

К ВОПРОСУ О КАТЕГОРИИ ПРИБЫЛИ

Розглянуто економічну категорію – «прибуток». Показано суперечності та необґрунтованість існуючої фінансово-економічної моделі хазяйнування, побудованої тільки на «прибутковій» парадигмі. Показано, як «прибуток» впливає на невідповідність пропозиції товарів та платоспроможного попиту на них. Запропоновано будувати закони економіки, виходячи не з приватних інтересів окремих соціальних груп, а із всебічних законів Природи. Запропоновано перейти від максимізації «прибутку» до максимізації заробітної платні. Категорію «прибуток» взагалі запропоновано виключити з фінансово-економічної моделі хазяйнування як зайву та вигадану категорію, що постійно веде економічну систему в бік кризи.

Рассмотрена экономическая категория – «прибыль». Показаны противоречия и несостоятельность существующей финансово-экономической модели хозяйствования, построенной только на «прибыльной» парадигме. Показано, как «прибыль» влияет на несоответствие предложения товаров и платежеспособного спроса на них. Предлагается строить законы экономики, исходя не из частных интересов отдельных социальных групп, а из всеобщих законов Природы. Рекомендовано перейти от максимизации «прибыли» к максимизации заработной платы. Категорию «прибыль» вообще предлагается исключить из финансово-экономической модели хозяйствования как лишнюю и вымышленную категорию, постоянно ведущую экономическую систему в сторону кризиса.

The economic category “profit” is considered. The discrepancies and inconsistency of the existing financial-and-economic model of management based only upon the “profitable” paradigm is demonstrated. It is shown how a “profit” affects a discrepancy between the supply of goods and the related solvent demand. It is suggested to build the laws of economics starting not from the private interests of separate social groups but from the universal laws of the Nature. The transition from “profit” maximization to wages/salary maximization is recommended. It is proposed to exclude a category “profit” from the financial-and-economic model of management as an unnecessary and imaginary one that continuously leads the economic system to crisis.

Для возможности управлять экономикой нужно знать, как поведёт себя объект управления в результате действия тех или иных управленческих команд. Если же мы не можем управлять объектом и не знаем, как он может себя повести в действительности, то, следовательно, этот объект изучен плохо, и он неуправляем. Это полностью подтверждается протекающим в настоящее время глобальным финансово-экономическим кризисом.

Поэтому современная экономическая теория сейчас остро нуждается в глубоком теоретическом переосмыслении многих существующих концепций, понятий и категорий.

Данная статья посвящена анализу такой экономической категории как «прибыль». В работах [1 – 3] автор уже ранее обращался к данной теме, но, чтобы окончательно «сковырнуть окаменевший пласт» этого экономического «феномена», в настоящей работе приводятся дополнительные результаты проведенных исследований.

Сразу отметим, что «прибыль», как и цена, а также как и многие другие экономические категории, освещалась в курсах политической эко-

номии довольно однобоко, а то и вообще, порой, игнорировалась.

До сих пор «прибыль» является неоднозначно трактуемой, спорной категорией современной экономической мысли. Понятие «прибыли» зачастую очень расплывчато: как возникает? Что является источником её возникновения? Куда направляется?

Разные мнения возникают также и при попытке выяснить, из каких же составляющих состоит эта категория.

Что, например, может дать для понимания сути «прибыли» довольно известный и часто повторяемый тезис о том, что целью работы любого коммерческого предприятия является получение максимальной «прибыли». Это всё равно, что утверждать, что целью рабочего является не производство материальных благ для нужд общества, а получение наиболее высокой заработной платы.

Принято считать, что категория «прибыли» является одним из основных показателей производственной деятельности предприятия. Вокруг неё всегда существовало очень много всяких вопросов: правильно ли подсчитана «при-

быль»? Правильно ли рассчитан налог на «прибыль»? Правильно ли уплачен? Вовремя ли уплачен? Как поделить «прибыль»? На что потратить? Как «спрятать» «прибыль»? Как на самом деле максимизировать «прибыль», а в отчётных документах минимизировать её? Всё это является благодатной почвой для различных злоупотреблений, как со стороны ответственных работников предприятий, так и со стороны контролирующих органов.

Категория «прибыли» была постоянной причиной раздора между экономическими идеологиями двух противоборствующих систем.

Уже давно настало время серьёзно разобраться с этой экономической категорией. Что это такое, объективная существующая реальность или иллюзия, фантом, призрак?

Чтобы дать ответы на все эти вопросы, рассмотрим различные определения «прибыли», которых на сегодняшний день существует довольно много.

Например, юридическое определение «прибыли» звучит так: «доход, полученный от производства и реализации любого товара и услуги».

Первыми, кто пытался дать объяснение «прибыли», являлись меркантилисты. По их мнению, «прибыль» возникает в сфере обращения за счёт того, что торговцы продают товары в других регионах по более высоким ценам, чем потратили на их покупку. Как писал Ф. Энгельс, «уже Джеймс Стюарт увидел, что при этом то, что выигрывает один, необходимо должен потерять другой» [4]. Таким образом, по его мнению, «прибыль» не может возникнуть из товарного обращения, т.к. в процессе акта купли-продажи происходит только смена формы стоимости.

В отличие от меркантилистов, физиократы предполагали, что «прибыль» (согласно их терминологии – «чистый продукт») появляется только в сельском хозяйстве. Именно в этой отрасли влияние природных сил приводит к увеличению потребительных стоимостей сверх затрат производства. В промышленности же, по их мнению, «прибыль» не образуется, вещество здесь просто меняет форму.

Классики буржуазной политэкономии А. Смит и Д. Рикардо выдвинули предположение о том, что прибавочная стоимость создаётся не только в сельском хозяйстве, но также и в других отраслях материального производства. А. Смит трактовал «прибыль» как вычет из готового продукта труда рабочих в пользу владельца средств производства. Таким образом, А. Смит сводил «прибыль» к присвоению чу-

жого труда. Он считал, что стоимость, которую создают рабочие, делится на две части: зарплату и «прибыль» владельца. В вопросе стоимости Д. Рикардо, в отличие от А. Смита, крепко стоял на позициях теории трудовой стоимости, считая, что источником стоимости может быть только труд. Кроме того, он вывел закономерность, согласно которой зарплата и «прибыль» находятся в обратном отношении друг к другу. Этим самым он обнаружил противоречие интересов рабочих и капиталистов. Для Д. Рикардо законом было и то, что равновеликим капиталам соответствуют и равновеликие «прибыли».

