

Сафончик В.Н.

## Добавленная стоимость и добавленная ценность

Производство товаров с высокой добавленной стоимостью признается многими экономистами важнейшим направлением повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики. К широкому использованию этого механизма призывает правительство и хозяйствующих субъектов и Президент Российской Федерации В.В. Путин.

Напомню, в современной экономической науке с середины XIX-го века и по настоящее время существуют две прямо противоположные по содержанию теории стоимости: теория **трудовой стоимости** Карла Маркса и теория **субъективной ценности** Карла Менгера.

В марксистской политэкономии под стоимостью понимаются затраты труда, затраты рабочей силы, рабочего времени, общественно необходимые для изготовления продукта при общественно средних условиях и средней степени интенсивности труда.

Согласно этой теории в капиталистической экономике обмен товаров осуществляется по рыночным ценам, которые тяготеют к стоимостям продуктов (колеблются возле них). В практике СССР и других стран, так называемой, социалистической ориентации стихийный частнокапиталистический рыночный процесс тяготения и колебания цен товаров вокруг их стоимостей "сознательно" стабилизировался посредством исчисления неких средних (средне-типовых) трудоемкостей товаров, а их распределение в обществе осуществлялось по равным стоимостям. До 1965 года планирование народного хозяйства в СССР строилось на основе натуральных показателей количества и качества продукции. Но с ростом номенклатуры оборачиваемых в стране товаров такой метод планирования оказался непомерно трудоемким и малоэффективным. После вынужденного перехода в 1965 году на стоимостные методы в марксистском их понимании и начала планирования производства по показателю прибыли, которая, в отличие о капиталистической системы, в СССР нормировалась, как заранее запланированный процент к фактической трудоемкости, в стране стал "раскручиваться", так называемый, "затратный маховик", который обусловил рост цен и снижение конкурентоспособности советской экономики. В результате СССР прекратил свое существование.

В господствующей ныне во всем мире буржуазной экономикс вместо категории "стоимость" используется категория "ценность" в ее первородном субъективистском понимании, которое закрепилось "с легкой руки" Карла Менгера и других экономистов австрийской школы экономики. Ценность в ней понимается, как субъективное значение, которое имеет для благополучия потребителя единица данного блага.

Долгие годы все антимарксисты мира пытались найти (как безуспешно пытались в свое время найти единицу измерения полезности блага кардиналисты и ординалисты) единицу измерения субъективной ценности, но так и не нашли. А практическая экономика, ничуть не печалась этому обстоятельству, развивалась своим чередом, "под управлением" более или менее выраженной практической смекалки и стремлению к получению максимальной прибыли ее субъектов.

В 1890 году антимарксистскую теорию "спас" английский экономист Альфред Маршал, который ввел в научный оборот категорию "издержек производства" и теоретический инструмент

формирования цены на основе баланса спроса и предложения, баланса предельных издержек и предельной полезности, который получил название "крест Маршала". И теоретики "успокоились" настолько, что "тихой сапой" вывели неуловимую (неизмеримую) категорию "ценность" из научного оборота (отдали ее на откуп социологам, долгие годы упражняющимся над "подаренной" им категорией, как ценностями не экономическими, а "общечеловеческими", ценностями прав человека и демократии.

Однако, беда англосаксонской экономикс и всего человечества заключается в том, что категорию "издержек производства" Маршал распространил **ТОЛЬКО** на уровень коллективных субъектов хозяйственной деятельности – предприятия, фирмы, корпорации, общества – и не распространил на уровень работающего человека – основного, более неделимого субъекта труда и производства. И беда эта проявляется сегодня в глубочайшем системном кризисе капиталистической экономики и капиталистического общества. И выхода из этого кризиса не видит никто из экономиксистов ни в мире, ни в России. А человечество всеускоряющимися темпами несется к своей экономической (кризис глобализма), популяционной (сведению численности населения к 1 млрд. человек) или всеобщей ядерной катастрофе.

