

Необходимость развитія знаній чувствуется все сильнѣе; и въ этомъ торговый классъ съ его наемными работниками (приказчики, бухгалтеры, торговые агенты и т. под.) идетъ впереди остального общества: обмѣнъ вызываетъ въ этихъ классахъ потребность вести торговые книги, отыскивать наиболѣе выгодные рынки для покупокъ и сбыта, изучать экономическія и юридическія условія своей страны, а также учрежденія и нравы чужихъ странъ, говорить на иностранныхъ языкахъ и т. д. Прежнія школы духовенства оказываются недостаточными и негодными; возникаютъ свѣтскія школы, вначалѣ только въ городахъ. Въ организаціи и поддержаніи этихъ школъ принимаютъ дѣятельное участіе свѣтскіе феодалы, которые, какъ и буржуазія, видятъ въ наукѣ средство борьбы противъ духовнаго феодализма. Но и въ низшихъ слояхъ народныхъ массъ распространяется стремленіе къ образованію; уже тотъ фактъ, что торгово-ростовщическій капиталъ беспощадно эксплуатируетъ въ свою пользу народное невѣжество, сильно содѣйствуетъ пробужденію въ массахъ этого стремленія. Да и сама по себѣ торгово-ростовщическая эксплуатація предполагаетъ грамотность по крайней мѣрѣ самихъ скупщиковъ и кулаковъ. А главное—въ грамотности, въ образованіи крестьянинъ начинаетъ видѣть единственное средство выбиться изъ своего тяжелаго положенія, подняться на болѣе высокую ступень общественной лѣстницы.

Въ то же время устраняются нѣкоторыя серьезныя препятствія, мѣшавшія развитію народнаго образованія; паденіе крѣпостного права особенно важно въ этомъ смыслѣ: при крѣпостныхъ отношеніяхъ, какъ раньше при феодальныхъ, не только образованіе, но простая грамотность была почти недоступна крестьянству: съ точки зрѣнія господъ все это совершенно бесполезно для крестьянъ, даже вредно для ихъ „нравственности“.

Остатки натурального фетишизма продолжали деградировать параллельно съ развитіемъ знаній. Особенно ясно выступаетъ этотъ процессъ при сравненіи католицизма съ тѣми реформаторскими учениями, которыя пришли ему на смѣну.

За то продолжалъ развиваться и укрѣпляться въ общественной психологіи фетишизмъ товарный. Тѣсно связанная съ нимъ страстная жажда денегъ, неутоимое ихъ исканіе — характерная черта второй половины среднихъ вѣковъ и начала новаго времени. Ради одной и той же цѣли предпринимались упорныя изслѣдованія и дальнія путешествія авантюристовъ; философскій камень и Индія играли одинаковую роль въ психологіи того времени.



Развитіе мѣнового фетишизма ясно выражается въ экономическихъ воззрѣніяхъ изучаемой эпохи. Но разсматривать ихъ всего удобнѣе вмѣстѣ съ воззрѣніями мануфактурнаго періода, къ которымъ они тѣсно примыкаютъ. Пока надо отмѣтить, что торговый капиталъ разрушилъ тѣ взгляды, которые выражались въ политикѣ «денежнаго баланса». Для торговаго капитала извѣстная свобода обмѣна и передвиженія товаровъ въ высшей степени полезна, даже необходима. Всякія препятствія къ вывозу денегъ стѣсняютъ операціи торговаго капитала. Система же монополій симпатична для торговаго капиталиста лишь тамъ, гдѣ монополію захватываетъ онъ самъ. На сцену выступаетъ школа «меркантильная» или школа «торговаго баланса». Она попрежнему полагаетъ, что богатство общества—это его деньги; но находитъ, что надо болѣе заботиться объ увеличеніи ввоза денегъ, чѣмъ о сокращеніи ихъ вывоза. Для этого школа торговаго баланса требуетъ, чтобы государство покровительствовало различными способами собственной промышленности страны и сокращало съ помощью высокихъ пошлинъ ввозъ тѣхъ товаровъ, которые возможно производить въ предѣлахъ самой страны. Кромѣ того, меркантильная школа рекомендуетъ государству вообще извѣстную осторожность въ отношеніи къ регламентаціи производства и торговли и къ системѣ монополій (Подробнѣе объ этой школѣ дальше).

Основной силой развитія въ торгово-капиталистическомъ обществѣ, какъ и во всякомъ мѣновомъ, является по прежнему конкуренція. Дѣйствіе ея выступаетъ все яснѣе и рѣзче, развитіе общества совершается все быстрѣе, по мѣрѣ того, какъ ослабѣваютъ и уничтожаются старыя препятствія на ея пути—феодалыныя и цеховыя формы, чрезмѣрная регламентація промышленности и торговли со стороны государства и т. д.

Торговый классъ идетъ во главѣ развитія и ведетъ за собой другія общественныя силы, и прежде всего—правительства. Его погоня за рынками, его стремленіе расширить область обмѣна приводятъ къ усовершенствованію техники мореплаванія: научаются строить болѣе крупныя и прочныя корабли, годныя даже для океаническихъ плаваній; прогрессъ астрономіи и примѣненіе компаса даютъ возможность болѣе увѣренно управлять ходомъ корабля.

Въ тѣсной связи съ общимъ развитіемъ сношеній стоитъ возникновеніе цѣлыхъ новыхъ отраслей промышленности, которыя оказываютъ громадное вліяніе на дальнѣйшую экономическую жизнь: производство писчей бумаги и книгопечатаніе. Являясь могущественнымъ орудіемъ распространенія всякихъ знаній, эти отрасли производства чрезвычайно ускорили развитіе производительности труда.

Общій прогрессъ жизни сказывался и во всѣхъ другихъ областяхъ промышленности. Размѣры производства возрастали, техника



измѣнялась. Вообще именно съ эпохой торгового капитала совпадаетъ тотъ періодъ, который историки часто обозначаютъ, какъ „періодъ великихъ изобрѣтеній и открытій“.

Это же время совпадаетъ съ «возрожденіемъ наукъ и искусствъ», совершавшимся при сильномъ содѣйствіи оставшихся отъ классическаго міра юридическихъ, литературныхъ и художественныхъ образцовъ. Это наслѣдство оставалось безъ движенія до тѣхъ поръ, пока общество не достигло вновь той стадіи развитія мѣстныхъ отношеній, на которой стоялъ древній міръ въ эпоху своего расцвѣта; когда же оно ея достигло, наслѣдство древняго міра облегчило и ускорило образованіе новыхъ формъ мысленія и дѣятельности.

Историческое начало періода торгового капитала относится для юга Западной Европы къ XIII вѣку, для сѣвера — приблизительно къ концу XIV. Въ сущности, развитіе торгового капитала почти неотдѣлимо отъ развитія самихъ мѣновыхъ отношеній. — Конецъ періода торгового капитала условно можно отнести къ началу XVI вѣка, когда стали возникать мануфактуры; но и дальше развитіе торгового капитала, возрастаніе его общественной роли продолжалось на-ряду съ прогрессомъ промышленнаго капитала.

Первоначальное развитіе торгового капитала въ республикахъ Италіи (Венеція, Генуя и др.) было результатомъ ихъ посреднической дѣятельности въ торговлѣ между Западной Европой и азіатскими странами. Это посредничество, къ которому итальянскія республики были призваны въ силу своего географическаго положенія, позволяло имъ обогащаться путемъ торговой эксплуатаціи обѣихъ областей производства, между которыми онѣ поддерживали мѣновыя связи.

Дальнѣйшее развитіе торгового капитала съ его погоней за рынками вызвало открытіе новыхъ странъ — Америки, береговъ Африки; были найдены океаническіе пути въ Остъ-Индію и Китай. Торговый капиталъ сталъ быстро развиваться въ тѣхъ странахъ, которыя по своему приокеаническому положенію могли лучше другихъ воспользоваться новыми рынками, — прежде всего въ Португаліи и Испаніи. Старая, сухопутная торговля съ Восточной Азіей почти прекратилась; посредники въ этой торговлѣ — Итальянскія республики — начали быстро приходить въ упадокъ.