В работе [5] «прибыль» трактуется как разница между оптовой ценой реализованной продукции и её себестоимостью.

Согласно [6], «прибыль» также определяется в виде разницы между ценой товара и её себестоимостью.

Авторы [7, 8] различают чистую или экономическую «прибыль», нормальную «прибыль» и бухгалтерскую «прибыль». Кроме того, они выделяют внутренние и внешние издержки. Последние связаны с приобретением ресурсов и с расходами на оплату труда. Внутренние издержки определяются согласно рассуждению, что раз владелец предприятия не платит себе зарплату, раз он вкладывает деньги в бизнес, вместо того, чтобы положить их просто в банк под проценты, то он должен получать так называемую нормальную «прибыль». Эта нормальная «прибыль» и составляет внутренние издержки. Экономическая «прибыль» определяется путём вычета из общей выручки внешних и внутренних издержек (нормальной «прибыли»). Бухгалтерская же «прибыль» равна общей выручке за минусом внешних издержек.

В работе [9] «прибыль» рассматривается с количественной и качественной сторон. С количественной стороны, «прибыль» – это разница между валовой выручкой и себестоимостью продукции. С качественной стороны – это форма прибавленного продукта и прибавленной стоимости, которая выражает отношения между собственником средств производства и нанятыми работниками по поводу её создания и присвоения.

Категории «прибыли» отведено важное место в кейнсианской доктрине [10] в качестве одного из факторов, благодаря которому достигается равновесие сбережений и инвестиций.

В работе [11] хорошо представлены методы идеологов свободного рынка по формированию в сознании людей позитивного отношения к «прибыли».

К одной из таких работ может быть отнесена работа [12]. Данная работа носит популярный характер и представляет собой яркий пропагандистский материал, который использует концепции «прибыли» для одурманивания сознания трудящихся. Вся работа насквозь пронизана апологетическим духом. «Прибыль» рисуется большим пирогом, который «справедливо» может быть поделен между наёмными рабочими и владельцами средств производства.

В работе [13] говорится, что предпринимательская «прибыль» появляется в результате осуществления новых производственных комбинаций инновационного характера.

Кроме того, в разной учебной литературе можно найти следующие определения «прибыли»:

- «прибыль» – это плата за предпринимательство;
- «прибыль» – это плата за изобретательность, новаторство, талант в руководстве предприятием;
- «прибыль» – это плата за непредсказуемость, неопределённость, риск предпринимательской деятельности;
- «прибыль» – это результат монопольной деятельности.

Интересна и точка зрения таких экономистов как Дж. Милль и Мак-Кулох, которые под «трудом» подразумевали любое действие, приводящее к нужному результату. Причём для них было неважно, достигается ли этот результат человеческим трудом, машинным, при помощи сил природы или работой животных.

Согласно Дж. Миллю [14], «прибыль» определяется методом вычитания из доходов предприятия затрат на закупку сырья, услуг сторонних организаций, а также заработной платы, выплаченной производственному персоналу. Непосредственно под «прибылью» он понимал зарплату, выплачиваемую за «труд», который выполняют машины.

С данным определением «прибыли» как «составного дохода» были не согласны Мак-Куллох и А. Маршалл. Они считали, что кроме перечисленных затрат, из дохода необходимо вычитать также и вознаграждение за использование капиталов. При этом не указывается, о каких капиталах идёт речь: собственных, заёмных, постоянных или в целом о пассиве? Известно, что Мак-Куллох считал, что рента есть продукт «труда» природы.

Найт и Уэстон идут ещё дальше и предлагают, кроме уже названных элементов, вычитать ещё вознаграждение руководителя предприятия и премию за риск.

Мы же считаем, что «прибыли» в том общепринятом понятии, в котором она представлена в настоящее время, не должно быть вообще. Категория «прибыли» может существовать только в условиях «неравновесной» экономики. Тем более, что она и порождает эту экономику. По нашему твёрдому мнению, «прибыль» – это часть цены товара, не обеспеченная заработной платой. В цене товара должна быть только заработная плата с начислениями. Пускай в виде заработной платы предприятие осуществляет выплаты кому угодно и сколько угодно.

«Прибыль» принято также делить на «прибыль» экономическую и «прибыль» финансовую. Под экономической «прибылью» подразумевается любой созданный материальный продукт, обладающий потребительскими качествами. «Прибыль» финансовая – это дополнительные деньги, вырученные за проданную продукцию, сверх вложенных затрат.

Из экономической теории ещё также известно, что «прибыль» может выражаться в абсолютных и относительных показателях. Абсолютная величина прибыли тождественна понятию «масса прибыли», т.е. некоей конкретной величине, полученной предприятием за определённый период времени, например, за год. Относительным показателем «прибыли», её динамикой выступает рентабельность или «норма прибыли», которая определяется отношением «массы прибыли» к основному капиталу предприятия.

Все существующие определения «прибыли» сходятся в одном – «прибыль» представляет собой избыток, отклонение, остаток, разницу, что-то дополнительное. Все экономисты единодушно рассматривают «прибыль» как «что-то», содержащееся в выручке от продажи. Кроме того, все авторы традиционной экономики единодушны в том, что «прибыль» есть, она нужна и её нужно повышать.

Мы же считаем, что прибавиться само по себе ничего не может. Это только в сказке по мановению волшебной палочки из ничего может возникнуть что-то. В реальной же жизни в основе «чего-то» созданного лежат целенаправленные физические и умственные усилия человека. Благодаря этим усилиям «что-то» и появляется. Сколько усилий потратил, столько и получил. Происходит переход энергии одного вида в энергию другого вида. Относительная же «прибыль» (экономия), полученная от внедрения достижений науки и техники, называется «эффектом».

