям было предоставлено некоторое номинальное право выбирать себе заказчиков, но большая часть продукции распределялась по заказам государства.
- 4** David Granick (1987) считает, что неэффективность, обычно приписываемая центральному планированию Советского Союза на деле была результатом низкой мобильности рабочей силы, вытекающей из действующего права советских трудящихся сохранять за собой рабочие места.
- 5** Это вопрос рассматривался в гл. 13.
- 6** Точно также капиталистическая система запрещает покупку людей в качестве рабов, чтобы защитить права человека и оградить себя от недобросовестной конкуренции. Более цивилизованное общество может запретить вещи, к которым спокойно относятся в более примитивных.
- 7** По образцу греческого «дикастерия» - см. главу 13.

Глава 15. Ответы на критику

Мы закончили изложение наших взглядов на принципы организации новой социалистической экономики и общества. В последней главе мы даем ответы на различные контраргументы, высказанные за последние годы авторами-социалистами. Ответы организованы по двум темам: распределение, стоимость и цены; и возможность рыночного социализма. Обе темы так или иначе связаны с проблемой рынка и социализма. В первую очередь мы защищаем наше предложение по рынку потребительских товаров (изложенное в гл. 8). Рынок такого типа, утверждаем мы, необходим, иначе плановые показатели не будут постоянно корректироваться в соответствии с предпочтениями потребителей. Однако во втором разделе этой главы мы проводим четкое различие между нашим собственным «рыночным» предложением и «рыночным социализмом» как таковым. Мы рассматриваем два проекта рыночного социализма, предложенные в последние годы, и находим их недостаточными для выполнения основных целей социализма.

Распределение, стоимости и цены

Когда мы первый раз представили аргументы, разработанные в этой книге, в статье «Экономика и социализм»¹, Гаван Даффи (1989) ответил нам в этом же журнале. Хотя мы согласились с некоторыми пунктами статьи Даффи, мы считаем, что он не понял до конца нашу позицию и стоит заострить изложение наших идей, рассмотрев некоторые его критические замечания. Бросаются в глаза два главных пункта.

Во-первых, Даффи пишет, что в наших аргументах есть своеобразная ирония: хотя мы в большой мере используем потенциал современных компьютерных технологий, мы останавливаемся, не дойдя до обоснования чисто количественной плановой системы, то есть такой, которая работала бы без использования промежуточных цен или стоимостей. Даффи, кажется, считает это отходом от позиций предшествовавших нам экономистов-социалистов, таких как Ланге, которые рассматривали вычисления как альтернативу рынкам любого вида². Как только появилась технология, требуемая для моделей Ланге, Кокшотт и Коттрелл рекомендуют решение, базирующееся на рыночном механизме! Во-вторых, Даффи указывает, что если рассуждать в терминах социалистического рынка потребительских товаров, то непонятно, зачем вообще использовать трудовые стоимости в качестве меры социальной стоимости: он считает, что предпочтительнее были бы «простые издержки производства».

По первому замечанию мы должны подчеркнуть, что не предлагаем распределять все товары и услуги с помощью рынка. Мы учитываем существование сектора «социального обеспечения» (здравоохранение, образование, воспитание детей и т.д.), в котором товары и услуги предоставляются в качестве основного права гражданства (см. главу 5). Здесь уровень и форма обеспечения решаются не с помощью рыночных цен, а путем демократических дебатов и политически. Однако мы не каемся, защищая рынок на многие предметы личного потребления.

Вот главные свойства нашего рынка потребительских товаров:

1) Потребители получают доходы, выраженные в трудовых жетонах, или за выполненную работу, или переводом.

2) У товаров есть «цены», также выраженные в трудовых жетонах, которые могут в какой-то степени отличаться от реального содержания труда (также указанного на товаре) из-за колебаний спроса или предложения.

3) Когда потребители приобретают товары на рынке, их трудовые жетоны соответствующим образом аннулируются, поэтому покупки ограничены общим доходом (плюс некоторая сумма потребительского кредита).