Испанія, захватившая затѣмъ эксплуатацію новооткрытыхъ странъ въ свою монополію, быстро достигла высшей ступени богатства и могущества. Благородные металлы Америки играли очень важную роль въ этомъ обогащеніи. Да и вся европейская торговля стала ускоренно развиваться подъ вліяніемъ ихъ усиленнаго прилива.



Но и развитіе торговаго капитала Испаніи оказалось эфемернымъ, потому что оно не опиралось на соотвѣтственное развитіе *производства* въ самой Испаніи. Торговля и экономическое господство перешли къ Голландіи, которая развивалась въ промышленномъ отношеніи гораздо быстрее (Голландію же затѣмъ смѣнила, какъ извѣстно, Англія).

Одновременно съ этимъ переходомъ торговли отъ однихъ странъ къ другимъ, происходитъ также постепенное расширеніе *организаторской* роли торговаго капитала въ области производства: торговый капиталъ, увеличивая свое вліяніе на ходъ производства, все болѣе принималъ оттънокъ *промышленнаго*.

## VI. Промышленный капитализмъ.

### ЭПОХА МАНУФАКТУРЪ.

#### I. Откошенія обществъ къ внѣшней природѣ.

Почти съ самаго начала развитія мелко-буржуазнаго общества изъ всѣхъ областей промышленности наиболѣе быстро развивалась торговля (отысканіе рынковъ, перевозка товаровъ, устройство складочныхъ мѣстъ, организація продажи и закупки и т. д.). Этимъ, какъ было указано, объясняется возникновеніе „торговаго капитала“, т. е. частичнаго перехода въ руки торговаго класса организаторской роли въ общественномъ производствѣ. Въ эпоху торговаго капитализма продолжалось то же самое, и въ результатѣ получилась, наконецъ, значительная *отсталость* всѣхъ отраслей производства сравнительно со средствами и потребностями торговаго капитала.

Наибольшей отсталостью отличалось, конечно, земледѣліе. Но условія земледѣльческой техники и всей исторически-сложившейся экономики сельскаго хозяйства сами по себѣ не допускали тогда сколько-нибудь быстрого прогресса. Поэтому о земледѣліи придется говорить особо: значительныя техническія реформы въ изучаемую эпоху произошли не въ его области.

Стремленіе найти рынки для городской промышленности повело, какъ извѣстно, ко множеству дальнихъ путешествій, которыя увѣнчались открытіемъ неизвѣстныхъ прежде европейцамъ странъ съ неизмѣримыми природными богатствами: цѣлой Америки, значительной доли Африки, юго-восточной Азіи, сотенъ большихъ и малыхъ



острововъ. Вслѣдъ за грабежемъ новооткрытыхъ странъ или рядомъ съ нимъ шла ихъ колонизація избыточнымъ населеніемъ Европы и производительная эксплуатація ихъ природныхъ богатствъ частью свободнымъ, частью крѣпостнымъ и рабскимъ трудомъ.....

Производство новооткрытыхъ странъ вошло въ сферу дѣятельности торговаго капитала. Ихъ рынки предъявили такой сильный и съ такой скоростью возраставшій спросъ на произведенія обрабатывающей промышленности, какого не могло удовлетворить домашне-капиталистическое и ремесленное производство, технически раздробленное на мелкія предпріятія и, благодаря этому, неспособное быстро расширяться. Между тѣмъ обширныя средства, концентрированныя въ сферѣ торговли, допускали сами по себѣ громадное, соотвѣтственное потребностямъ рынковъ, расширеніе перевозочно-торговой промышленности.

Для торговой промышленности продукты другихъ отраслей производства являются „матеріаломъ“, совершенно такъ же, какъ для ткацкой—продукты прядильной, для сапожной—продукты кожевенной и т. д. Если бы прядильное производство въ своемъ развитіи отстало отъ ткацкаго, тогда ткачи, не получая достаточнаго количества пряжи, должны были бы бесплодно терять часть своей рабочей энергіи или же позаботиться объ увеличеніи размѣровъ прядильнаго производства. Точно также передъ торговымъ капиталомъ стояла такая дилемма: либо остановиться въ своемъ развитіи, либо постараться о надлежащемъ расширеніи обрабатывающей промышленности. И торговый капиталъ обладалъ достаточными силами, чтобы осуществить второе.

Въ какомъ же направленіи долженъ былъ дѣйствовать торговый капиталъ, чтобы повысить производительность труда въ обрабатывающей промышленности?

Состояніе промышленной техники было таково. Развитіе мелкаго производства, можно сказать, закончилось. Почти каждое сложное ремесло, производящее цѣлый рядъ продуктовъ, раздробилось на нѣсколько мелкихъ ремеселъ, производящихъ въ отдѣльности продукты только одного рода. Были созданы технически наиболѣе совершенныя для такого производства орудія. Дальше этого производство почти не могло идти, оставаясь раздѣленнымъ *въ мелкихъ* предпріятіяхъ. Необходимо было организовать крупныя предпріятія, въ которыхъ раздѣленіе труда должно было принять сравнительно широкіе размѣры, превратившись изъ общественнаго въ техническое, такъ какъ для общественнаго раздѣленія труда дальнѣйшій прогрессъ при данныхъ условіяхъ представлялъ слишкомъ большія трудности.



## 2. Развитие общественных отношений производства в эпоху мануфактурного капитализма.

### а) Социальные условия возникновения мануфактуръ.

Отмѣтивши основныя техническія условія совершавшихся въ обществѣ измѣненій, слѣдуетъ перейти къ наиболѣе существеннымъ *экономическимъ* условіямъ возникновенія новыхъ формъ производства.

Прежде всего, такъ какъ мануфактурное производство организуется въ *крупныя* предпріятія, то оно предполагаетъ объединеніе въ рукахъ отдѣльныхъ организаторовъ значительнаго количества средствъ производства (или денегъ, на которыя въ мѣновомъ обществѣ всегда могутъ быть пріобрѣтены средства производства). Торговые капиталисты обладали этими средствами. Напомнимъ въ общихъ чертахъ тотъ процессъ, путемъ котораго создавались богатства торговыхъ капиталистовъ—*процессъ первоначальнаго накопленія капиталовъ*.

Въ эпоху феодализма и крѣпостного права значительныя богатства возникали въ рукахъ феодаловъ изъ эксплуатацій подневольнаго труда. При захватѣ и колонизаціи новыхъ странъ во времена торговаго капитала европейцы обыкновенно организовали тамъ крѣпостныя и рабовладѣльческія отношенія, которыя, путемъ такой же эксплуатаціи, вели къ накопленію громадныхъ богатствъ. Войны и грабежъ нерѣдко являлись средствомъ дальнѣйшаго объединенія создававшихся этими способами состояній.

Ремесленная промышленность городовъ была организована такъ, что долгое время не допускала значительнаго накопленія. Въ общемъ, при обмѣнѣ между крестьянско-феодальной деревней и ремесленно-торговымъ городомъ различіе въ степеняхъ культуры, и особенно—значительная сплоченность промышленныхъ организацій города должны были приводить къ тому, что городъ систематически обиралъ деревню—покупалъ ея продукты ниже ихъ стоимости. Торговый классъ, какъ посредникъ въ обмѣнѣ, выигрывалъ при этомъ больше всѣхъ, эксплуатируя въ свою пользу и забитость крестьянина, и расточительность феодала. Такимъ образомъ, крестьянскій трудъ превращался въ городской капиталъ. Вслѣдъ за крестьянствомъ и феодалами, торгово-ростовщическій капиталъ подчинилъ себѣ также ремесленниковъ: домашняя капиталистическая форма производства остав-



даетъ всякому мелкому производителю лишь необходимыя средства для поддержанія предпріятія, а прибавочный трудъ идетъ въ пользу торговаго капитала.