Таким образом, обе экономические парадигмы страдают глубинными внутренними противоречиями и не пригодны для использования в качестве научной основы социально-экономической политики Российской Федерации в настоящее время и в ближайшем будущем.

#### Наноэкономика Сафончика В.Н.

И все-таки, не смотря на то, что марксизм и в теории, и на практике просуществовал значительно меньшее время, чем антимарксизм и экономикс, именно он является теорией, наиболее пригодной для использования в качестве основы для разработки новой социально-экономической теории прогрессивного посткапиталистического общества. По двум неоспоримым причинам.

Именно **марксизм является материалистическим учением**, а экономикс - субъективистским и идеалистическим. А вся история науки, вся история человечества самым убедительным образом свидетельствуют в пользу подлинной научности и перспективности **именно материалистического подхода** к развитию науки и общества.

Именно **Маркс положил в основу своего учения теорию труда человека**, как уникального и важнейшего фактора производства и общественных отношений. А современный кризис марксистской теории объясняется **ТОЛЬКО** наличием в нем (как очень часто бывало и ранее во многих других науках до их полного расцвета) существенной неполноты и частичной, но критической ошибочности некоторых конкретных ее положений. Устранению этой неполноты и ошибочности и посвящена новая экономическая теория – **наноэкономика**, как наука о труде индивидуального человека, как более неделимого и **главного субъекта** производственных отношений, как основа микро- и макроэкономики.

В наноэкономике марксов двойственный характер труда в составе конкретного и абстрактного характера труда **развивается в тройственный характер труда в составе конкретного труда, абстрактного затратного характера труда (абстрактно-затратного отношения к труду) и абстрактного результативного характера труда (абстрактно-результативного отношения к труду).**

В наноэкономике двойственное строение продукта труда развивается в **тройственное его строение в составе материалистической потребительной значимости, трудозатратной стоимости и трудорезультативной ценности.**

В наноэкономике **потребительная значимость** полностью и без марксовых противоречий понимается, как объективная и неизменная материалистическая сущность объекта потребления, продукта производства, совокупность его вещественных состава, структуры и формы, обуславливающих его полезность и ценность для человека.

В наноэкономике **стоимость** продукта определяется как затраты труда, затраты рабочей силы, рабочего времени, рабочей энергии, индивидуально и фактически **осуществленные трудящимся на производство данного продукта.** Индивидуальная стоимость продукта есть его индивидуальная себестоимость.

В наноэкономике **ценность** объекта потребления, продукта труда, товара определяется как затраты труда, затраты рабочей силы, рабочего времени, рабочей энергии, индивидуально и минимально необходимые данному потребителю **для обретения объекта в свое потребление.** **Ценность продукта есть минимальная альтернативная стоимость обретения (себестоимость обретения) его в потребление каждым индивидуальным потребителем.**

Таким образом, в наноэкономике используются не одна трудосодержащая категория, как у Маркса стоимость, а две: трудозатратная стоимость, которую образует труд производителя в его трудозатратном содержании, абстрактный затратный труд, и ценность, которую образует труд производителя в его трудорезультативном содержании, абстрактный результативный труд.

Рассмотрим пример. Пусть в модельном мини-обществе имеются 3 субъекта "А", "Б", "В". Пусть каждому из них для потребления необходимы 3 объекта потребления "а", "б", "в" в количестве по 1 ед. Пусть индивидуальные себестоимости изготовления каждого продукта у них отличаются (люди – не роботы, которым, если они одной и той же конструкции, для выполнения одинаковой работы необходимо одинаковое количество электроэнергии). Численные данные примем произвольными и сведем в таблицу 1.