Если человеческий труд обозначить через А, а результат труда (материальный продукт) –

через B , то следствие того, что B вытекает из A , можно записать в виде $A \Rightarrow B$. Человеческий труд – причина, а результат труда – следствие. Таким образом, между трудом и результатом труда (товаром, услугой) существует жёсткая причинно-следственная связь. И чего-то дополнительного, например, «прибыли», здесь просто нет. Поэтому можно уверенно сказать, что A эквивалентно B :

$$A \Leftrightarrow B.$$

Как известно, «прибыль» зарождается в микроэкономике. На себестоимость товара, т.е. на все уже учтённые затраты прошлого и текущего труда, дополнительно набрасывается ещё некий процент (в отдельных случаях превышающий себестоимость в несколько раз), который называется плановой «прибылью». Вся эта ценовая пирамида приобретает в бухгалтерии предприятия размерность денег и поступает на рынок как отпускная цена товаропроизводителя. Таким образом, под видом «прибыли» на рынок проталкивается некая фикция, не имеющая «за душой» абсолютно ничего.

Широко распространено мнение, что «прибыль», якобы, необходима владельцу для дальнейшего развития предприятия. Но ведь т.к. «прибыль» в составе цены товара в случае акта его купли-продажи изымается из зарплаты тех же самых наёмных работников, то и средства на развитие предприятия, заложенные в «прибыли», и есть непосредственно зарплата работников. Почему же тогда они не имеют права собственности на основные фонды предприятия?

Мы никак не можем согласиться с К. Марксом о наличии в сфере производства источника «прибавочной стоимости». Человек как высшее достижение Природы, как существо духовное обладает определённым свойством. Это свойство заключается в том, что в отличие, например, от обычной машины, роль которой заключается только в преобразовании одних видов энергии в другие и переводе их в работу, творческие возможности человека не ограничены. Некоторые люди, например, могут при относительно скромном питании (вход), выдавать такие идеи и теории, которые облегчат жизнь всему человечеству и преобразуют мир (выход). Кроме того, с ростом производительности труда каждый работник может производить больше материальных благ, чем ему самому требуется для нормальной жизнедеятельности. Сейчас, при нынешнем уровне производительности труда 20 % людей, работающих в сфере материального производства, могут обеспечить

полностью необходимым товаром все 100 % населения. Капиталисты первыми увидели в этом широкую перспективу и стали использовать эту возможность в целях личного обогащения. Одним словом, не совсем справедливо определялся коэффициент трудового участия (КТУ). И в течение нескольких столетий «прибыльный» механизм кое-как ещё работал. Если возникали проблемы с рынками сбыта, то механизм начинал давать сбой. Однако это обогащение может осуществляться только до определённого предела – пока имеются рынки сбыта. Система очень проста – товар производится в одном месте, продаётся – в другом (где есть финансовый ресурс). Сейчас, в период глобализма, этот механизм работать уже не может. «Прибыльно-финансовая» модель хозяйствования может функционировать только в период постоянного развития производства и появления новых рынков сбыта товаров, т.е. для неё нужна постоянно расширяющаяся динамичная финансовая среда. При статической системе эта модель неработоспособна. Что и происходит в настоящее время. Мы пытаемся продать товар «сами же себе» и хотим получить ещё и «прибыль» с «самих же себя».

Своей «теорией прибавочной стоимости» К. Маркс только «плеснул масла в огонь» мирового капитала. Если он сам смысл своей теории видел в обнаружении скрытой формы эксплуатации рабочего класса и в незаслуженном присвоении «прибавочной стоимости», то эксплуататорский класс, наоборот, увидел смысл в дальнейшем наращивании своих позиций и получением «прибыли» за счёт ещё большей эксплуатации рабочего класса. Таким образом, по мнению собственников средств производства, раз использование наёмного труда позволяет получать «прибыль», надо стремиться подольше сохранять такое положение вещей.

С общечеловеческой же точки зрения в стратегическом плане К. Маркс был абсолютно прав, т.к. он мечтал о справедливом устройстве общества. Поэтому он действительно является личностью мирового масштаба и достоин всякого уважения. Просто в те времена, в которые он жил, было очень сложно отыскать необходимую базу знаний для подтверждения устройства справедливого и гармоничного общества (даже в наше время это сделать весьма непросто).

Вместе с тем надо чётко понимать, что при существующей «прибыльной» модели хозяйствования т.н. «прибыль» в денежном виде может быть получена только тогда, когда продукцию производят в одном месте (городе, регионе,

стране), а продают её – в другом, более финансово-платёжном (ведь нельзя же со своих работников получить денег больше, чем им выплачено заработной платы). Поэтому и идёт постоянная борьба за рынки сбыта.

Очень жаль, что до сих пор, даже в период глобального кризиса, когда отчётливо проявляется пагубное влияние «прибыли», появляются статьи типа [15], в которых без каких-либо научных доказательств, голословно предлагается считать «прибыль» объективным экономическим законом только благодаря тому, что все хотят её получить.

Следует отметить, что многие экономисты видят «корень зла» в существующей банковской системе. И этим «корнем» является ссудный процент. Так, например, в работе [16] подвергнута жёсткой критике монетарная теория, которая стремится представить различные схемы ростовщичества как необходимое условие существования современной экономики. Основной акцент в этой работе делается на физической экономике, т.е. реальном производстве товаров и услуг, а не денег.

В работе [17] указывается на недопустимость ссудного процента, доказывается, что инфляция является неотъемлемой частью любой свободной экономики. В качестве средства для лечения экономики предлагается убрать проценты по кредитам. Плата может осуществляться только за администрирование кредита.

С этим надо полностью согласиться. И в качестве подтверждения порочности существующей кредитно-банковской системы мы приведём следующий пример.