Итакъ, по различнымъ русламъ потокъ накопленія направлялся къ одной цѣли—къ возрастанію торговаго капитала.

Самую ничтожную роль въ процессѣ образованія тѣхъ богатствъ, которыя положили начало промышленному капитализму, могло играть *прямое сбереженіе* мелкихъ производителей, которому буржуазная политическая экономія приписывала преобладающее значеніе въ дѣлѣ первоначальнаго накопленія капиталовъ. Она утверждала, что все или по крайней мѣрѣ большая часть капиталовъ произошли изъ личнаго труда самихъ капиталистовъ или ихъ предковъ: будучи бережливы, они потребляли не все, что зарабатывали, то, что накапливали, передали потомкамъ; тѣ прибавили къ этому свои сбереженія и т. д. Нелѣпость такого представленія сразу выясняется, если сравнить громадныя капиталы промышленныхъ предпріятіи съ грошевыми размѣрами тѣхъ сбереженій, какія фактически возможны для мелкаго производителя даже при самыхъ благопріятныхъ условіяхъ.

Далѣе, крупное производство мануфактуръ нуждалось въ опытныхъ организаторахъ, самой жизнью подготовленныхъ для такой роли. Классъ торговыхъ капиталистовъ удовлетворялъ этому требованію. Не говоря уже о томъ, что торговый капиталистъ былъ организаторомъ собственнаго торговаго хозяйства, которое являлось, въ среднемъ, скорѣе крупнымъ, чѣмъ мелкимъ предпріятіемъ, — будущій промышленный капиталистъ подготовлялся къ своей новой дѣятельности еще инымъ путемъ — онъ захватилъ въ свои руки значительную долю организаторскаго дѣла по веденію мелкихъ промышленныхъ предпріятіи: какъ было выяснено, торговому капиталисту фактически принадлежалъ высшій надзоръ и контроль за производствомъ многихъ мелкихъ предпріятіи, объединяемыхъ его капиталомъ по способу „домашней системы капиталистическаго производства“.

Далѣе, исполнительскій трудъ въ чисто-капиталистическихъ предпріятіяхъ выполняется *наемными работниками*. Наемнымъ работникомъ не могутъ являться крѣпостной или рабъ: они не имѣютъ права располагать своей рабочей силой, такъ какъ она принадлежитъ не имъ самимъ, а ихъ владѣльцамъ—только *лично свободный* работникъ самостоятельно распоряжается своей рабочей силой и можетъ продавать ее.



Но свободный работник не станет продавать своей рабочей силы, если у него есть какія-нибудь иныя средства къ жизни. Обладая всѣми необходимыми средствами производства—орудіями, матеріалами, мастерской—онъ не пойдетъ наниматься на чужую работу, а будетъ вести собственное предпріятіе. Слѣдовательно, для промышленнаго капитала нуженъ работникъ, лишенный собственныхъ средствъ производства или, какъ принято говорить, „свободный“ отъ нихъ.

Человѣкъ, свободный отъ личной зависимости и отъ средствъ производства, называется пролетаріемъ.

Освобожденіе крестьянъ отъ земли и отъ крѣпостныхъ отношеній, происходившее въ большихъ размѣрахъ въ концѣ среднихъ вѣковъ и въ началѣ новаго времени (въ позднѣйшую эпоху торговаго капитализма) было основнымъ источникомъ пролетаріата.

Еще раньше, чѣмъ такое освобожденіе совершилось формально, законодательнымъ путемъ, жизнь въ значительной мѣрѣ осуществляла его фактически, въ формѣ массовыхъ побѣговъ отъ земли. Энергичная эксплуатація крѣпостныхъ феодалами, какъ было указано, приводила очень нерѣдко къ полному разоренію крестьянскихъ хозяйствъ и повсюду сдѣлала положеніе прикрѣпленныхъ къ землѣ крестьянъ невыносимымъ. Въ деревнѣ тогда остаются лишь болѣе пассивныя натуры, которыя способны мириться съ возрастающимъ гнетомъ извнѣ и не уменьшающимся давленіемъ традицій внутри семьи. Личности же активныя, энергичнаго типа—такихъ, конечно, меньшинство—покидаютъ деревню. Значительная часть ихъ обращается въ бездомныхъ бродягъ, а другія, которыя хотятъ жить честнымъ заработкомъ, устремляются въ города.

Формальное освобожденіе крестьянъ лишь облегчало и ускоряло процессъ образованія пролетаріата. Въ Англіи, гдѣ даже не было общегосударственнаго акта освобожденія, крѣпостное право исчезло само собой очень рано, отчасти вслѣдствіе энергичнаго сопротивленія крестьянъ, отчасти вслѣдствіе большей выгодности наемнаго труда сравнительно съ крѣпостнымъ. Тамъ зависимаго крестьянина смѣнилъ частью арендаторъ земли—фермеръ, частью безхозяйный батракъ или полубатракъ. Если фермеръ платилъ плохо, то землевладѣлецъ (лэндлордъ) сгонялъ его и передавалъ аренду другому. Такимъ образомъ, аренда переходила въ руки болѣе состоятельныхъ фермеровъ, которые платили больше и исправнѣе. Множество крестьянъ при этомъ отрывалось отъ земли.

Большое значеніе въ дѣлѣ обезземеленія крестьянъ имѣло „огораживаніе“ общинныхъ земель, явленіе, происходившее одинаково и



въ Англіи, и на континентѣ. Стремясь къ увеличенію своихъ доходовъ и опираясь на формальныя права, а въ сущности—на грубую силу, землевладѣльцы отнимали у крестьянскихъ общинъ тѣ земли, которыя издавна находились въ общинномъ пользованіи. Нетрудно представить себѣ, въ какой мѣрѣ такая экспроприація подрывала крестьянское хозяйство и содѣйствовала обращенію крестьянъ въ пролетаріевъ.

Если землевладѣльцу было выгодно замѣнить крестьянское земледѣліе скотоводствомъ, то онъ прямо сгонялъ со своей земли всѣхъ крестьянъ и поселялъ вмѣсто нихъ скотъ, при которомъ требовалось только ничтожное число наемныхъ рабочихъ. Такъ было особенно въ Англіи XVI—XVII вѣка, когда, благодаря сильному спросу со стороны голландской, а затѣмъ развивающейся англійской шерстяной промышленности, цѣна шерсти значительно поднялась. Разведеніе овецъ стало очень выгоднымъ дѣломъ, а дворянство энергично принялось обращать крестьянскія пашни въ пастбища—на мѣсто сотенъ тысячъ крестьянъ были поселены миллионы овецъ.

Именно въ Англіи, странѣ съ самымъ сильнымъ и быстрымъ развитіемъ промышленнаго капитализма, совершилось наиболѣе полное обезземленіе крестьянъ. Тамъ этотъ процессъ продолжался болѣе 300 лѣтъ (главнымъ образомъ XVI—XVIII вѣка), и дѣло дошло до того, что крестьяне-собственники совершенно исчезли—вся земля находится въ рукахъ лэндлордовъ.

Далѣе, источникомъ пролетаріата явилась, какъ было выяснено, конфискація королями и князьями имуществъ духовенства и ремесленныхъ корпорацій, оставившая безъ призрѣнія массы бѣдныхъ, которые прежде кормились насчетъ этихъ учрежденій. Далѣе, подобное же значеніе имѣло распушеніе феодалами ихъ многочисленной дворни. Оно было неизбѣжнымъ результатомъ тѣхъ измѣненій въ психологіи феодаловъ, которыя повлекло за собой развитіе денежнаго хозяйства вообще и особенно развитіе торговаго капитала. Прежде главной силою феодала была многочисленность подвластныхъ ему людей, и для него было какъ нельзя болѣе естественно стремленіе окружать себя громадною свитою, тѣмъ болѣе, что при натуральномъ хозяйствѣ куда было и дѣвать излишки продуктовъ феодальнаго хозяйства, какъ не скормить дворнѣ и другимъ паразитамъ (напр., графъ Варвикъ, „дѣлатель королей“, жившій въ Англіи конца XV вѣка, ежедневно кормилъ на свой счетъ 30,000 человекъ, когда же главною силою феодала стали деньги, онъ распустилъ „людей“).