Табл. 1. Стоимости продуктов

Продукты	Стоимости, ед.		
	А	Б	В
а	1	2	3
б	2	3	1
в	3	1	2

При патриархальном способе ведения хозяйства, когда каждый индивидуальный человек трудится только для удовлетворения своих индивидуальных потребностей, для обретения объекта в свое потребление он затрачивает именно и только индивидуально необходимый ему в данных условиях и обстоятельствах труд, рабочую силу, рабочую энергию. Поэтому индивидуальные затраты обретения объекта в свое потребление у него равны индивидуальным затратам изготовления продукта, индивидуальная ценность продукта оказывается равной индивидуальной стоимости (себестоимости) его изготовления.

Индивидуальные и совокупные стоимости изготовления всех продуктов для обеспечения потребления всех членов общины в нашем примере представлены в таблице 2. В ячейках таблицы с математическими действиями первыми указаны количества продуктов, а вторыми – их индивидуальные стоимости изготовления.

Таблица 2. Количества продуктов и их стоимость при патриархальном способе производства

Продукты	Количества продуктов и стоимости			Совокупные стоимости
	А	Б	В	
а	$1 \times 1 = 1$	$1 \times 2 = 2$	$1 \times 3 = 3$	$1 + 2 + 3 = 6$
б	$1 \times 2 = 2$	$1 \times 3 = 3$	$1 \times 1 = 1$	$2 + 3 + 1 = 6$
в	$1 \times 3 = 3$	$1 \times 1 = 1$	$1 \times 2 = 2$	$3 + 1 + 2 = 6$
Совокупные стоимость	$1 + 2 + 3 = 6$	$2 + 3 + 1 = 6$	$3 + 1 + 2 = 6$	$6 + 6 + 6 = 18$

При возникновении и развитии, преимущественно и в полной мере, обменного способа хозяйствования к варианту самостоятельного изготовления потребителем каждого объекта потребления прибавляется вариант (и не один) самостоятельного изготовления части своих продуктов и обмена их на необходимые ему продукты других изготовителей.

Будем считать, что всем членам общины известны стоимости изготовления всех продуктов у других ее членов (так и было и в древности, при возникновении обмена между соседями, так может быть и сегодня на текущем уровне цифровизации предприятий и налоговых органов).

Рассмотрим последовательно все возможные соотношения стоимостей при обмене всех продуктов всех производителей на продукты других производителей и представим их в таблице 3. Данные в ней рассчитаны в соответствии со следующей логикой: стоимость изготовления каждого продукта каждым членом общины сравнивается со стоимостью изготовления других таких же продуктов в изготовлении другими ее членами.

Таблица 3. Сравнительные различия в стоимости продуктов

		А			Б			В		
		а	б	в	а	б	в	а	б	в
А	а				$1-2=-1$	$1-3=-2$	$1-1=0$	$1-3=-2$	$1-1=0$	$1-2=-1$
	б				$2-2=0$	$2-3=-1$	$2-1=1$	$2-3=-1$	$2-1=1$	$2-2=0$
	в				$3-2=1$	$3-3=0$	$3-1=2$	$3-3=0$	$3-1=2$	$3-2=1$
Б	а	$2-1=1$	$2-2=0$	$2-3=-1$				$2-3=-1$	$2-1=1$	$2-2=0$
	б	$3-1=2$	$3-2=1$	$3-3=0$				$3-3=0$	$3-1=2$	$3-2=1$
	в	$1-1=0$	$1-2=-1$	$1-3=-2$				$1-3=-2$	$1-1=0$	$1-2=-1$
В	а	$3-1=2$	$3-2=1$	$3-3=0$	$3-2=1$	$3-3=0$	$3-1=2$			
	б	$1-1=0$	$1-2=-1$	$1-3=-2$	$1-2=-1$	$1-3=-2$	$1-1=0$			
	в	$2-1=1$	$2-2=0$	$2-3=-1$	$2-2=0$	$2-3=-1$	$2-1=1$			

В таблице 3 построчно показано насколько стоимость (себестоимость) изготовления данным производителем (последовательно "А", "Б", "В") продуктов (последовательно, "а", "б", "в") превышает альтернативную стоимость изготовления аналогичного товара другими

изготовителями (отрицательные значения разницы свидетельствуют о том, что первая стоимость меньше второй).