Если бы, например, древнегреческий философ Сократ (который привык убеждать людей, что смысл жизни не в накоплении денег, а в добродетели) за год до своей гибели (399 г. до н.э.) положил бы в банк одну серебряную монету, допустим, под 5 % годовых (сейчас под такой процент никто денег на депозит не положит), то его потомки по условию вклада могли бы получить в наши дни (2010 г.) $1,16 \cdot 10^{51}$ серебряных монет (табл. 1). Если бы он положил золотую монету, то это было бы количество золотых монет. Если бы он положил монету под 10 % годовых, то количество монет за этот же период достигло бы $5,71 \cdot 10^{99}$. Если условно принять, что масса одной монеты составляет только один грамм, то общее количество серебра (золота) составит $1,16 \cdot 10^{51}$ г. Если принять во внимание, что масса Земли составляет всего... $5,98 \cdot 10^{27}$ г, то станет ясно, что не только нельзя получить в виде процентов такое количество серебра, но даже в ином качественном

измерении, например, в виде песка, камней и воды невозможно получить такую массу «прироста». Масса «прироста» будет в $1,94 \cdot 10^{23}$ раза больше массы Земли. Уже через 1572 года масса серебра, эквивалентная вкладу с набравшими за этот период процентами, превысит массу Солнца ($1,99 \cdot 10^{33}$ г). Таким образом, когда говорят о ссудном проценте, то речь идёт об абсурде.

Приведенный пример наглядно демонстрирует, что кредитно-банковская система не может существовать длительный период времени в таком режиме. Поэтому-то и возникают через некоторые промежутки времени сложности с денежным обращением. Затем наступает перераспределение материальных ценностей, за ним следует временное затишье, а потом снова всё повторяется.

Медики отлично знают, что по экспоненте может расти только раковая опухоль, которая вначале губит здоровый организм, а потом погибает и сама.

Хорошо известно, что после товарообменных отношений появились товарно-денежные отношения. На определённом историческом этапе из товарно-денежных отношений выделились ещё и денежно-товарные отношения (чтобы произвести товар, вначале нужны деньги), которые породили антинаучные денежно-денежные отношения (кредитно-банковская система). Произошла подмена ценностей – эквивалент, «посредник» стал править бал.

Таким образом, в лице кредитно-банковской системы, в том виде, в котором она существует сейчас, мы имеем дело с очень тонким мошенничеством. По сути дела, это довольно продуманная сеть «мышеловок».

Такое позорное явление, как ростовщичество, навсегда должно уйти из нашей жизни. Ростовщичество не имеет под собой никакого научного обоснования и является пережитком прошлого, как сохранившийся ещё с древних времён способ наживаться на своих согражданах, что является ярким примером стяжательства и эксплуатации. До настоящего времени в финансово-экономических отношениях продолжают ещё царить нравы времён рабовладельческого и феодального обществ, которые являются атавизмом и сильно тормозят эволюцию общественного сознания.

Зарабатывать каждый человек должен за счёт собственного труда, а не наживаться на нуждах другого за счёт разных ростовщических схем, суть которых сводится к одному – закабалить человека и вытянуть из него путём процентной зависимости все средства.

Деньги должны выступать исключительно в виде эквивалента при обмене материальных товаров и услуг. Использование же самих денег в качестве «товара» должно быть запрещено на законодательном уровне. Если мы не решим этот вопрос, то из постоянной череды финансово-экономических кризисов мы никогда не выйдем.

К сожалению, авторы [16, 17] видят негативные явления только в финансовой сфере и

не видят их в сфере производства. Отказ только от банковского процента ещё не решает задачу. Чтобы полностью покончить с инфляцией и кризисами, необходимо полностью отказаться от существующей «прибыльно-финансовой» модели хозяйствования также и в сфере производства, и в сфере торговли. Таким образом, «прибыль» надо убрать везде.

Таблица 1

Зависимость величины вклада от продолжительности его хранения (при ставке 5 % годовых)

Условное количество монет на счету	Продолжительность хранения вклада, лет	Условное количество монет на счету	Продолжительность хранения вклада, лет	Условное количество монет на счету	Продолжительность хранения вклада, лет
1,05	1	1 000	142	10^{15}	708
2	15	2 000	156	10^{18}	850
3	23	3 000	164	10^{21}	992
5	33	4 000	170	10^{24}	1133
10	47	5 000	175	10^{27}	1275
20	60	10 000	189	10^{30}	1416
30	69	100 000	236	10^{33}	1558
40	76	200 000	251	10^{36}	1699
50	80	300 000	259	10^{39}	1841
100	95	400 000	265	10^{42}	1983
200	109	500 000	269	10^{45}	2124
300	117	1 000 000	283	10^{48}	2226
400	123	10^9	425	10^{51}	2407
500	127	10^{12}	567	$1,16 \cdot 10^{51}$	2410

«Прибыльная» модель экономики – это постоянные кризисы, инфляция, остановка производства, сокращение рабочих мест. Иными словами, это путь в никуда.

Относительно существования «прибыли» теория сильно расходится с практикой. Фактически «прибыли» в Природе (мироздании) нет [1 – 3], а в экономической теории она присутствует. Поэтому стараются всякими искусственными способами подогнать практику под теорию.

Источником финансовой «прибыли» в настоящее время является постоянная эмиссия денег. Не будет эмиссии, не будет и «прибыли». В рамках одного государства «прибыльно-финансовая» модель без эмиссии денег работать не будет. Поэтому и существуют государства с разными уровнями дохода на душу населения. Есть бедные государства, есть богатые, а

есть очень богатые. Таким образом, крупному капиталу выгодно производить товар в бедной стране (расходов меньше), а продавать – в богатой (доходов больше). Если бы во всех странах за одну и ту же работу платили бы одинаковую зарплату, то «прибыльно-финансовая» модель хозяйствования уже давно бы перестала работать (исчезла бы «разность потенциалов»). Для этой же цели существуют и различные курсы национальных валют.

В Советском Союзе «прибыли» как таковой де-факто не было, хотя в экономической теории она де-юре и присутствовала. Денег в виде зарплаты и пенсий выдавали людям ровно столько же, на какую сумму было выпущено продукции, и система работала.