Разорившіеся мелкіе ремесленники составляли одинъ изъ источ-



никовъ промышленнаго пролетаріата, важный не столько съ количественной стороны, сколько съ качественной: въ лицѣ бывшихъ ремесленниковъ промышленный капиталъ имѣлъ передъ собою обученую, съ самаго начала пригодную къ систематическому труду рабочую силу, которая легко приспособлялась къ цѣлямъ капитала, тогда какъ пролетаріевъ-бѣглецовъ изъ деревни, пролетаріевъ-бродягъ, пролетаріевъ-нищихъ, пролетаріевъ, вышедшихъ изъ паразитическаго класса дворовыхъ,—надо было еще пріучать, приспособлять съ большими успѣхами. Количество разоряющихся мелкихъ ремесленниковъ, вначалѣ сравнительно небольшое, чрезвычайно возрастаетъ впослѣдствіи, когда ремеслу приходится конкурировать съ развивающимся крупнокапиталистическимъ производствомъ.

Аналогичное значеніе имѣли, какъ одинъ изъ источниковъ рабочаго пролетаріата мануфактуръ, ремесленные подмастерья и ученики, наемные работники мелко-ремесленныхъ предпріятій.

Такъ совершалось различными путями необходимое для возникновенія и развитія промышленнаго капитализма „первоначальное накопленіе наемной рабочей силы“.

Стихійный характеръ общественнаго развитія при мѣновыхъ отношеніяхъ сказался, между прочимъ, въ томъ фактѣ, что «первоначальное накопленіе наемной рабочей силы» совершалось въ количествѣ, не соответствовавшемъ потребностямъ промышленнаго капитала, обыкновенно далеко ихъ превосходившемъ. Такъ, въ Англіи XVI—XVII вѣковъ оказались цѣлыя сотни тысячъ людей, которыхъ не могла поглотить промышленность. Принужденные вести бродяжескую, паразитарную жизнь, они представляли серьезную угрозу для общественнаго спокойствія. Противъ нихъ принимались самыя энергичныя мѣры: ихъ клеймили, били кнутомъ, отрѣзывали уши, наконецъ, за особенное упорство ихъ вѣшали,—но все это недостаточно помогало. По существу, мѣры эти имѣли то значеніе, что дисциплинировали бездомный пролетаріатъ для потребностей развивающагося капитала, воспитывали безхозяйственные элементы общества въ томъ направленіи, какое соответствовало стремленіямъ новыхъ организаторскихъ классовъ.—Впрочемъ, дѣло не всегда сводилось къ подобнымъ пріемамъ воздѣйствія. Въ концѣ XVI вѣка англійское правительство установило налогъ на высшіе классы въ пользу бѣдныхъ; и это сдѣлано было для того, чтобы посредствомъ законнаго паразитизма сколько-нибудь обезпечить для землевладѣнія и капитала безопасность отъ паразитизма незаконнаго въ его грубыхъ формахъ, а также для того, чтобы предупредить вымираніе работниковъ, которые всегда могутъ понадобиться капиталу.

Въ тѣхъ немногихъ странахъ, гдѣ крѣпостное право удерживалось очень долгое время, промышленный капиталъ при своемъ возникновеніи испытывалъ, наоборотъ, недостатокъ въ свободной рабочей силѣ. Приспособляясь къ условіямъ, промышленный капиталъ организовалъ



тамъ мануфактуры съ крѣпостнымъ трудомъ; но недостатки крѣпостного труда въ этомъ случаѣ оказывались такъ значительны, его производительность такъ слаба, что сами капиталисты бывали принуждены обращаться къ государству съ петиціями объ освобожденіи ихъ крестьянъ.

Наличность подготовленныхъ организаторовъ, первоначальное накопленіе капиталовъ и наемной рабочей силы—вотъ совокупность условій, при которыхъ возможенъ промышленный капитализмъ.

*b) Происхожденіе промышленно-капиталистическихъ предприятий и ихъ внутреннія отношенія.*

Домашнее капиталистическое производство представляло изъ себя естественный переходъ отъ самостоятельнаго мелкаго производства къ промышленному капитализму. Ремесленникъ или крестьянинъ, уже утратившій значительную долю своей самостоятельности, уже фактически подчиненный организаторскому контролю торговаго капитала, уже эсплоатируемый этимъ послѣднимъ, тѣмъ легче утрачиваетъ остатки своей самостоятельности и превращается въ простого рабочаго—исполнителя въ промышленно-капиталистическомъ предпріятіи.

Торговый капиталистъ держитъ въ своихъ рукахъ судьбу многихъ мелкихъ хозяйствъ, которымъ онъ доставляетъ сырые матеріалы (иногда даже орудія) и продукты которыхъ онъ скупаетъ. Отъ него зависитъ окончательно уничтожить внѣшнюю самостоятельность этихъ хозяйствъ, когда того потребуютъ его выгоды. Когда спросъ на продукты расширяется, торговый капиталистъ желалъ бы соотвѣтственно расширить производство,—но этого не допускаетъ мелкій характеръ подчиненныхъ ему предпріятій и особенно ихъ внѣшняя независимость, благодаря которой капиталистъ вліяетъ на ходъ ихъ производства; главнымъ образомъ, косвенно, путемъ измѣненія цѣнъ на матеріалы и продукты. Тогда капиталистъ перестаетъ удовлетворяться прежней системой.

Подчиненные капиталисту производители объединяются въ одной принадлежащей ему мастерской, тамъ они работаютъ надъ средствами производства, составляющими его собственность, работаютъ въ качествѣ простыхъ исполнителей, всецѣло подчиняясь его организаторской власти.—Таковы основныя черты промышленно-капиталистическихъ предпріятій, явившихся прежде всего въ формѣ мануфактуръ. Приглядываясь къ этимъ чертамъ, нетрудно замѣтить, что онѣ намѣчались еще въ хозяйствѣ цеховаго ремесленника среднихъ вѣковъ, гдѣ подмастерья и ученики находились въ такомъ же отношеніи къ



мастеру, какъ позднѣйшіе наемные рабочіе къ капиталисту; главная разница—въ размѣрахъ предпріятія и въ томъ, что ремесленный мастеръ, не ограничиваясь организаторской работой, принужденъ заниматься также работой исполнительской, тогда какъ капиталистъ всегда исключительно организаторъ.

Переходъ къ новой системѣ выгоденъ для капиталиста не только въ томъ смыслѣ, что дѣлаетъ его полновластнымъ, непосредственнымъ организаторомъ производства,—онъ выгоденъ еще въ томъ смыслѣ, что значительно уменьшаетъ затраты производства—расходы на мастерскую, ея освѣщеніе, отопленіе, расходы на орудія. Одна большая мастерская на 20 работниковъ стоитъ гораздо меньше, чѣмъ 20 маленькихъ, каждая на одного работника; и даже если въ ней не организовано еще техническое раздѣленіе труда, все-таки не требуется полного комплекта орудій на каждого, какъ при работѣ въ отдѣльныхъ мастерскихъ—время работы легко распредѣляется такимъ образомъ, что когда одинъ работаетъ однимъ инструментомъ, то другой—другимъ, а потомъ наоборотъ, и орудія не лежатъ безъ дѣла. Есть выигрышъ и на матеріалахъ: меньше стоимость ихъ массовой доставки въ мастерскую, легче употребить съ пользою накопляющіеся въ большомъ количествѣ остатки и отбросы, и т. д.

Важнымъ препятствіемъ къ возникновенію мануфактуръ являлись привилегіи ремесленныхъ цеховъ. Какъ было указано, цехамъ принадлежала въ городахъ монополія производства, а цеховые уставы обыкновенно строго ограничивали число наемныхъ рабочихъ—подмастерьевъ и учениковъ—въ отдѣльномъ предпріятіи и крайнимъ предѣломъ устанавливали очень небольшое ихъ количество. Но промышленный капиталъ сумѣлъ частью справиться съ этимъ препятствіемъ, частью обойти его.