То есть каждому потребителю предлагается: за такую-то работу положено определенное количество общественного рабочего времени, и вы можете тратить его в любой форме по своему желанию.

Как бы выглядела альтернативная «чисто количественная» система без цен или стоимостей? Государство должно разместить первоначальный «заказ» на производство потребительских товаров в таких-то пропорциях, а затем потребители, предположительно, могут получить то, что хотят, в магазинах («каждому по потребностям», как выразился Маркс в «Критике Готской программы»). Если нет цен, тогда «доходы» тоже не имеют смысла и не существует заранее установленного предела на количество товаров, которые может приобрести отдельный человек. Когда запасы определенного товара уменьшаются, государство просто заказывает производство дополнительного количества, а для товаров, запасы которых возрастают, производство сокращается.

Все замечательно, но что предотвратит полное исчерпание запасов популярных товаров и как можно гарантировать, что производство сохраняется на уровне, достаточном для удовлетворения желаний потребителей в рамках ограниченного количества доступного общественного труда? Или, другими словами, если потребители могут получить все, что хотят, совершенно бесплатно для себя, не превысит ли общий «спрос» полную мощность производства общества? И не будет ли практическим результатом обыкновенная очередь?

Против нашей критики можно выставить два аргумента: коммунистическое «изобилие» и ответственный, общественный характер социалистического потребителя. Но «изобилие» в смысле доступности всех товаров по нулевой цене для нас выглядит совсем неправдоподобным. Даже если технология продолжит совершенствоваться, необходимость решать проблемы окружающей среды и истощения ресурсов, в совокупности с потребностью значительно улучшить материальное положение большинства населения мира, живущего сейчас в нищете, похоже, сохранит проблему дефицита ресурсов. И даже если социалистические потребители полностью преданы обществу, этого еще недостаточно. Без какого-то ориентира в виде объективно рассчитанных общественных издержек, люди не будут знать, какое «разумное» или «ответственное» количество товаров они могут потребить.

Если признать необходимость каких-то общественно определяемых ограничений для индивидуальных потребителей, чтобы общий потребительский спрос находился в рамках доступных возможностей производства, то какова альтернатива выплате определенных доходов и установлению (ненулевой) цены на потребительские товары? Государство может установить или «нормировать» количество потребительских товаров на душу населения, заказать их производство и затем напрямую раздать людям. Но непонятно, как такая система сможет адекватно реагировать на изменения предпочтений потребителей с

течением времени, или на изменения предпочтений или приоритетов различных людей, домашних хозяйств или общин. Если мы хотим дать людям возможность (в ограниченных пределах) делать индивидуальный выбор структуры своего потребления, то альтернативы какой-то форме рынка нет. Свободная замена в рамках ограничений требует, чтобы распределение товаров потребителя определялось скаляром (любые товары по желанию до определенной суммы)³, а не вектором (списком количеств товаров или нормой). Выплата доходов и ненулевая цена товаров – это просто способ наложить такое скалярное ограничение.

Согласиться с необходимостью рынка потребительских товаров, естественно, не означает принять одну конкретную модель работы такого рынка. Здесь мы подходим ко второму пункту статьи Даффи, касающемуся использования трудовых стоимостей как представления общественных издержек.

Мы согласны, что трудовые стоимости, используемые напрямую, могут быть подвергнуты критике как мера социальных издержек. Мы уже сделали два важных замечания в главе 5. Во-первых, использование трудовых стоимостей в качестве единственного средства расчетов, скорее всего, приводит к недооценке конечных природных ресурсов, которые нельзя «произвести» просто применением рабочего времени. Во-вторых, расчет только по трудовым стоимостям пренебрегает проблемой времени приложения общественного труда. Два товара могут требовать для производства одинаковое количество рабочих часов, но распределение труда во времени может быть различным. Если эти различия важны, то расчет по трудовым стоимостям опять-таки будет недостаточным. В главе 5 мы набросали методы решения этих проблем.