Сам термин «прибыль» появился в лексиконе советских хозяйственных руководителей только в 1964 году, когда началась так и не

оконченная экономическая реформа А. Н. Косыгина. «Прибыль» государственных предприятий была искусственно созданной экономической категорией (чем она, собственно, и является на самом деле). Страны рыночной экономики пытались вложить в неё совсем другой смысл. В нашей же стране, как и во всём Советском Союзе, наравне с такими категориями, как деньги, цена, процент, доход, выручка, зарплата, «прибыль» была таким же удобным инструментом, с помощью которого административно-командная система осуществляла контроль и управление деятельностью предприятий. «Прибыль» являлась просто ярким показателем того, насколько правильно предприятия выполняют указания и требования Госплана и Совета министров СССР.

Поэтому де-юре «прибыль» существовала в виде определённого показателя, был налог на «прибыль», существовали фонды, в которые она направлялась и распределялась между ними, т.е. полным ходом шла имитация рыночного хозяйства.

Так происходило потому, что, с одной стороны, никакая «прибыль» Советскому Союзу была не нужна, т.к. система и так работала как часы, но с другой стороны её надо было показывать, потому что она являлась атрибутом экономической теории классиков марксизма-ленинизма, а идеология в то время проводилась в жизнь неукоснительно.

При переходе же от административно-командной системы к рыночным отношениям была бездумно скопирована западная модель, несмотря на то, что конец её был уже предопределён. Появление новых рынков сбыта помогло ей просуществовать ещё некоторое время. Но результат, который мы имеем в настоящий момент, закономерен.

Как известно, в условиях свободной экономики основным лозунгом является девиз: «максимизация прибыли». Поэтому сторонники таких отношений ратуют за «прибыль» и направляют все свои усилия на поддержание искусственно установленного экономического порядка.

Но самое главное то, что «прибыль» никакого отношения к рынку не имеет вообще. По законам рынка необходимо, чтобы вместо денег субъекты рыночных отношений получали нужный им продукт. Если они его не получают, то нет и смысла говорить о рыночных отношениях. Поэтому та часть суммы денег, которая при акте купли-продажи обеспечивает продавцу получение «прибыли», не имеет никакого отношения к рынку, т.к. за этой частью суммы денег нет никакой доли товара.

Есть вещи естественные и есть – искусственные. Естественная вещь образуется без участия человека, а искусственная – при участии человека.

В общем случае для производства любых товаров необходимо два условия: нужен материал, из которого может быть произведен товар, и нужен сам труд, необходимый для того, чтобы изготовить товар.

Как известно, есть средства производства, которые включают в себя предметы труда и средства труда. Учитывая, что средства труда также включают в себя предметы труда и сам труд, то получается, что, кроме предметов труда и самого труда, ничего больше нет. В качестве предметов труда выступает вся Земля, т.е. вся наша планета со всеми своими природными ресурсами, состоящими из живой и неживой материи, которая содержит в себе всю «таблицу Менделеева». В качестве источников энергии человеку предоставлены некоторые полезные ископаемые (невозобновляемые, законсервированные источники энергии) и возобновляемые источники энергии (солнце, воздух, вода).

Таким образом, речь идёт о том, что человеку первичная материя предоставлена в пользование совершенно безвозмездно (бесплатно). Поэтому в основу нашего рассуждения положим две аксиомы.

Аксиома 1. Все естественные предметы труда, из которых могут быть изготовлены товары, предоставлены человечеству бесплатно – бери и пользуйся (природа стоимости не создаёт).

Аксиома 2. Только при помощи человеческого труда из предметов труда могут быть созданы искусственные вещи (стоимость товара создаётся только человеческим трудом).

Сам природный газ, например, ничего не стоит, стоимость имеет только человеческий труд по его добыче, хранению и транспортировке. Таким образом, стоимость любого товара должна состоять только из стоимости человеческого труда.

Существует много схем ухода от налогообложения «прибыли». Так, например, с целью ухода от налогообложения можно распределить её на целую цепочку фирм, зарегистрированных на одного владельца.

С зарплатой так сделать нельзя. При начислении заработной платы на неё должны быть полностью начислены все налоги. Получаешь зарплату только тогда, когда уплачиваешь налоги. Нельзя всё время «гонять деньги по кругу», их когда-нибудь надо будет снять в виде заработной платы.

Поэтому величина заработной платы должна являться комплексным показателем работы предприятия. Налоги должны начисляться только на зарплату. Других видов начислений быть не должно. Это намного упростит всю систему налогообложения. Кроме того, должен быть обязательно установлен минимальный уровень заработной платы. А вот верхней планки, ограничивающей уровень зарплаты, быть не должно. Таким образом, у человека будет стимул трудиться. Чем больше человек будет зарабатывать, тем больше будет получать и государство. Предприятия должны чётко платить налоги на зарплату, и у них не должно быть никаких маневров в этом вопросе.

Подчеркнём, что эффективно развиваться может только «бесприбыльная», но «высокозарплатная» экономика, организованная по замкнутому циклу (без дополнительной эмиссии денег).

До настоящего времени различные финансово-экономические вопросы продолжают рассматриваться не в единой взаимосвязанной системе, а изолированно друг от друга. Так, например, рассматриваются только отдельные связи «спрос – предложение», «доходы – расходы», «затраты – выпуск», но никто глубоко не рассматривал противоречие в системе «цена – заработная плата». Платёжеспособный спрос никогда не будет равен предложению, пока не разрешится противоречие в системе «цена – заработная плата». Хотя из микроэкономики хорошо известно, какую долю занимает заработная плата в цене конкретного товара, но микроэкономике никогда не интересовал вопрос, откуда берутся деньги у потребителей на покупку товаров. Просто предполагается, что на рынке деньги всегда есть.

На микроуровне не видна призрачная сущность «прибыли». Поэтому изъяны «прибыльной» модели лучше искать на макроуровне.

Хорошо известно уравнение обмена Фишера:

$$PQ = MV, \quad (1)$$

где P – средняя цена товаров и услуг;

Q – количество товаров;

M – масса денег в обороте;

V – скорость оборота денег.

Точно так же можно представить уравнение обмена не только со стороны «предложения», но и со стороны «спроса»

$$MV = NG, \quad (2)$$

где N – количество потребителей;

G – среднее количество денег у потребителей.

Подставляя уравнение (2) в уравнение (1), получим:

$$PQ = NG. \quad (3)$$

Из микроэкономики хорошо известно, что

$$P = G + \Omega, \quad (4)$$

где P – цена товара;

G – заработная плата;

Ω – прибыль.