Из таблицы 1 (на основе "здравого смысла") и из таблицы 3 (на основе элементарных расчетов) видно, что отрицательная разница стоимостей изготовления подталкивает изготовителя к пониманию того, что этот продукт для него является сравнительно менее трудоемким и ему выгодно продолжать изготавливать его самостоятельно (даже в количестве, если потребуется, превышающем собственную в нем потребность). Положительная разница подталкивает изготовителя к пониманию того, что этот продукт для него сравнительно более трудоемок, и что ему выгодно пытаться получать его посредством обмена именно с тем изготовителем, низкая стоимость изготовления данного товара в производстве которого и обеспечивает эту разницу.

Пусть, например, интуиция подсказала членам нашего общества, что им выгодно будет производить каждому не по одному, а по 2 наименее трудоемких продукта и не производить свой самый трудоемкий, а получать его в обмен. Тогда таблица производимых продуктов и совокупного затраченного труда, совокупной образованной стоимости будет выглядеть следующим образом.

Таблица 4. Количества продуктов и их стоимость при одном из вариантов обмена

Продукты	Количества продуктов и стоимости			Совокупные стоимости
	А	Б	В	
а	$2 \times 1 = 2$	$1 \times 2 = 2$		$2 + 2 = 4$
б	$1 \times 2 = 2$		$2 \times 1 = 2$	$2 + 2 = 4$
в		$2 \times 1 = 2$	$1 \times 2 = 2$	$2 + 2 = 4$
Совокупные стоимость	$2 + 2 = 4$	$2 + 2 = 4$	$2 + 2 = 4$	$4 + 4 + 4 = 12$

Как видно образованная каждым членом общины стоимость и совокупные затраты станут равными 4 ед. и 12 ед. соответственно. А экономия труда каждым членом общины и всей общиной составит, соответственно, 2 ед. и 6 ед.

За чередой этих простейших чисел и арифметических действий здесь важно увидеть зачатки процесса модификации отношений стоимости и ценности. Если бы этот вариант обмена не состоялся, то по-прежнему единственной альтернативой ему оставалось бы самостоятельное изготовление каждым изготовителем в том числе и наиболее трудоемкого продукта стоимостью 3 ед. Именно эта величина и выступает минимальной возможной альтернативой при этом варианте обмена. Эта альтернативная стоимость и выступает для данного человека в качестве ценности этого продукта. За продукт, на изготовление которого раньше приходилось затрачивать 3 ед. труда, теперь, при использовании обмена, приходится отдавать только 1 ед. своего труда. Ценностью самого трудоемкого продукта выступает величина 3 ед., а отдавать свой труд, свои затраты труд при обмене удастся только в размере 1 ед. своего труда по изготовлению наименее трудоемкого продукта. Каждый член общества благодаря обмену экономит свой труд, получает выгоду. По существу, он получает **ПРИБЫЛЬ!** В данном примере – равную с остальными. В других случаях – нет.

И, теперь уже, минимальные альтернативные стоимости обретения наиболее трудозатратного продукта у каждого оказываются равными 1 ед. вместо 3 ед. Ценность бывшего самым трудоемким продукта снижается на 2 ед. И во всех последующих вариантах обмена каждый не захочет на обретение этого продукта затрачивать более 1 ед., не захочет возвращаться к самостоятельному изготовлению этого продукта. Каждый будет нацелен на поиск варианта обмена с еще меньшими затратами своего труда (если таковые найдутся) и в отношении других продуктов. Рассмотренный вариант обмена утверждается в рыночной практике. Сложившийся фрагмент разделения труда и обмена закрепляется в общественной системе разделения труда.