Но нас озадачило предложение Даффи выбрать вместо трудовых стоимостей «простые издержки производства» в качестве средства экономических расчетов при социализме. Как уже обсуждалось в главе 8, «стоимость производства» в обычном капиталистическом смысле очень даже не проста. Она предполагает, что предприятия существуют как субъекты права – то есть постулирует частную собственность на средства производства. В социалистической экономике не существует «простой» заданной стоимости производства; любой кандидат в меры общественной стоимости должен быть общественно определен и рассчитан. Мы доказываем, что рабочее время дает рациональную основу для таких расчетов, даже если их надо потом дополнить так, как указано в главе 5.

Рыночный социализм?

Как мы уже говорили, мы прекрасно знаем, что наши аргументы идут вразрез с нынешней волной правых рыночных взглядов. Мы за это не извиняемся; мы считаем, что мода ошибается и рано или поздно это будет понятно всем. Нас больше волнует, что многие открыто социалистические авторы все 80-е годы выражали серьезные сомнения по поводу «классического» социалистического проекта плановой экономики, и защищали вместо него различные формы «рыночного социализма»⁴. Голосов, выступивших против этой волны, было немного⁵.

В этом разделе мы рассмотрим некоторые взгляды рыночных социалистов; мы будем доказывать, что рыночный социализм совершенно неадекватен как цель социалистической политики. Мы согласны с Devine (1988), что рыночный социализм представляет собой не новую яркую концепцию, предложенную

социалистами-теоретиками, а вредное приспособленчество к доминированию правых взглядов. Если Грамши призывал к «пессимизму мысли, оптимизму воли» (то есть к трезвому реализму, объединенному со страстной верностью социалистическим целям), то рыночный социализм 1980-х годов выдает стоящий за ним «пессимизм воли», ослабляющую потерю уверенности в возможность социализма предложить какой-либо действительно альтернативный долговременный политический проект.

Мы по понятным причинам не можем подробно ответить на все высказанные аргументы в пользу рыночного социализма. Поэтому для наших целей ограничимся одним недавним выступлении с запада – Дианы Элсон и одним – с востока, Абея Аганбеяна.

Диана Элсон: обобществленный рынок?

Диана Элсон (1988) доказывала, что «обобществленный рынок» дает третью альтернативу помимо планирования и свободного рынка. Мы считаем, что ее предложение обобществленного рынка делает слишком большие уступки буржуазной экономике. Его частью, похоже, является некритичное принятие убеждения Алека Ноуа в невозможности эффективного центрального планирования – мы посвятили немало страниц в предыдущих главах его опровержению. Конкретно мы считаем, что

- 1) переключив внимание с процесса производства на процесс распределения, Элсон выбрасывает главный пункт марксистской критики капитализма;
- 2) обобществленная рыночная система сохранит большую часть капиталистических общественных и производственных отношений, и более точно может быть описана как государственный капитализм, а не социализм;
- 3) она будет подвержена всем характерным нестабильностям капитализма.

Рыночный социализм?

Большая часть статьи Элсона посвящена демонстрации того факта, что настоящие капиталистические рынки очень далеки от идеальных рынков, предполагающихся многими защитниками рыночного социализма. Она доказывает, что для своей работы они требуют настоящих затрат в терминах ресурсов, что они редко бывают конкурентными, что независимости потребителя на деле нет, что закон Сэя не работает и т.д. Для подкрепления своего мнения она ссылается на обширную современную литературу. Критика такого рода, хотя и полезна для указания на нереалистические места в формулировках ярых рыночников, похоже, заменяет собой отсутствующую идею. В критике капиталистических рынков, на которую она ссылается, мы не найдем идею эксплуатации. Социализм как политическое движение возник не потому, что потребители были недовольны организацией рынка. Он появился потому, что капитализм есть система эксплуатации, жертвы которой хотят перемен. Капитализм позволяет богатым эксплуатировать труд бедных. Социализм стал ответом на эксплуатацию наемных работников капиталистами.

