

КУЛЬТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ

А.В.Зайцев, к.э.н.

Сумской государственной университет

Культура теоретического познания экономических процессов все еще и сегодня находится на эмпирическом уровне. Экономика, как стройная теория эффективного хозяйствования с позиции глобального экономического развития, еще не родилась. Причин, которые мешают появиться на свет четкой и ясной всеобобщающей экономической теории много, но есть одна — основная, и она такова. Экономисты всего мира надели финансовые очки. Экономикой овладел финансовый рассудок.

В работах А. Смита, Д. Рикардо выкристаллизовалась точка зрения, что действительная ценность всякого, созданного человеком предмета, характеризуется и оценивается количеством труда и усилий, необходимых для приобретения данного предмета. Мерилом стоимости, и в этом смысле «ценности», становится человеческий труд. Стоимость трактуется, как количество затрат человеческого труда. Как измерить стоимость количественно, - в работах А. Смита и Д. Рикардо не разъясняется.

Конечно, никто не возражал, да и сейчас не возражает, что в основе богатства лежит труд, что продукция производства есть в основе своей продукт труда, что стоимость, ценность продукта труда можно и нужно измерять количеством вложенного в производство данного продукта человеческого труда. Но! Как измерять человеческий труд? Ответ на этот вопрос никак не рождается. Поэтому, на практике, экономисты отслеживают показатели ценности продукции производства в форме денежных показателей, и автоматически присваивают цене, выраженной количеством денежных знаков, статус стоимости, и без всякого на то основания, измеряют стоимость ценовыми (понимай — денежными) показателями. Если теоретически верным считается, что стоимость трактуется, как количество затрат человеческого труда, то экономическая

теория, обосновывая свои выводы, а так же при доказательстве своих выводов, понимает и подразумевает стоимость в трудозатратном смысле, но количественно описывает и количественно иллюстрирует свои доказательства и выводы ценовыми показателями (т.е. денежными показателями, финансовыми). Затем, экономическая теория переходит к практическим рекомендациям и, естественно, облачает рекомендации в формы финансовых рекомендаций. С момента, когда затраты на производство продукции стали количественно считать ценовыми показателями, экономическая теория уступила место финансовой расчетливости. Экономика надела финансовую паранджу. Теперь об экономике принято судить, основываясь на финансовых (денежных) показателях. Критерием правильного, хорошего, эффективного хозяйствования принято считать наибольшую прибыль. Но прибыль, - это финансовый, денежный показатель, это показатель, который надет на экономические процессы и далеко не всегда этот показатель соответствует экономической действительности. Таково положение дел в экономических науках в настоящее время. Финансовая паранджа скрывает экономический лик, да и всю экономику в целом. Истинное лицо экономики, ее действия и законы можно познать, если с экономики снять финансовые одежды, а экономистам снять финансовые очки.

Изучение экономических процессов хозяйствования становится научно-обоснованным лишь при использовании количественных показателей, описывающих затраты человеческого труда. Человеческий труд – это расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле. Физиология, - в переводе с греческого *physis*, - природа. Физиологическая сущность труда говорит о том, что показатель описывающий затраты труда – природный. Этот показатель принадлежит природе человека, этот показатель – есть физиологическое свойство человека. Обоснование этого показателя более полно раскрыто в [1].

Количественное измерение труда человека становится численно характеризуемым и наиболее просто определяемым при использовании метода пульсометрии. Количество труда характеризует показатель суммы пульсовых ударов в течение периода труда человека. Этот метод уже широко используется в спортивной медицине для планирования, определения и дозирования спортивной работы. Стоимость продуктов труда количественно измеряется суммой ударов пульса работников, создающих продукт. «Итак, сумма ударов пульса во время конкретного вида труда - это количественный показатель, характеризующий абстрактно-человеческий труд.

Конкретные виды труда можно распределить на группы в зависимости от нагрузки, используя в качестве показателя частоту пульса. В табл.1 [1] приведен пример подобного распределения.

Таблица 1

Нагрузка	Частота пульса (удары в 1 мин.)	Пример
Очень легкая	70 - 80	Канцелярская работа сидя
Легкая	80 - 90	Работа преимущественно сидя
Умеренная	90 - 100	Переноска легких предметов
Средняя	100 - 125	Большая часть работ, выполняемых на производстве, переноска грузов массой 15 кг
Тяжелая	125 - 150	Переноска грузов массой более 30 кг

В таблице 1 строка, характеризующая нагрузку как очень легкую, описывает простой средний труд показателем частоты ударов пульса, равным 70 - 80 ударов в минуту» [1, с. 165]. Этот показатель (80 ударов пульса в минуту) является основанием и масштабом при сравнении всех возможных видов конкретного труда.

Несомненно, на экономические процессы можно влиять, изменяя

денежные потоки, управлять и контролировать с помощью финансовых рычагов. Но финансовая оценка - это не экономическая оценка, финансовая оценка - это не экономическая оценка в собственно экономическом смысле. Экономическая оценка или, что одно и то же – стоимостная оценка (стоимость), лежит вне сферы финансовых оценок. Экономическая и финансовая оценки одного и того же вида деятельности в корне различаются и могут приводить к совершенно взаимно противоположным выводам.

Покажем это на примере обоснования закона убывающей отдачи в трактовке авторов учебника «Экономикс» [2] «...этот закон утверждает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Иначе говоря, если количество рабочих, обслуживающих данное машинное оборудование, будет увеличиваться, то рост объема производства будет происходить все медленнее, по мере того, как больше рабочих будет привлекаться к производству» [2, с. 47]

Утверждение, что объем производства, возрастает, хотя и замедляющимися темпами, не обосновано. Объем производства, при условии полного использования станочного оборудования, будет неизменным, - возрастать не будет, а так же не будет и падать. Добавочного или предельного продукта создаваться не будет, так как отсутствуют дополнительные производственные мощности (другие станки). В данном примере достигнут предел использования основных фондов (станков). «Закон убывающей отдачи» переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, капиталу – станкам) не более чем миф.

Фиксированный ресурс (капитал, характеризующий себя максимально возможной, фиксированной производительностью станков) фиксирует производительность на максимальном уровне и не понижает эту производительность в силу своих технических характеристик.

Труд рабочих количественно (т.е. по величине стоимости) так же отграничен, зафиксирован максимальным уровнем производительности оборудования и достигая своего минимума, далее не падает.

Поэтому, так называемый «закон убывающей доходности», который гласит, что при увеличении трудовых ресурсов стоимость продукции возрастает и вследствие чего доходы фирмы падают, - это не экономический закон, а финансовая реальность. Здесь налицо смесь различных способов обоснования. Экономическое обоснование показывает, что при увеличении количества труда, в частности, увеличение количества рабочих, производительность может расти до определенного уровня, а по достижении этого уровня удерживается на нем и не падает. Стоимость же, наоборот, падает до минимальной величины и далее, сколько бы рабочей силы не вводили в производственный процесс, стоимость далее не уменьшается. А с точки зрения финансовых показателей при увеличении количества работающих, затраты в денежном выражении возрастают.

Видеть эти различия – это и есть одна из граней культуры экономических расчетов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда. //Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. - №6 (65). – С.159 – 165.
2. Макконнелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 2. – М.: Изд-во «Туран», 1996. – 400 с.