Во-первыхъ, мануфактуры устраивались чаще всего въ мѣстностяхъ, гдѣ привилегіи цеховъ не существовали, именно въ селахъ, а также въ незадолго основавшихся городахъ, въ которыхъ не было введено цеховое устройство, и въ предмѣстьяхъ старыхъ городовъ, на которыхъ обыкновенно не распространялось дѣйствіе цеховыхъ статутовъ.

Далѣе, привилегіи цеховъ понемногу приходили въ упадокъ и въ цеховыхъ городахъ. Вражда къ цехамъ со стороны торгового и промышленнаго капитала отразилась на политикѣ государства. Короли покровительствовали мануфактурамъ, видя въ нихъ богатый источникъ государственныхъ доходовъ. Поэтому они нерѣдко разрѣшали устраивать мануфактуры и въ цеховыхъ городахъ, отнимая, такимъ образомъ, у цеховъ ихъ монополію производства.



× Наконецъ, съ развитіемъ мануфактуръ, среди самихъ цеховыхъ мастеровъ замѣчается стремленіе преобразовать ремесленную мастерскую въ мануфактуру.—Въ тяжелой конкуренціи съ промышленнымъ капиталомъ цеховые мастера были въ наибольшей степени скованы тѣми статьями своихъ уставовъ, которыя ограничивали число подмастерьевъ и учениковъ. Болѣе зажиточные ремесленники прилагали—чѣмъ дальше, тѣмъ больше усилій, чтобы обойти или даже отмѣнить эти установленія. Когда усилія увѣнчивались успѣхомъ и число наемныхъ рабочихъ въ отдѣльныхъ мастерскихъ сильно возрастало, то переходъ ремесла въ мануфактуру оказывался какъ нельзя болѣе легкимъ и естественнымъ.

По существу такое же, какъ въ обрабатывающей промышленности, преобразованіе формы производства происходитъ въ сельскомъ хозяйствѣ, когда капиталистъ, вмѣсто того, чтобы эксплуатировать крестьянство въ качествѣ скупщика или ростовщика, начинаетъ самъ вести крупное земледѣльческое предпріятіе при помощи наемныхъ работниковъ на своей или арендованной землѣ. Только преобразованіе это въ земледѣліи происходитъ обыкновенно, въ силу особыхъ причинъ, позже и медленнѣе, а характерная для мануфактуръ форма раздѣленія труда развивается лишь въ очень слабой степени; поэтому о капиталистическомъ земледѣліи придется говорить особо.

На первой ступени мануфактуры всѣ работники капиталиста являются по-прежнему настоящими ремесленниками: каждый выполняетъ тѣбликомъ ту же работу, какую раньше выполнялъ самостоятельный мелкій производитель. Но въ своемъ дальнѣйшемъ развитіи мануфактура приводитъ къ иной, высшей и болѣе совершенной формѣ техники ручного труда—къ мануфактурному раздѣленію труда. Въ различныхъ случаяхъ оно складывалось двумя различными способами.

У одного изъ работниковъ капиталиста, выполняющихъ одинаковую работу, удастся всего лучше одна ея часть, у другого—другая, и т. д. Рано или поздно, предприниматель приходитъ къ мысли, что выгоднѣе поручать каждому изъ работниковъ ту часть работы, въ которой онъ особенно искусенъ. Сначала отдѣльный работникъ выполняетъ все-таки довольно сложный рядъ трудовыхъ операцій, но потомъ, съ увеличеніемъ числа работниковъ, является возможность отводить на долю cadaго все болѣе и болѣе простую, мелкую работу. Такъ раздѣленіе труда доходитъ до той степени, какую можно



было наблюдать, напр., на иголочной мануфактурѣ, гдѣ каждая игла проходила черезъ руки 72 рабочихъ.

Здѣсь мануфактурное раздѣленіе труда выступаетъ, какъ продолженіе общественнаго раздѣленія труда, какъ дальнѣйшее раздробленіе тѣхъ работъ, которыя раньше были раздѣлены въ обществѣ между отдѣльными ремесленниками.

Въ другихъ случаяхъ мануфактурное раздѣленіе труда шло инымъ путемъ. — Есть производства, которыя съ самаго начала требуютъ участія нѣсколькихъ различныхъ ремесленниковъ. Таково, напримѣръ, экипажное дѣло. Въ постройкѣ одной и той же кареты принимаютъ участіе плотникъ, столяръ, кузнецъ, слесарь, шорникъ, обойщикъ, стекольщикъ и т. д. Экипажному мастеру приходилось заказывать этимъ ремесленникамъ различныя части работы, а самому заниматься взаимнымъ прилаживаніемъ частей и окончательной отдѣлкой цѣлаго. Для веденія такого дѣла требовались сравнительно большія средства. Неудивительно поэтому, что подобные мастера-скупщики съ теченіемъ времени подчиняютъ себѣ остальныхъ мастеровъ, выступая въ роли торговыхъ капиталистовъ; а затѣмъ, превращаясь уже въ промышленныхъ капиталистовъ, собираютъ ихъ въ своей мануфактурѣ въ качествѣ наемныхъ рабочихъ.

Здѣсь, слѣдовательно, капиталистъ переноситъ въ свою мануфактуру готовое общественное раздѣленіе труда, объединяя въ одной мастерской его разрозненные элементы; при этомъ сфера дѣятельности каждаго работника суживается: слесарь, кузнецъ, столяръ принуждены ограничиваться тѣми операціями своего ремесла, которыя имѣютъ отношеніе къ каретному дѣлу, и отказаться отъ другихъ ремесленныхъ работъ, какими занимались прежде.

Такъ создается раздѣленіе труда исполнительскаго. Чтоже касается до того раздѣленія труда, которое существуетъ между организаторомъ и исполнителями — до раздѣленія труда „умственного“ и труда „физическаго“ — то оно въ мануфактурѣ также представляетъ свои особенности и имѣетъ свою исторію развитія.

Предприниматель *нанимаетъ* рабочихъ, т. е. на опредѣленное время и на опредѣленныхъ условіяхъ покупаетъ ихъ рабочую силу. Онъ даетъ имъ средства производства, и они работаютъ, подчиняясь его распоряженіямъ и указаніямъ. Такимъ образомъ, подчиненіе работниковъ-исполнителей ограничено здѣсь предѣлами того договора, контракта, который былъ заключенъ при наймѣ.

Предприниматель организуетъ раздѣленіе труда и сотрудничество въ такомъ видѣ и въ такихъ размѣрахъ, какъ это ему предста-



вляется наиболее выгоднымъ. При этомъ онъ вполне ограничивается ролью организатора, не работая въ мастерской, какъ ремесленникъ. Мало того — съ дальнѣйшимъ развитіемъ капиталистическихъ предпріятій и организаторская дѣятельность переносится мало-по-малу на особыхъ наемныхъ работниковъ. Вначалѣ къ этому принуждаетъ капиталиста самый ростъ его предпріятія, которое достигаетъ такихъ размѣровъ, что для одного лица становится слишкомъ трудно, а потомъ даже невозможно выполнять всѣ обязанности организатора. Капиталистъ нанимаетъ, по мѣрѣ надобности, надзирателей за работами, конторщиковъ, бухгалтеровъ, директоровъ и т. д. Съ теченіемъ времени у капиталиста остается только высшій контроль за дѣятельностью наемныхъ организаторовъ; и даже на этомъ, какъ будетъ показано дальше, дѣло не останавливается.

Итакъ, организаторскій трудъ, подобно исполнительскому, оказывается — чѣмъ дальше, тѣмъ въ большей степени технически раздѣленнымъ въ мануфактурѣ.

Техническое раздѣленіе труда, въ связи съ простымъ сотрудничествомъ между работниками, отливается въ развитой мануфактурѣ въ особую форму, которую можно назвать „мануфактурной группой“.