В нашей книге мы повсюду ссылаемся на классическую концепцию Маркса об эксплуатации. Что касается нашей темы, важно заметить, что одним из главных намерений Маркса было отрицание идеи, что эксплуатация возникает из-за

несовершенной работы рынка. Она появляется, указывает он, из самой логики товарного производства. Чтобы продемонстрировать это теоретически, он делает «щедрое» предположение, что товары обмениваются по соотношению своих рабочих стоимостей. Это идеал, выдвинутый самым передовым буржуазным экономистом Давидом Рикардо. Маркс хорошо знал, что целый набор усложняющих факторов – различное количество капитала, частичные монополии и т.д. - не дают ценам в капиталистической экономике быть пропорциональным трудовым стоимостям. Однако он предположил такую пропорциональность в первом томе «Капитала». Он предположил, что при каждой покупке или продаже товара обмениваются эквиваленты. Деньги базируются на золоте и при каждой покупке или продаже количества труда, выраженное в золоте, равно количеству золота в покупаемом товаре. Другими словами, он предположил, что процесс обмена проходит без обмана. Он знал, что все это противоречит фактам – что рабочим обычно продают фальсифицированные продукты, обманывают их с помощью оплат натурой или вычетов из зарплаты. Но в полемических целях он говорит: давайте примем, что рынок полностью справедлив, и я покажу вам, что он все равно ведет к эксплуатации рабочего класса.

Ключ к эксплуатации, доказывает Маркс, - особый характер рабочей силы. Рабочая сила уникальна, потому что для капиталиста она ценна своей способностью создавать стоимость. Предполагается, что рабочая сила, как любой другой товар, продается по цене своего воспроизводства. Во многих случаях, конечно, рабочую силу продают по меньшей цене, например, когда рабочие часть дня возделывают огороды и не покупают продукты целиком на рынке. Но даже если рабочая сила покупается по полной цене воспроизводства, эксплуатация по-прежнему происходит. Рабочий день продлевается, чтобы был произведен абсолютный прибавочный продукт. Технология удешевляет средства к существованию и дает относительный прибавочный продукт.

Политический смысл этого рассуждения заключается в ответе тем, кто утверждает, что честная торговля, отмена монополий и справедливый уровень оплаты принесут освобождение пролетариату. Маркс, напротив, утверждает, что конец эксплуатации можно положить только отменой системы заработной платы. Никакая реформа рынка не может устранить антагонизм, лежащий в сердце капитализма. Но Элсон предлагает именно реформу цен.

Элсон предлагает набор общественных учреждений, устанавливающих цены. Эти учреждения будут собирать подробную информацию о стоимости производства различных товаров. Они будут устанавливать цену на основе издержек плюс какая-то надбавка. (Неясно, от чего рассчитывается надбавка: она должна быть пропорциональна используемому капиталу или текущим расходам). Установление этих нормированных цен, которые, очевидно, не предполагаются обязательными, и публикация данных, на которых они основаны, названо обобществлением рынка.

Термин «обобществленный рынок» сбивает с толку, поскольку рынки и так всегда были общественными институтами. Это типовой способ, каким частные лица в капиталистическую эпоху вступают в общественные отношения. Когда слово «общественный» или «социальный» сочетается со словом «рынок» - социальная рыночная экономика, обобществленный рынок, рыночный социализм – мы должны быть настороже. Если эксплуатация существует даже при очень нереальных предположениях, сделанных Марксом, то она останется и при обобществленном рынке. Обобществленные нормированные цены должны быть

просто рекомендательными, не обязательными для продавцов и покупателей: «Комиссии по ценам и зарплатам могут разрабатывать нормы цен и зарплат и предоставлять информацию для покупателей и продавцов, чтобы «следить» за ценами и зарплатами децентрализованным образом» (Elson, 1988, с. 33). Если нормы не принимаются рынком, тогда изменяются нормы, а не рыночные цены. Главное отличие обобществленного рынка от обыкновенного, что в нем некоторые расходы на маркетинг оплачивает налогоплательщик – а не покупатели и продавцы, как это происходит сейчас. Мы можем сделать вывод, что, хотя такой рынок может корректироваться более плавно, чем рынок без субсидий, результаты его работы не будут сильно отличаться.