Из таблицы 1 (на основе "здорового смысла") и из таблицы 3 (на основе элементарных расчетов) очевидно, что наибольшая отрицательная разница стоимостей изготовления (-2 ед.) подталкивает изготовителя к пониманию того, что именно этот продукт для него сравнительно наименее трудоемок во всей общине и ему выгодно продолжать изготавливать его самостоятельно (даже в количестве, если потребуется, превышающем собственную в нем потребность). Наибольшая положительная разница (2 ед.) подталкивает изготовителя к пониманию того, что именно этот продукт для него, сравнительно, наиболее трудоемок во всей общине, и что ему выгодно пытаться получать его посредством обмена именно с тем изготовителем, низкая стоимость изготовления данного товара в производстве которого и обеспечивает эту разницу.

В таблице 3 серым фоном выделены ячейки с наиболее благоприятным исходом обмена. Черным – с наименее благоприятным.

Из таблицы 1 и из таблицы 3 очевидно, что наиболее перспективной (выгодной для всех изготовителей) является следующая конфигурация разделения труда и обмена между ними. Изготовитель "А" будет изготавливать для всех 3 ед. продукта "а", изготовитель "Б" – 3 ед. продукта "в", а изготовитель "В" – 3 ед. продукта "б", затрачивая каждый по  $1 \times 3 = 3$  ед. рабочего времени общей стоимостью  $3 \times 3 = 9$  ед.

Таблица 5. Количества продуктов и их стоимость при самом выгодном варианте обмена

Продукты	Количества продуктов и стоимости			Совокупные стоимости
	А	Б	В	
а	$3 \times 1 = 3$			3
б			$3 \times 1 = 3$	3
в		$3 \times 1 = 3$		3
Совокупные стоимость	3	3	3	$3 + 3 + 3 = 9$

Если при анализе этого варианта производства и обмена в качестве базового рассматривать вариант патриархального производства, то ценностью, как наименьшей возможной альтернативной стоимостью обретения каждого из продуктов для каждого члена общины будут оставаться стоимости их самостоятельного изготовления (1 ед., 2 ед., 3 ед., соответственно). А фактические собственные затраты в варианте с обменом окажутся равными только 3 ед. рабочего времени на 3 самых дешевых продукта. То есть, в варианте с обменом, каждый изготовитель будет образовывать стоимость  $3 \times 1$  ед. = 3 ед., а ценность эти продукты будут иметь 1 ед. + 2 ед. + 3 ед. = 6 ед. Потому что таковы в сумме минимальные альтернативные

затраты труда на самостоятельное изготовление продуктов. То есть каждый продукт труда будет иметь ценность (по прошлой стоимости), превышающую нынешнюю стоимость в 2 раза!

Теперь каждый продукт будет иметь стоимость (затраты изготовления) 1 ед., а ценность, как минимальную альтернативную стоимость обретения (самостоятельного изготовления) или 2 ед., или 3 ед. (для продуктов прежней стоимостью 2 ед. и 3 ед.).

Это соотношение стоимостей и ценностей продуктов можно наглядно представить на диаграмме стоимостей продукта (в варианте с обменом) на рисунке 1.



Рис 1. Диаграмма стоимостей

Диаграмма стоимостей построена для продукта, имеющего стоимость в 1 ед. и ценность в 2 ед. (для продукта "б" у изготовителя "А", для продукта "а" у изготовителя "Б" и для продукта "в" у изготовителя "В").

Из диаграммы стоимостей видно (и исходя из здравого смысла понятно), что при стоимостном анализе результативности трудовой деятельности каждого человека главным итоговым ее показателем является показатель "прибыль" (Пр). Она исчисляется, как разность между ценностью продукта "Ц" и его стоимостью "С".