Въ мануфактурномъ производствѣ ножей принимаютъ участіе разнородные работники: литейщики, кузнецы, шлифовальщики, точильщики и проч. Для капиталиста, очевидно, далеко не безразлично, сколько нанять тѣхъ, другихъ, третьихъ. Если онъ найметъ слишкомъ много рабочихъ одного рода, то они принуждены будутъ значительную часть времени оставаться безъ дѣла, иначе другіе не успѣютъ обработать доставленный имъ матеріалъ.

Путемъ опыта, капиталистъ доходитъ до опредѣленнаго нормальнаго соотношенія между числомъ рабочихъ различнаго рода. Оказывается, напр., что на 2 литейщиковъ надо имѣть 1 кузнеца, 3-хъ шлифовальщиковъ, 1 точильщика, да еще, можетъ быть, 1 надсмотрщика, и т. под. Если предприниматель намѣренъ нѣсколько расширить свое предпріятіе, то ему нѣтъ смысла нанимать 2—3 отдѣльных рабочихъ — ихъ было-бы некуда приставить. Онъ долженъ нанять сразу цѣлую группу, т. е. въ нашемъ примѣрѣ — 2 литейщиковъ, 1 кузнеца, 3 шлифовальщиковъ, и т. д.

Между отдѣльными мануфактурными группами одного предпріятія существуетъ только простое сотрудничество.



с) *Сущность капиталистическаго предприятия  
(рабочая сила, какъ товаръ).*

Основная особенность капиталистическаго хозяйства заключается въ томъ, что оно ведется наемнымъ трудомъ, что работникъ продаетъ свою рабочую силу, что *рабочая сила является товаромъ*.

Происходитъ это, какъ было указано, въ силу двухъ условій: первое заключается въ томъ, что рабочій свободенъ—онъ не рабъ, не крѣпостной и *можетъ* продавать свою рабочую силу какъ угодно и за сколько угодно; второе—въ томъ, что онъ „свободенъ“ и отъ средствъ производства, а потому не имѣетъ средствъ къ жизни и *принужденъ* продавать свою рабочую силу.

Покупателемъ рабочей силы является капиталистъ, т. е. лицо, обладающее капиталомъ. Капиталомъ же называется всякое имущество, посредствомъ котораго извлекаютъ прибыль изъ чужого труда: орудія, матеріалы производства, деньги. (Это опредѣленіе одинаково относится и къ торговому, и къ ростовщическому, и къ промышленному капиталу; разница только въ формѣ предпріятій; и торговецъ является капиталистомъ лишь постольку, поскольку его имущество становится средствомъ эксплуатаціи труда мелкихъ производителей, какъ это наблюдается особенно въ домашней системѣ капиталистическаго производства).

Превратившаяся въ товаръ рабочая сила продается по опредѣленной цѣнѣ; цѣна же товара опредѣляется его стоимостью. Слѣдовательно, капиталистъ долженъ, вообще, покупать рабочую силу по ея стоимости. Что же такое эта стоимость? Согласно общему опредѣленію, которое было дано раньше, она есть то количество общественно-трудоу энергіи, которое необходимо для производства рабочей силы. Какое же количество общественно-трудоу энергіи затрачивается для „производства рабочей силы?“

Рабочая сила есть *возможность труда*, способность человѣка трудиться. А человѣкъ бываетъ способенъ къ труду лишь въ томъ случаѣ, если удовлетворяются его насущныя потребности. Если человѣкъ не имѣетъ возможности пить, ѣсть, одѣваться и т. под., то онъ не можетъ и трудиться, т. е. не имѣетъ рабочей силы. Если потребности удовлетворяются не вполне—рабочая сила уменьшается.

Слѣдовательно, рабочая сила создается, производится при удовлетвореніи насущныхъ, необходимыхъ потребностей работника. Ея стои-



мость есть стоимость удовлетворенія этихъ потребностей, т. е., очевидно, стоимость тѣхъ необходимыхъ жизненныхъ средствъ, которыми онѣ удовлетворяются.

Рабочій ѣстъ въ день столько-то хлѣба, столько-то мяса, изнашиваетъ столько-то одежды и т. д. То количество трудовой энергіи, которое общество затрачиваетъ, чтобы дать ему все это, и есть общественная стоимость его рабочей силы. Единицей трудовой энергіи принимается, какъ было указано, часъ „простого“ труда средней интенсивности. Если стоимость необходимыхъ для работника на сутки жизненныхъ средствъ равна 5 такимъ „часамъ“, то стоимость рабочей силы есть 5 „часовъ“. Этой стоимости должна, въ общемъ и среднемъ, соотвѣтствовать цѣна рабочей силы, т. е. работникъ долженъ получать въ видѣ заработной платы такую сумму денегъ, производство которой стоитъ также 5 часовъ простого труда средней интенсивности. Пусть эта сумма равняется 50 копейкамъ; тогда цѣна рабочей силы въ своихъ измѣненіяхъ должна колебаться около этой нормы—полтинника.

Подъ „наущными потребностями“, которыми опредѣляется стоимость рабочей силы, слѣдуетъ подразумѣвать не только естественныя, основныя потребности, но и такія искусственныя потребности, которыя стали для рабочаго привычными, безъ удовлетворенія которыхъ онъ обойтись не можетъ. Если рабочіе привыкли курить, читать газеты, ходить въ театръ, то стоимость табаку, стоимость пользованія газетами и театромъ входятъ въ общую стоимость рабочей силы,—ибо если не удовлетворяются эти потребности, рабочая сила не достигаетъ своихъ нормальныхъ размѣровъ.

Потребность въ продолженіи своего рода принадлежитъ къ числу основныхъ, насущныхъ потребностей рабочаго. Поэтому въ стоимость рабочей силы входитъ стоимость содержанія семьи работника.

Фактическая рыночная цѣна рабочей силы обыкновенно не вполне соотвѣтствуетъ ея стоимости, бываетъ то выше, то ниже ея. Но и здѣсь, какъ для всякаго другого товара, конкуренція постоянно стремится привести цѣну въ соотвѣтствіе съ общественной стоимостью. Если цѣна опускается ниже нормы, работники, потребности которыхъ не вполне удовлетворяются, работаютъ хуже и меньше нормального, иногда совсѣмъ отказываются работать, такъ что по той или другой причинѣ предложеніе рабочей силы понижается по сравненію со спросомъ и цѣна ея повышается.—Вообще для капиталиста при обычныхъ условіяхъ прямо выгоднѣе, ради хорошей работы и спокойнаго хода дѣлъ, платить за рабочую силу не ниже ея стоимости. Пла-



тить больше этого ему невыгодно; но обыкновенно онъ и имѣть полную возможность не платить больше, такъ какъ на рынкѣ онъ находится въ болѣе благоприятныхъ вообще условіяхъ, чѣмъ продавецъ рабочей силы. Этотъ послѣдній идетъ продавать свою рабочую силу тогда, когда ему нечѣмъ жить; предпринимателю же нѣтъ, по большей части, никакой крайности нанять данное лицо—вмѣсто одного работника легко находится другой, а при сколько-нибудь развитомъ капиталистическомъ строѣ рабочей силы на рынкѣ почти всегда больше, чѣмъ непосредственно требуется для предпринимателей. (Забывая впередъ, здѣсь приходится замѣтить, что, силою самихъ капиталистическихъ отношеній, создается постоянный избытокъ наемной рабочей силы, такъ называемая „резервная армія промышленности“. Впрочемъ, уже первоначальное накопленіе наемной рабочей силы успѣло въ Европѣ создать значительный ея избытокъ къ самому началу мануфактурнаго періода).

Если заработная плата и даетъ работнику средства къ жизни, то капиталистъ заботится, собственно, не объ этомъ, а о томъ, чтобы получить прибыль отъ труда нанятого работника. Чтобы выяснить происхожденіе этой прибыли, необходимо выяснитъ, какъ велика цѣнность произведеннаго рабочимъ товара, изъ какихъ частей она складывается; а такъ какъ цѣнность товара опредѣляется его трудовой стоимостью, то начать надо именно со стоимости.