Если мы посмотрим на критически важный вопрос покупки и продажи рабочей силы, то предложения Элсон подозрительно напоминают разнообразную политику установления цен и доходов, использовавшуюся для регулирования эксплуатации в 60-е и 70-е годы. Комиссия по зарплатам и ценам будет вводить нормы заработной платы. Это явно не отменит систему зарплаты; это только способ ее регуляции. Иерархия зарплат, уже установленная частными экономическими контрактами, теперь становится вопросом публичной политики, объектом легитимации государственным органом. В то же время Комиссии по ценам и зарплатам, несомненно, хватит ума установить нормы, гарантирующие прибыльность промышленности. Здесь мы оказываемся на зыбкой почве, поскольку установление расценок влияет на степень эксплуатации. Любая попытка установить более высокие расценки вызовет сопротивление работодателей, любая попытка их снизить - сопротивление профсоюзов. Если нормы зарплаты обязательны, реальные расценки будут определяться относительной силой работодателей и профсоюзов традиционным способом: забастовки, локауты и т.д.

Есть еще одна вещь, которая, по Элсон, может значительно понизить степень эксплуатации. Это установление минимального дохода, который должны получать все граждане, независимо от того, работают они или нет. Такую политику защищают Зеленые и в условиях капиталистических отношений она, несомненно, в интересах рабочего класса. Если рабочие во время забастовки знают, что их семьям всегда будет чем питаться, их позиция усиливается, забастовки будут более прочными и успешными. Но не следует переоценивать влияние такого безусловного социального обеспечения. Со слов Дианы Элсон понятно, что она рассматривает его как почти физиологический минимум, достаточный для того, чтобы питаться чечевицей, купить пару дешевых джинсов и коврик на пол. Выглядит это не намного лучше, чем жить на современное пособие. За таким минимумом будут стоять те же противоречия, что и за любой схемой социального обеспечения: он должен не давать людям умереть, но не подрывать их желания работать, и не требовать повышения налогов. У людей часто есть другие обязательства, которые они приняли на себя, когда имели работу: ипотека, кредит и т.д. Социальные выплаты будут быстро съедены, когда люди начнут забастовку или останутся без работы.

Безусловное социальное обеспечение – полезная реформа в капиталистической стране. Она помогла бы уменьшить бедность и усилить классовую борьбу. Но вот чего она не сможет сделать, так это «устранить основную причину антагонизма между покупателями и продавцами рабочей силы» (там же, стр. 30). Покупка и продажа рабочей силы – это прелюдия эксплуатации, и поэтому антагонистична по самой своей природе. Предприятия, покупающие рабочую силу, по-прежнему останутся юридическими субъектами, цель которых – использовать рабочую силу

для получения прибыли. Они останутся юридическими лицами с правом покупать, продавать и заключать контракты. Короче, они по-прежнему будут тем, что Маркс назвал «персонификацией капитала». Ими может владеть государство и брать с них процент за использование вложенного капитала, но это устранил их капиталистический характер не более, чем национализация компании «Бритиш Лейланд». И действительно, Элсон предлагает аудитора под названием Регулятор общественных предприятий, функцией которого будет проверка, что государство получает достаточную долю прибыли на свой капитал.

Если рабочая сила будет по-прежнему покупаться и продаваться на рынке, тогда обязательно начнется борьба за ее цену. В капиталистической экономике безработица – самый главный регулятор заработной платы. В условиях полной занятости экономическая классовая борьба приведет к инфляции заработной платы. В какой-то мере это можно будет регулировать, ограничивая цены и доходы, но полностью регулируемый механизм, описанный автором, вряд ли будет стабильным. Он вызовет или инфляцию с последующим давлением в пользу возвращения к безработице с целью приструнить рабочую силу, или требование обязательного контроля цен. Общество станет перед альтернативой капиталистического или социалистического пути развития.