Абсолютно понятно также, что всякое возрастание стоимости продукта "С" на величину добавленной стоимости "+ΔС" (всякое увеличение индивидуальных затрат труда на изготовление продукта) ведет к уменьшению прибыли (прибыльности) продукта "Пр". И наоборот. К увеличению прибыльности (прибыли) "Пр" ведет **всякое уменьшение добавленной стоимости продукта "+ΔС"**. Иначе, к увеличению прибыльности продукта "Пр" ведет всякое увеличение его **убавленной стоимости "-ΔС"** (как вам такой поворот во фразеологии, господа?).

Процесс образования стоимости продукта есть процесс образования его себестоимости, процесс понесения собственных затрат труда (и денег) на производство. Абсолютно понятно, что к повышению прибыльности производства всякого продукта у всякого индивидуального или коллективного изготовителя ведет каждое, даже малозначительное, снижение его издержек, его себестоимости, его стоимости. Абсолютно понятно, что при ведении много-продуктного производства прибыльность совокупной хозяйственной деятельности возрастает при повышении масштабов производства наименее трудоемких продуктов.

Абсолютно понятно также, что **к увеличению прибыльности продукта "Пр" ведет всякое увеличение его добавленной ценности "+ΔЦ"**.

Но с повышением прибыльности за счет повышения ценности продукта дело обстоит диаметрально противоположно, чем со снижением стоимости в своем производстве.

**Прежде всего, повышение прибыльности собственного производства есть результат повышения не собственных затрат изготовления, а альтернативных затрат обретения этого продукта его потребителями, результат повышения альтернативных затрат потребителей на обретение данного продукта в их потребление.**

То есть, для всякого потребителя ценность любого продукта чужого руда является тем большей, чем большего количества собственного труда обойдется ему обретение этого продукта в свое потребление. То есть, здесь речь идет о всемерном и посильном нацеливании своего хозяйства на производство продуктов, затратность изготовления которых у других участников производства и обмена является наивысшей.

Основным способом повышения этой ценности продукта, как альтернативной стоимости обретения его потребителями, является способ всестороннего повышения количества потребительских свойств своего продукта и его качества. Всякое качественное выделение продукта среди аналогичных делает альтернативу его обретения потребителями в общей массе продукта меньшей. А потребитель, как правило, готов затратить на его обретение относительно большее количество собственного труда, отдать (заплатить) большее количество собственного продукта, собственных денег.

Не для кого не является секретом поэтому тот наиболее общий метод повышения прибыльности хозяйственной деятельности частнокапиталистического предприятия, который здесь только прозвучит инновационно и строго научно, и который заключается во все менее затратном производстве (**производстве с наименьшей собственной добавленной стоимостью**) продуктов, наиболее трудоемких в производстве других субъектов хозяйственной деятельности.

**В этом отношении вся новация наноэкономики сводится к распространению этого принципа и на индивидуальную трудовую деятельность каждого трудящегося члена общества.**

Однако, метод всевозможного повышения альтернативных затрат партнеров-конкурентов по частнокапиталистическому рынку при изготовлении продукта, аналогичного собственному, имеет и негативные для общества результаты. Они проявляются в целенаправленном создании лидерами отрасли всевозможных препятствий для своих действующих и возможных конкурентов. В частнокапиталистическом обществе на решение этой задачи нацелены многие механизмы: и коммерческая тайна, и патентное и авторское право, и промышленный шпионаж, и подкуп сотрудников, и юридическое и физическое устранение конкурентов и т.д. А в межстрановых отношениях к этому добавляются еще и экономические санкции, и войны. И все они отлажены до совершенства. И все дают свои результаты, которые, часто, оказываются ошеломляющими и в позитивном, и в негативном плане. Потому что они направлены на реализацию интересов относительно немногих крупнейших частных собственников средств производства общества.

Все наши предшествовавшие рассуждения относились к отношениям затратности и результативности живого текущего труда человека, как единственного активного фактора производства, образующего стоимость и ценность продукта. Но в образовании полной стоимости и ценности продукта производства принимают участие и вещественные факторы производства: материалы и орудия труда длительного использования. Входя в производственный процесс они имеют уже свою стоимость и ценность, обусловленные

процессами их производства изготовителями и обретения в потребление субъектами текущего производства.