Общественная стоимость продукта есть вся та сумма общественно-трудовой энергіи, которая затрачивается на его производство. Очевидно, въ стоимости законченнаго продукта заключается цѣлый рядъ затратъ трудовой энергіи, начиная съ добыванія непосредственно изъ внѣшней природы самыхъ первоначальныхъ сырыхъ матеріаловъ и кончая перемѣщеніемъ готоваго продукта съ мѣста производства въ мѣсто потребления. Всего удобнѣе это разсмотрѣть на конкретномъ случаѣ, причемъ единицу трудовой энергіи для краткости будемъ обозначать словомъ „часъ“, подразумѣвая часъ простого труда средней интенсивности.

Работникъ дѣлаетъ ружье. Очевидно, въ стоимости ружья заключается прежде всего стоимость тѣхъ матеріаловъ, которые на него пошли: желѣза, мѣди, дерева, лаку и пр.; пусть это составляетъ въ общей сложности 100 часовъ. Далѣе, ружье дѣлается съ помощью орудій—станка съ разными приспособленіями, молотковъ, пилъ, подпилковъ и пр. Но ихъ стоимость не цѣликомъ входитъ въ стоимость ружья: каждого орудія хватаетъ обыкновенно не на одно ружье, а



на нѣсколько, и слѣдовательно, въ стоимость каждого ружья входитъ только извѣстная часть стоимости орудія: если орудія хватаетъ на 100 ружей, то  $\frac{1}{100}$ , если на 10, то  $\frac{1}{10}$ , — вообще, часть, соотвѣтствующая величинѣ *изнашиванія* орудій при выдѣлкѣ каждого ружья. Если станокъ стоитъ 50,000 часовъ, а хватаетъ его на 5,000 ружей, то изъ его стоимости входитъ въ стоимость ружья 10 часовъ; если мастерская стоитъ 1.000,000 часовъ, а хватаетъ ея на 200,000 ружей, то изъ ея стоимости на одно ружье приходится 5 часовъ, и т. д. Пусть вся стоимость изношенной части орудій=400 часовъ. Съ предыдущимъ это составляетъ 500 часовъ.

Далѣе, самъ мастеръ трудится надъ ружьемъ, и этотъ „живой“ трудъ (называемый такъ въ отличіе отъ „мертваго“, уже раньше воплощеннаго въ орудіяхъ и матеріалахъ), разумѣется, входитъ въ общественную стоимость продукта. Какъ извѣстно, производство ружья выполняется не однимъ мастеромъ, а множествомъ работниковъ при раздѣленіи труда между ними; это не мѣняетъ дѣла: требуется только подсчитать всю сумму живого труда. Пусть эта сумма—250 единицъ трудовой энергіи, 250 „часовъ“. Итогъ стоимости ружья—750 часовъ.

Обычная цѣна такого ружья соотвѣтствуетъ, согласно закону обмѣна, такому количеству денегъ, которое само „стоитъ“ 750 часовъ, положимъ, хотя—75 рублей. Въ частныхъ случаяхъ капиталистъ продаетъ его дороже или дешевле, но рыночная цѣна все-же стремится къ уровню стоимости и *въ среднемъ* оказывается близка къ нему. Вообще, для упрощенія расчетовъ, въ дальнѣйшемъ будетъ приниматься всюду, что трудъ работниковъ простой, средней интенсивности, и что часъ этого труда соотвѣтствуетъ 10 копѣйкамъ—цифра произвольная.

Капиталистъ покупаетъ рабочую силу за 50 копѣекъ въ день, соотвѣтственно ея стоимости, которая равна 5 „часамъ“. Если бы ежедневная затрата трудовой энергіи работника составляла тоже всего 5 часовъ, какіе получились бы результаты для капиталиста?

Его издержки на ружье: за матеріалы и орудія 50 рублей (соотвѣтственно 500 часамъ); за рабочую силу, которую ему приходится покупать на 50 дней (считая 250 часовъ живого труда, по 5 часовъ на день), 25 рублей. Итого 75 рублей. Но и ружье продается за 75 рублей, потому что его стоимость—750 часовъ: для капиталиста ни прибыли, ни убытка; предпріятіе вести такъ невозможно.

Причина заключается въ томъ, что работникъ тратитъ въ день



какъ разъ столько же трудовой энергіи, во сколько обходится производство рабочей силы—5 часовъ; такимъ образомъ, онъ получаетъ отъ капиталиста 50 копѣекъ и вноситъ въ цѣнность продукта 50 копѣекъ. Живой трудъ работника при такихъ условіяхъ не даетъ прибыли, а отъ мертваго труда и ожидать этого не приходится: тѣ 500 часовъ, которые затрачены на орудія и матеріалы, такъ и остаются 500 часами; прежняя трудовая энергія ихъ производства только входитъ въ стоимость продукта, но сама остается неизмѣнной, и въ цѣнность продукта вноситъ тѣ же 50 рублей, которые капиталистъ затратилъ на покупку средствъ производства.

Но если капиталистъ купилъ рабочую силу, то онъ имѣетъ право распоряжаться ею иначе, чѣмъ это представлено въ предыдущемъ примѣрѣ; ему надо извлечь изъ нея всю возможную сумму выгоды. Рабочей силы хватаетъ въ день не только на 5, но и на 10, на 12, иногда—на 15 часовъ. И капиталистъ заставляетъ работника затратить въ день не 5, а 10 часовъ труда. Работникъ подчиняется потому, что продалъ свою рабочую силу, и законно распоряжается ею тотъ, кто ее купилъ.—Тогда на выдѣлку ружья требуется уже не 50, а 25 рабочихъ дней ( $250 : 10$ ).

Издержки капиталиста: 50 рублей средства производства, 50 коп.  $\times$  25, т. е.  $12\frac{1}{2}$  рублей—рабочая сила; итого  $62\frac{1}{2}$  рубля. Стоимость ружья=750 часовъ, цѣнность=75 рублей; въ результатѣ— $12\frac{1}{2}$  рублей прибыли.

Источникъ прибыли такой: производство рабочей силы на день стоитъ 5 часовъ, ея стоимость—5 часовъ, а дневная работа наемнаго работника—10 часовъ; получаетъ онъ въ день 50 копѣекъ, а въ цѣнность продукта его трудъ вноситъ цѣлый рубль. Тѣ  $12\frac{1}{2}$  рублей, которые капиталистъ употребилъ на покупку рабочей силы, представляетъ 125 часовъ, а сумма живого труда, затраченная за 25 дней—250 часовъ. Работникъ не только отработалъ все, во что обходится его содержаніе, но и создалъ новой стоимости 125 часовъ, по 5 часовъ на день. Эта новая стоимость называется „прибавочной стоимостью“; она то и составляетъ причину прибыли капиталиста.

Первые 5 часовъ ежедневныхъ затратъ энергіи работника представляютъ изъ себя такъ называемое *необходимое* рабочее время—время, когда работникъ отрабатываетъ стоимость своей рабочей силы. Остальные часы представляютъ *прибавочное* рабочее время—время прибавочнаго труда.

Итакъ, хотя рабочая сила есть товаръ, но совсѣмъ особеннаго



свойства: ее потребление создаст болѣе значительную стоимость, чѣмъ ее собственная. Вся цѣль и весь смыслъ производства для капиталиста заключается въ томъ, чтобы, прилагая затраты рабочей силы нанятыхъ работниковъ къ данной, принадлежащей ему стоимости, воплощенной въ средствахъ производства, производить въ свою пользу прибавочную стоимость, которая при продажѣ продуктовъ принимаетъ денежную форму прибыли. Для капиталиста его капиталъ — „само-возрастающая цѣнность“.