Это в точности та альтернатива, которая в момент написания этой книги (1992 г.) встала с абсолютной ясностью в Польше и Венгрии, а также в России. Или экономика возвращается к бичу безработицы, без которого не может быть настоящего рынка труда, или движется в коммунистическом направлении и устанавливает прямую общественную регуляцию производства и доходов. Это не отрицает того факта, что в условиях Британии разновидность полного государственного капитализма, предложенная Элсон, будет прогрессивной. Можно рассматривать ее как асимптоту, к которой тяготеет британская социал-демократия в дотэтчеровские времена: почти полная национализация, регулируемые цены и доходы, полные права на социальное обеспечение. Сам по себе он намного больше полезен для рабочего класса, чем нынешняя система.

Но мы знаем по опыту, что тип общественного порядка в виде государственного капитализма нестабилен. Он сохраняет капиталистические деньги, рынки и буржуазную разницу в доходах, одновременно устраняя безработицу, которая делает все это эффективным, и в то же время ослабляет государство как элемент буржуазного порядка. Это переходная форма общества, которая должна или вернуться к частному капитализму, как произошло в Британии, или пойти в социалистическом направлении. То же самое относится и к переходу в обратную сторону. Но переход от плановой социалистической экономики к государственному капитализму или рыночному социализму полностью реакционен. В результате может возникнуть только нестабильная форма, которая посредством классовой борьбы будет тяготеть к капитализму, или вернется назад к коммунизму⁶.

Ирония состоит в том, что у обобществленных по Элсон учреждений, устанавливающих цены, будут компьютерные сети и информация о производстве – то, что нужно для эффективного перехода к планированию. Если бы она выступала за такие учреждения как переходную меру, ведущую к плановой экономике, это имело бы смысл. Но при современном положении в мире капитализм выглядит более вероятным. Предложение третьего пути между социализмом и коммунизмом будет просто вехой на пути к полному восстановлению капитализма.

Все рыночные экономики подвержены макроэкономической нестабильности. Две главные формы, в которых они проявляются, - это рецессии, когда товары невозможно продать, что вызывает безработицу, или избыточный спрос, создающий инфляцию. В социалистических странах, вернувшихся к рынку, мы видим и то, и другое: бурную инфляцию и миллионы выкинутых с работы. Элсон, как любой разумный левый экономист, четко осознает эти свойства рыночных экономик; но она не предлагает реального решения. Какие бы недостатки не были у экономической системы, действовавшей в СССР до Горбачева, но цены в ней были стабильными и рецессии не происходили. В советской системе были проблемы и чтобы их не замечать, нужна сознательная слепота. Но любые изменения социалистической системы той разновидности, которая существовала в XX веке, должны быть шагом к работающим людям. Элсон и подобные ей авторы в России на деле защищают отход от Маркса к доктринам Адама Смита.

Аганбегян: административные и экономические методы

Аргументы, разработанные здесь и в предыдущих главах, дают нам также основу для критики концепции советской экономической реформы, предложенной Абелем Аганбегяном – одним из влиятельных экономических советников Горбачева в середине и конце 80-х годов. В своей книге о перестройке (1988) Аганбегян постоянно проводит различие между «административными» и «экономическими» методами и подчеркивает необходимость сокращать первые и развивать вторые. Он заявляет, что «главной характеристикой существующей системы управления является преобладание административных методов, а экономические методы имеют лишь второстепенное значение» (1988, с. 20) и далее объявляет, что сущность перестройки «лежит в переходе от административных к экономическим методам управления» (с. 23).

Если это просто означает, что Аганбегян выступает против необоснованных бюрократических приказов («административные методы») и за аккуратный подсчет издержек и выгод («экономические»), то спорить тут не о чем. Но на деле здесь, похоже, имеется разрыв между самой идеей и ее намного более сомнительной интерпретацией. Во-первых, Аганбегян, кажется, отождествляет «административные» методы с центральным планированием вообще. Описывая центральное планирование сталинского периода, он пишет, что «с начала 30-х годов экономические методы управления были свернуты. Торговля между производственными единицами была заменена централизованным распределением ресурсов, а рынок урезан» (там же, с. 21-22). Здесь «экономические методы» противопоставляются «централизованному распределению» как таковому. Дело становится яснее, когда он излагает содержание экономических методов: к ним относятся перевод объединений и предприятий на полную самокупаемость, самофинансирование и самоуправление, а также резкое возрастание роли цен, финансов и кредита (с. 23). В другом месте он связывает экономические методы со стимуляцией рыночных отношений и возрастании роли прибыли (с. 58). И наконец он предлагает «выкинуть» государственный план в пользу системы, где «.. предприятия и объединения будут сами разрабатывать и одобрять собственные планы. Не нужно будет одобрение любой высшей власти и не будет никакого назначения плановых заданий» (1988, с. 112).