Стоимость материалов "См", в текущем производственном процессе количественно равная цене его покупки, переносится конкретным трудом трудящегося на весь продукт и, пропорционально, на его отдельные единицы и добавляется к стоимости "С" живого текущего труда.

Тоже самое происходит и с переносом ценности материалов "Цм" конкретным трудом трудящегося на ценность всего продукта, в производстве которого данный материал используется, и, пропорционально, на отдельные единицы продукта. **Отличие состоит в том, что величина ценности учитывается не по цене покупки материала, а его цене на момент формирования калькуляции цены продукта текущего производства.**

**Стоимость** орудий труда длительного пользования (капитального оборудования) "Ско" входит в текущее производство в размере цены его покупки и **переносится** конкретным трудом трудящихся (амортизируется) полностью на стоимость всего продукта и по частям, пропорционально, на стоимость отдельной единицы продукта в размере амортизационных отчислений стоимости **ТОЛЬКО в течение периода амортизации оборудования.**

**Ценность** орудий труда длительного пользования (капитального оборудования) "Цко" входит в текущее производство в размере цены его покупки и **переносится** конкретным трудом трудящегося (амортизируется) полностью на ценность всего продукта и по частям, пропорционально, на ценность отдельной единицы продукта в размере амортизационных отчислений стоимости **в течение всего срока службы оборудования.**

Ни для кого не является секретом то обстоятельство практической хозяйственной деятельности, что срок службы капитального оборудования, как правило, превышает период его амортизации. В таких случаях перенесенная на продукт трудом работников, эксплуатирующих оборудование, ценность капитального оборудования превышает его перенесенную стоимость. Это явление отражает сущность ценностной производительности капитального оборудования "ЦПко" и является источником образования процента на капитал "ПРк".

$$\text{"ЦПко"} = \text{ПРк} = \text{Цко} / \text{Ско}$$

Основным источником образования разницы между полной и фактической перенесенной ценностью капитального оборудования является в высокой степени качественный и производительный труд работников, создавших данное капитальное оборудование, которое не получает (и не может получить) полной оценки во время его продажи пользователю.

Вторым источником образования этой разницы является высококачественный труд работников, эксплуатирующих и ремонтирующих данное капитальное оборудование, обеспечивающий работоспособность капитального оборудования длительное время.

На рис. 2 показана полная диаграмма стоимостей-ценностей всего продукта процесса производства, перенесенная и образованная за время эксплуатации данного капитального оборудования, включающая компоненты, обусловленные прошлым овеществленным и текущим живым трудом.

0	Ценность Цм	Ценность Цко	Ценность тек. труда Цтр	Ц ∞
	Стоимость См	Стоимость Ско	Стоимость тек. труда Стр	С
				Прибыль Пр

Рис. 2. Диаграмма стоимости полного продукта производства с применением данным капитального оборудования

На диаграмме видно, что общая прибыль "Пр" за время эксплуатации данного средства производства составляет разницу  $Пр = Ц - С$  и образуется из 3-х источников:

- 1) из разницы между ценностью материалов "Цм" на момент калькуляции цены продукта и его стоимостью "См" (ценой покупки);
- 2) из разницы между перенесенной (фактической) ценностью "Цко" капитального оборудования и его стоимостью "Ско" (ценой покупки);
- 3) из разницы между ценностью продукта живого текущего труда "Цтр" и его стоимостью "Стр".

Напомню, что Карл Маркс указал только на один (третий по нашему перечню) источник прибыли капиталистического производства: на, по его терминологии, прибавочную стоимость живого текущего труда наемных работников. В терминах наноэкономики этому источнику соответствует превышение ценности живого текущего труда "Цтр" над его стоимостью "Стр".