Стоимость материалов в формуле (4) мы не учитываем, т.к. в эту величину также должна входить зарплата работников сторонних организаций.

Из уравнения (4) определим величину прибыли

$$\Omega = P - G. \quad (5)$$

Чтобы получить т.н. «прибыль» в макроэкономике, необходимо от величины «предложения» вычесть величину «спроса»

$$\Omega = PQ - NG. \quad (6)$$

При «работоспособном» («равновесном») соотношении этих величин, т.е.

$$PQ = NG, \quad (7)$$

прибыль будет равна нулю:

$$\Omega = 0. \quad (8)$$

При нормальных товарно-денежных отношениях, когда существует равновесие между спросом и предложением, цена товара должна быть жёстко привязана к заработной плате с начислениями. Эти величины должны быть равными. «Прибыли» здесь нет места. Это лишний элемент, который должен быть полностью ликвидирован.

При существующей модели хозяйствования не происходит полноценный обмен денег на товар. Обычный («человеческий») спрос на товар есть всегда – нет платёжеспособного спроса. Мы не будем рассматривать такой случай, когда товар не берут просто из-за того, что он никому не нужен. Мы будем считать, что на рынке присутствует только нужный товар, в котором потребители остро нуждаются

Естественно, что есть товары, которые будут проданы потребителю по цене, включающей в себя так называемую «плановую прибыль». Это, прежде всего, недорогие товары и услуги первой необходимости. Все эти товары будут куплены за счёт общей «массы зарплаты». За счёт того, что какой-то производитель

получит «прибыль», другой не сможет продать свой товар даже по себестоимости – не будет хватать денежной массы. Чтобы увеличить денежную массу, необходима эмиссия денег. Таким образом, «прибыль» не может выступать объективной (для всех) экономической категорией.

Модель экономики, у которой одна «нога» длиннее (предложение), а другая короче (спрос) – будет хромать всё время. Эта модель уже давно нуждается в корректировке.

При замкнутой (стабильной) модели хозяйствования, для «прибыли» просто не остаётся места. Товары должны продаваться только по себестоимости.

Вся история кризисов перепроизводства свидетельствует о том, что финансово-экономические кризисы возникают не из-за того, что технологии несовершенны или люди не хотят работать. Кризисы возникали из-за того, что не работает связка «предложение – платёжеспособный спрос». И при «прибыльно-финансовой» модели хозяйствования эта связка никогда стабильно функционировать не будет.

Люди хотят трудиться, но им не платят зарплату, а зарплату не платят потому, что товары не продаются, а товары не продаются, потому что денег не хватает на их покупку, а денег не хватает, потому что не вся цена товара обеспечена заработной платой. Как только зарплата с начислениями станет равной цене товара, система сразу же заработает. Предложение будет равно платёжеспособному спросу. Система придёт в равновесие.

От развития экономики зависит развитие всего нашего общества. Но её беда в том, что она всегда была очень сильно заполитизирована. На неё оказывали давление представители самых разных противоборствующих сторон. Чего только стоит дифференциация экономики на экономику капитализма и экономику социализма. Разве возможно, например, такое деление как физика капитализма и физика социализма или, например, капиталистическая математика или капиталистическая химия и т.п.?

Экономическая теория должна опираться только на объективные законы Природы, а экономисты не должны подгонять свои теории под различные партийные лозунги или заказы отдельных социальных групп.

В период сильнейшего кризиса, который в настоящее время охватил всю мировую финансово-экономическую систему, остро встаёт вопрос о нахождении истинных причин случившегося и разработке скорейших путей выхода из создавшейся ситуации.

Мы можем производить товары и потреблять их. Но мы не можем правильно организовать товарно-денежные отношения, которые сегодня являются «узким местом» нашей экономики.

По нашему глубокому убеждению, первопричина кризиса, которая яркой нитью пронизывает все стадии функционирования современной финансово-экономической модели хозяйствования, заключается в существовании самого института «прибыли». Чтобы создавать искусственную «прибыль», необходимо, чтобы денежная масса в обороте постоянно росла. Поэтому правительство осуществляет эмиссию денег, которая вызывает инфляцию.

Таким образом, вся экономическая конструкция, которая была выстроена на протяжении длительного периода времени, оказалась стоящей на очень шатком фундаменте, имя которому – «прибыль».

Крах этой модели назревал уже давно, но сейчас он вошёл в свою завершающую стадию.

Можно ли сделать так, чтобы финансово-экономических кризисов не было вообще? Да, можно. Для этого необходимо существующий механизм обращения денег изменить на более эффективный.

Без эмиссии денег прибыльно-финансовая модель при отсутствии рынков сбыта работать просто не сможет. Деньги «вбрасываются», модель работает, но появляется инфляция, которая всё обесценивает. Инфляция является спутницей, тенью «прибыли». Можно сказать, что инфляция – это «антиприбыль». Таким образом, в современной финансово-экономической системе присутствуют три жёстко связанных между собой её искусственных атрибута («святая троица») – это прибыль, эмиссия и инфляция. Стремление получить «прибыль» провоцирует эмиссию, а последняя, в свою очередь, вызывает инфляцию. Вот такая «прибыльно-эмиссионно-инфляционная» модель экономики принята в настоящее время.

Вначале растут цены (стремление получить больше «прибыли»), затем растут социальные выплаты (не хватает денег на покупку товаров), затем снова растут цены, и так далее... Такое состояние может длиться очень долго, практически до бесконечности. Чтобы остановить этот бессмысленный процесс, необходимо отказаться от «прибыли» и перейти на «высокозарплатную», «замкнутую» модель экономики.

«Прибыльная» модель хозяйствования, которая существует в настоящее время, предполагает постоянное развитие производства и постоянное расширение рынков сбыта. В случае

невыполнения этих условий, данная модель просто перестаёт работать. В современных условиях глобализации, когда новые рынки сбыта товаров уже невозможны, т.к. территория Земли имеет свои пределы и расширяться дальше уже некуда, прибыльная модель хозяйствования вошла в кульминационную стадию своего существования.