Несмотря на одобрительные комментарии роли первых пятилетних планов в развитии советской индустриализации, Аганбегян на деле отождествляет

центральное планирование с «административными методами» (устаревшими, волевыми, бюрократическими, неэффективными), а «экономические методы» (современные, эффективные, прогрессивные) – с использованием рыночных цен, прибыльности, финансовой независимости предприятий и полной отменой центральных распоряжений. Может быть, конечно, что для советского опыта центральное планирование ассоциируется с бюрократическим администрированием, но смешивать их вместе – серьезная ошибка. Мы показали, что решения централизованного планирования не обязательно должны быть произвольными, а могут приниматься на базе точно определенного подсчета общественных издержек. Мы приложили множество усилий, чтобы показать, что общественная рациональность расчетов на базе рабочего времени превосходит рациональность рынка. И нет никакой связи между использованием равновесных рыночных цен на потребительские товары (которое мы предлагаем в качестве одной из составляющей нашей плановой системы) и распадом социалистической собственности через передачу неограниченной самостоятельности предприятиям. Одно дело сказать, что предприятия должны иметь свободу назначать сами себе руководителей, демократически организовывать собственную работу, предлагать производство новых товаров, но совсем другое – выступать, что они должны действовать как независимые агенты, сами разрабатывая себе планы в ответ на сигналы рынка. На деле, если предприятиям дать такие права, то демократическое управление на них исчезнет одним из первых. Изложение в стиле Аганбегяна, когда вопрос запутывается заранее установленным отождествлением экономической рациональности и рыночных процессов, дает ложные указания экономической реформе социализма.

За последние годы мы увидели, куда ведет эта логика: к разрушению любого эффективного экономического планирования, галопирующей инфляции, дезорганизации экономики, массовой безработице и конечному триумфу капиталистической реставрации. «Реформа» социализма в сторону рынка стала беспрецедентной экономической катастрофой для рабочего класса стран, в которых она случилась. В глобальном масштабе она восстановила доминирование тех же нескольких капиталистических сил, что управляли миром до 1917 года. На политическом уровне она привела к положению, при котором социалистическое движение и организованный рабочий класс реально удалены с общественной сцены.

В отсутствие социализма какая надежда остается угнетенным кроме фашизма и национализма? Никакой, если только социализм не станет более радикальным, более демократическим и более уравнивающим, чем любой из предыдущих его видов, если он будет основан на четких экономических и моральных принципах, если не позволит разрушить свою целостность деморализующим мифам рынка.

Примечания

1 Cockshott and Cottrell (1989)

2 В более ранних работах Ланге предлагал разновидность рыночного социализма, но к 60-м годам он пришел к выводу, что современные компьютеры уже делают возможным полностью отказаться от рынка. См. подробности в Lange (1938) и Lange (1967). Мы рассматривали аргументы Ланге в Cockshott and Cottrell (1993a).

3 В более общем виде скаляр – это единственное число в противоположность вектору – списку чисел. Таким образом, 4,47 – это скалярная величина, а [3,9; 1,2; 6,7] – вектор из трех элементов.

4 См., к примеру, Alec Nove (1983), Geoff Hodgson (1984), Diane Elson (1988), Abel Aganbegyan (1988), David Miller (1989).

5 Планирование защищали Ernest Mandel (1986) и Nicholas Costello et al. (1989), хотя планирование, предложенное во второй книге – в традициях Бена/Холанда и левых-лейбористов – сильно отличалось от наших предложений.

6 N. Scott Arnold (1987) высказывает интересные аргументы на эту же тему, показывая, что рыночный социализм – внутренне нестабильная общественно-экономическая формация.