Разницу между ценностью материалов "Цм" на момент формирования калькуляции цены продукта и его стоимостью "См" целесообразно учитывать для повышения точности последующего исчисления ценности продукта живого текущего труда "Цтр".

Второй указанный нами источник образования прибыли, обусловленный ценностной производительностью капитального оборудования, по-существу является скрытой ценностной производительностью труда работников, изготовивших и эксплуатирующих оборудование.

Как уже неоднократно было показано ранее (в том числе и в этом материале), и стоимость и ценность продукта в наноэкономике имеют трудовое содержание и измеряются затратами труда, фактически осуществляемыми на изготовление или обретение продукта в свое потребление. А прибыль исчисляется как разница между ценностью продукта и его стоимостью. Было также показано, что все источники прибыли являются результатом разности между затратным и результативным содержанием труда. Таким образом, труд и только труд трудящегося человека (в разнообразных его качественных формах, в том числе, и предпринимательских) является единственным и действительным источником прибыли в капиталистическом производстве (а не какие-либо мифические исключительные способности предпринимателей или мифические свойства денег). Таковым уникальным фактором производства будет оставаться труд и в подлинно социалистическом обществе.

В социалистическом обществе первичные психологические мотивы конкурентного поведения людей на производстве и в обмене также сохранятся. Поскольку и в нем будут продолжать действовать абстрактно-затратное и абстрактно-результативное отношение человека к труду. А хозяйственная деятельность каждого трудящегося человека на предприятиях любой количественной общности будет являться и рассматриваться, как деятельность нанопредприятия с одним единственным субъектом – частичным человеком, выполняющим

свой частичный, в коллективном и общественном, труд, создающим свой частичный, в совокупном коллективном и общественном, продукт.

Социалистическим обществом и государством, предприятиями должны создаваться и будут созданы наилучшие условия и предпосылки для неуклонной нацеленности работника на всестороннюю рационализацию своего труда, сокращение трудозатратности его производственной деятельности. А наилучшей материальной предпосылкой реализации такого трудозатратного и трудорезультативного отношения к труду и его продукту является максимальное приближение размера заработной платы "ЗП" (вознаграждения за продукт труда) к размеру образованной работником ценности его продукта "Ц", обеспечение наивысшей степени социальной справедливости "ССС" общества по отношению к каждому его работнику.

Напомню, что в наноэкономике степенью социальной справедливости общества по отношению к работнику "ССС" понимается отношение разности между заработной платой "ЗП", выплачиваемой работнику, и стоимостью его продукта "С" к разности между ценностью продукта "Ц" и его стоимостью "С" (см. рис. 1).

$$ССС = (ЗП - С) / (Ц - С)$$

В условиях подлинно социалистического общества наивысшей социальной справедливости все индивидуально-коллективные устремления трудящихся на всемерное снижение затратности, добавленной стоимости производства и повышение его результативности, добавленной ценности, будут максимально и общественно поощряться, а негативные – устраняться.

Основная проблема реализации таких отношений наибольшей и равной для всех трудящихся степени социальной справедливости является наиболее точное установление ценности "Ц" продукта труда каждого работника. В частнокапиталистической социально-экономической формации эта проблема даже не ставится, а стимулирование работников к большему и лучшему труду с переменным (не абсолютным) успехом обеспечивается частнособственническими командно-административными методами.

В рамках же наноэкономии и истинной политэкономии подлинно социалистического общества эта проблема будет успешно решена посредством организации функционирования всеобщего рынка обмена продуктами труда, распространенного **в своих существенных отношениях** и внутрь предприятий, организаций учреждений. В сочетании с деятельностью государственных органов планирования и по "железной" диалектике перехода количественных изменений в качественные, этот всеобщий рынок обмена станет высшей формой плановости общества. Механизмы функционирования этого всеобщего рынка рассмотрены в других материалах автора.

17 июля 2022 г.

Сафончик Владимир Николаевич. Соискатель Истины.