Отметим, что «прибыльную» модель экономики поддерживают все существующие на сегодняшний день экономические школы как плановой, так и рыночной направленности. Другой вопрос, как они относятся к распределению «прибыли»: либо она является общественным достоянием, либо её присваивают собственники средств производства.

Следующий очень важный момент, как мы считаем, состоит в том, что товаром может быть только то, что создано человеческим трудом. Поэтому, например, земля товаром быть никак не может, она вечна и бесценна.

Все разнообразные теории, не отрицающие «прибыль», являются неработоспособными. Единственный вывод, который можно сделать, говорит о том, что современная финансово-экономическая система, основанная на обязательном извлечении «прибыли» – это неверный путь движения. При такой системе хозяйствования человечество обязательно придёт в тупик. Поэтому нам необходимо как можно скорее всю существующую систему финансово-экономического образования переориентировать на эффективную («бесприбыльную») экономико-финансовую модель. И чем раньше мы это поймём, тем лучше.

Необходимо полностью отказаться от категории «прибыли». «Прибыль» должна быть ликвидирована, а зарплата – повышена.

«Прибыль» – это величина, на которую стоимость товарной массы продавцов превышает финансовые возможности покупателей. «Прибыль» – это дефицит «платёжеспособного спроса» по отношению к «предложению». Для соответствия «предложения» «платёжеспособному спросу», товары должны продаваться только по той цене, сколько за их производство выплачено заработной платы с начислениями на неё.

Кроме того, постоянной спутницей «финансово-прибыльной» системы хозяйствования является инфляция. Без ликвидации главного источника инфляционного механизма – получения искусственной «прибыли» – в принципе невозможно ничего изменить. «Бесприбыльная», но «высокозарплатная» экономика, позволит навсегда покончить с инфляцией и кри-

зисами и сделать стабильной ситуацию в обществе. Люди должны быть уверены в завтрашнем дне. А стабильность позволит избежать стрессовых и нервных ситуаций, а также других негативных явлений в обществе, влияющих на здоровье нации.

Кроме того, «эффективная» («бесприбыльная») экономика не отрицает рыночных отношений. Пускай предприятия зарабатывают, сколько хотят – главное условие, чтобы всё шло на зарплату, а не в мифическую «прибыль». Надо максимизировать зарплату, а не «прибыль».

В последнее время стало очень модно использовать математические методы в различных исследованиях. Не обошло это и экономику. Стоит согласиться, что математические методы в естествознании и в технических науках значительно облегчают познание многих процессов. Но, что касается общественных наук, к которым относится и экономическая теория, то здесь математические методы должны использоваться очень осторожно.

Суть «прибыли» как количественной величины, хорошо поддающейся математическим действиям, всем понятна. Так, при определении искомой величины используется простая математическая операция – «вычитание». Полученный результат в математике называется «остатком». Совсем другое дело дать разъяснение качественной стороны этой категории!

Выпускать товар в одном месте и продавать его – в другом возможно только при наличии финансовой «разности потенциалов». Поэтому, чтобы система «работала», необходимо такую «разность потенциалов» искусственно создавать. В настоящее время это можно делать за счёт эмиссии денег, но эмиссия вызывает инфляцию, которая всё обесценивает. Кроме того, в результате эмиссии деньги всегда концентрируются в руках крупного капитала. Если правительство повышает пенсионерам пенсии, то они оказываются в руках, например, у фармацевтических фирм. Люди в этой схеме всего-навсего «посредники», которые берут деньги в одном месте и несут его – в другое (аптеки). Поэтому необходимо, чтобы государство прекратило эмиссию. В обороте должно быть фиксированное количество денег ($M = \text{const}$). Товарно-денежная система должна быть полностью замкнутой. «Прибыль» же не позволяет её замкнуть.

Поэтому необходимо отказаться от «прибыльной» и перейти к «бесприбыльной» – эффективной и стабильной экономике. Стимулом к работе в этой модели должна быть неограни-

ченная заработная плата работников. Рост заработной платы должен осуществляться за счёт внедрения достижений научно-технического прогресса, которые позволят снижать производственные затраты (при сохранении отпускных цен на товары).

Банковская же система должна находиться в жёстких рамках. Система ростовщичества должна навсегда уйти в историю. Кредиты должны выдаваться только «технические» по ставке 0 %. Банки должны стать также бесприбыльными финансовыми организациями.

Как только будет принята бесприбыльная, но моральная экономико-финансовая модель хозяйствования, резко снизятся цены, сразу же исчезнет инфляция, система будет работать стабильно и без кризисов.

Следует обратить внимание и на такой факт, что инженеры на сегодняшний день намного лучше решают технические задачи, чем экономисты – экономические задачи. Возьмём в качестве примера обычную отопительную систему в доме, либо охладительную систему холодильной установки, либо замкнутую систему оборотного водоснабжения на очистных сооружениях. Если в этих системах образуется утечка, то это считается поломкой, которая должна быть сразу же устранена. «Прибыль» – это такая же утечка, только в финансово-экономической системе. И вместо того, чтобы, например, отремонтировать «трубу», в неё для пополнения недостаки начинают подавать дополнительные порции ресурса (эмиссия денег).

Единственно настоящая прибыль, которая действительно существует, так это духовная (интеллектуальная) прибыль – уровень сознания человека. Эта прибыль должна постоянно наращиваться. Естественно, и капитал может быть только духовный. В приобретении духовного капитала и заключается смысл жизни человека. Причём этим капиталом могут владеть все в одинаковой мере. Если у человека была какая-то вещь и он отдал её другому человеку, то у него этой вещи уже не будет. Но, если у человека была какая-то идея и он этой идеей поделился с другим человеком, то у них обоих будет эта идея (духовная прибыль).

Экономическую теорию в вопросе категории «прибыли» постигла та же участь, которая постигла в своё время Птолемея и сторонников его геоцентрической теории. Сперва, действительно, кажется, что Солнце вращается вокруг Земли. Ведь это же видно «невооружённым» глазом. Но, когда глубже разобраться в этом вопросе, то оказывается, что всё наоборот. То же самое произошло и с «прибылью». На пер-

вый взгляд, она действительно существует. Ведь можно купить товар по одной цене, а продать его по другой и получить какой-то дополнительный финансовый результат. Но, если глубже разобраться с круговоротом веществ в Природе, с законами сохранения вещества и энергии, то получится, что «прибыль» – это только видимость, финансово-экономическая фикция, целиком зависящая от эмиссионных процессов.

Приведём ещё одно сравнение денежных потоков, например, с известным в электротехнике правилом Кирхгофа. Это правило гласит, что суммарное количество токов, входящих в узел, должно равняться суммарному количеству токов, выходящих из узла. Никакие дополнительные токи («прибыль») появиться не могут.

Поэтому, даже исходя из подобия явлений в Природе и в других отраслях знаний, например, таких как техника, система должна быть замкнутой, т.е. «бесприбыльной». Только такая экономико-финансовая модель может работать стабильно и эффективно.

Отметим, что в советские времена был решён вопрос «противоречия» между ценой товара и заработной платой, но был не решён вопрос личной заинтересованности в труде. При рыночной же экономике есть заинтересованность, но не разрешено указанное выше противоречие.

Предложенный же в данной работе экономический механизм позволяет одновременно решить оба этих противоречия.

Наше общество должно на 180° поменять подход к категории «прибыли». При стабильных зарплатах цены должны понижаться. Надо, чтобы люди понимали, что при одной и той же величине зарплаты (пенсии) с каждым месяцем можно покупать всё больше и больше товаров. У предприятий должен быть манёвр в изменении цен – внедрение результатов научно-технического прогресса. Если нет такого внедрения, то не должно быть и роста зарплаты.

Таким образом, на сегодняшний день по отношению к «прибыли» можно выделить две совершенно разные концепции: «классическая» («прибыльная») модель экономики, ориентированная на максимизацию «прибыли» при сохранении заработной платы, и «бесприбыльная» («высокозарплатная») модель экономики, ориентированная на максимизацию заработной платы при совершенном отсутствии «прибыли».

Основное отличие между ними состоит в том, что первая модель для возможности своего

существования нуждается в постоянной эмиссии денег, вследствие чего она подвержена инфляции и сопровождается регулярными кризисами перепроизводства, что позволяет считать её далеко не лучшей системой хозяйствования. Со вступлением мирового сообщества в эпоху глобализма эта модель вообще становится неработоспособной и бесперспективной. Вторая же модель полностью лишена указанных недостатков.

Следующее принципиальное отличие состоит в том, что первая модель предполагает проценты по кредитам, а вторая полностью отвергает их. Должны быть только государственные «технические» займы по ставке 0 %.

Третье принципиальное отличие заключается в том, что вторая модель предполагает только один вид налога – налог на зарплату.

Учитывая всё вышеизложенное по данному вопросу, отметим, что категория «прибыли» является ничем иным, как «фикцией», «выдумкой», «игрой воображения», «иллюзией», «фантомом» и должна быть полностью исключена, как из экономической теории, так и из практики.

В случае перехода Украины на «эффективную» («бесприбыльную») модель хозяйствования, её ожидает небывалый экономический подъём.

Вместе с тем основная проблема в дальнейшем видится в инертности экономического мышления, не позволяющего быстро менять устоявшиеся экономические ориентиры. Поэтому для перехода на новую модель хозяйствования потребуется время. Возможно, дальнейшее углубление финансово-экономического кризиса позволит ускорить сроки этого перехода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мямлин, В. В. О деньгах, прибавочной стоимости и прибыли [Текст] / В. В. Мямлин // Здравая мысль. – 2007. – № 1. – С. 8-9.
2. Мямлин, В. В. Существующая прибыльно-финансовая модель хозяйствования – основная причина кризиса мировой экономической системы и краха финансовой системы [Текст] / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2009. – Вип. 25. – Д.: Вид-во ДНУЗТ, 2009. – С. 241-247.
3. Мямлин, В. В. Теория бесприбыльной альтернативной экономики как основа нового экономи-

- ческого мировоззрения [Текст] / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2009. – Вип. 26. – Д.: Вид-во ДНУЗТ, 2009. – С. 222-230.
4. Брагинский, С. В. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления философии [Текст] / С. В. Брагинский, Я. А. Певзнер. – М.: Мысль, 1991. – 300 с.
 5. Политическая экономия [Текст] / А. М. Румянцев и др. – М.: Политиздат, 1978. – 608 с.
 6. Политическая экономия [Текст] : учеб. для вузов / В. А. Медведев и др. – М.: Политиздат, 1988. – 735 с.
 7. Экономическая теория [Текст] : учеб. / В. Д. Камаев и др. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1998. – 640 с.
 8. Задоя, А. А. Основы экономической теории [Текст] : учеб. пособие / А. А. Задоя, Ю. Е. Петруня. – М.: Рыбари, 2000. – 479 с.
 9. Мочерний, С. В. Економічна теорія [Текст] / С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 656 с.
 10. Кейнс, Д. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Д. М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
 11. Литвиненко, О. И. Теории прибыли [Текст] / О. И. Литвиненко. – М.: Мысль, 1979. – 206 с.
 12. Бабо, А. Прибыль [Текст] / А. Бабо. – М.: А/О Издательская группа «Прогресс», «Универсал», 1993. – 176 с.
 13. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
 14. Милль, Д. С. Основы политической экономики с некоторыми приложениями к социальной философии [Текст] / Д. С. Милль. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
 15. Турило, А. М. Прибуток – об'єктивний економічний закон та ключова фінансово-економічна категорія розвитку суспільного виробництва [Текст] / А. М. Турило // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – № 1. – С. 443-445.
 16. Ларуш, Л. Ви бажаєте краще вивчити економіку? [Текст] / Л. Ларуш. – Львів: Мета Ltd, 1993. – 196 с.
 17. Кеннеди, М. Деньги без процентов и инфляции. Как создать средство обмена, служащее каждому [Электрон. ресурс] / М. Кеннеди. – Режим доступа: http://malchish.org/lib/economics/kennedi_bez_procentov.htm

Поступила в редколлегию 21.07.2009.

Принята к печати 18.08.2009.