Въ приведенномъ примѣрѣ капиталъ, вложенный капиталистомъ въ его предпріятіе — выдѣлку ружья — составляетъ въ денежной формѣ 62<sup>1</sup>/<sub>2</sub> рубля, соответствующихъ 625 часамъ „мертвого труда“. Изъ нихъ тѣ 500 часовъ, которые воплощены въ матеріалахъ и орудіяхъ производства, только вошли безъ измѣненія въ общую стоимость продукта, только „сохранились“ въ процессѣ производства, а въ созданіи прибавочной стоимости не принимаютъ никакого участія. Это такъ называемая „постоянная часть капитала“ или, короче, *постоянный капиталъ*. Остальные 125 часовъ, представляющіе изъ себя стоимость приобретенной капиталистомъ рабочей силы, обладаютъ иными свойствами: они не только „сохраняются“ въ процессѣ труда, въ процессѣ потребления рабочей силы, — но въ общей стоимости продукта „замѣщаются“ цѣлыми 250 часами „живого“ труда, слѣдовательно, испытываютъ количественное измѣненіе, увеличиваясь на 125 часовъ прибавочной стоимости. Это — „переменная часть капитала“ или *переменный капиталъ*.

Итакъ, только переменный капиталъ, на который приобретается рабочая сила, воздастъ въ дѣйствительности прибавочную стоимость; капиталъ постоянный — стоимость средствъ производства — лишенъ этой способности.

Отношеніе прибавочной стоимости къ переменному капиталу или, что то же — отношеніе прибавочнаго рабочаго времени къ необходимому — называется *нормой прибавочной стоимости*. Въ приведенномъ примѣрѣ на ежедневную затрату переменнаго капитала въ 50 копѣекъ приходится 5 часовъ прибавочнаго труда, соответствующихъ также 50 копѣйкамъ, и норма прибавочной стоимости = 100<sup>0</sup>/. Очевидно, норма прибавочной стоимости можетъ служить мѣрою той выгоды, которую капиталисты извлекаютъ изъ купленной рабочей силы.

Для каждаго капиталистическаго общества нормы прибавочной стоимости въ различныхъ отрасляхъ производства и въ различныхъ предпріятіяхъ стремятся къ одному среднему уровню. Причина заклю-



чается въ уравнивающемъ дѣйствіи конкуренціи. Если въ какой-нибудь группѣ предпріятій норма прибавочной стоимости оказывается выше, чѣмъ въ другихъ, тогда начинается усиленный отливъ рабочихъ рукъ изъ этой области въ другія предпріятія, гдѣ меньше эксплуатація. Но тогда отношеніе спроса и предложенія рабочей силы измѣняется для первой группы предпріятій въ благопріятномъ для продавцовъ смыслѣ и предприниматели этой группы оказываются вынуждены повысить плату или уменьшить рабочее время, вообще—понизить норму прибавочной стоимости. Наоборотъ, въ остальныхъ предпріятіяхъ, благодаря усиленному приливу рабочихъ рукъ, отношеніе силъ измѣняется въ пользу покупателей рабочей силы и норма прибавочной стоимости нѣсколько повышается. Въ результатъ—различія въ высотѣ нормы сглаживаются.

Итакъ, сущность капиталистическаго производства заключается въ томъ, что рабочая сила, сдѣлавшись товаромъ, будучи приобрѣтена капиталистомъ за его перемѣщенный капиталъ, потребляется въ производствѣ, причѣмъ воспроизводитъ свою стоимость и создаетъ еще прибавочную стоимость, которая является источникомъ „прибыли“ класса капиталистовъ.

Среди экономистовъ существовало мнѣніе, что прибыль класса капиталистовъ создается не въ производствѣ, а въ обмѣнѣ,—будто бы она обуславливается тѣмъ, что капиталистъ продастъ товаръ выше его стоимости. Напр., товаръ, стоимость котораго 100 часовъ и соотвѣтствующая стоимости цѣна 10 рублей, онъ мѣняетъ на товаръ, котораго стоимость 110 часовъ, цѣна 11 рублей; получается прибыль 1 рубль. Но въ дѣйствительности такимъ способомъ могутъ обогащаться только отдѣльные люди; прибыль класса капиталистовъ такъ объяснить нельзя. Если первый капиталистъ за товаръ, цѣной въ 10 рублей, получилъ товаръ, цѣной въ 11 рублей, то второй, наоборотъ, вмѣсто 11 рублей получилъ 10, т. е. 1 рубль убытку. Оба вмѣстѣ они не получаютъ ни прибыли, ни убытку; до обмѣна у нихъ было товару въ общей суммѣ на 21 рубль и послѣ обмѣна осталось столько же,—только у кого было больше—стало меньше и наоборотъ. Если даже предположить, что каждый продавецъ непременно обманываетъ покупателя въ свою пользу, то вѣдь продавцу, въ свою очередь, придется быть покупателемъ и, стало быть, онъ будетъ обмануть въ свою очередь.

Вообще, если бы не было другого источника прибыли, кромѣ обмѣна, то классъ капиталистовъ не могъ бы существовать.



*d) Вліяніе развивающихся капиталистическихъ предпріятій на отсталыя формы производства.*

Мануфактуры возникали и развивались среди сложнаго сочетанія разнообразныхъ экономическихъ формъ. Въ городской обрабатывающей промышленности господствовала домашняя форма капиталистическаго производства, но сохранялись также значительные остатки мелкобуржуазнаго ремесленнаго строя со свойственными ему корпоративными организаціями. Въ деревнѣ количественно преобладали обломки натурального производства—мелкія земледѣльческія хозяйства съ различными подобными промыслами; торговый капиталъ стремился распространить на нихъ свою организаторски-эксплуататорскую дѣятельность; это въ значительной мѣрѣ удавалось ему, но не вполне, такъ какъ онъ встрѣчалъ на своемъ пути немалыя препятствія въ видѣ многочисленныхъ пережитковъ феодальныхъ отношеній. Процессъ разложенія и устраненія отсталыхъ формъ, начатый силою торговаго капитала, подъ вліяніемъ капитала промышленнаго пошелъ значительно быстрее, пролагая для себя, кромѣ прежнихъ, и новые пути.

Вступая въ конкуренцію съ мелкой, ремесленной формой производства, крупная, мануфактурная оказывается сильнѣе и вытѣсняетъ первую. Высокая производительность технически-раздѣленнаго труда въ мануфактурахъ вела къ такому сильному пониженію стоимости, а слѣдовательно, и цѣны продуктовъ, какого не въ состояніи было выдержать ремесло. Поэтому ремесло быстро приходило въ упадокъ въ тѣхъ отрасляхъ обрабатывающей промышленности, которыя захватывались мануфактурой; а число такихъ отраслей непрерывно возрастало.

Чтобы хотя временно удержаться въ неравной конкуренціи, цеховымъ мастерамъ приходилось какимъ бы то ни было образомъ увеличивать производительность труда или, по крайней мѣрѣ, усиливать его эксплуатацію. Благодаря этому, съ особенной силой выступаютъ въ эпоху мануфактуръ всѣ тѣ симптомы разложенія старыхъ ремесленныхъ организацій, которые въ меньшей степени обнаруживались еще въ предыдущую эпоху: развитіе духа исключительности въ средѣ мастеровъ, стремленіе ихъ всячески препятствовать переходу подмастерьевъ въ самостоятельные ремесленники, распаденіе прежней непосредственной связи мастеровъ съ подмастерьями, жестокая классовая борьба между организаціями первыхъ и организаціями вто-



рыхъ, наконецъ, уменьшеніе сплоченности, внутренней связи самихъ цеховъ, выразившееся въ стремленіи отдѣльныхъ мастеровъ обходить стѣснительныя для нихъ лично установленія цеховъ и эксплуатировать своихъ товарищей—другихъ мастеровъ—по способамъ торговаго капитала. Жизнеспособность цеховъ быстро понижалась.

Подчиняясь закону, общему для всѣхъ отживающихъ формъ, цеховыя организаціи не только теряли при этомъ свою общественную полезность, но становились даже вредными, какъ задержка дальнѣйшаго развитія. Обладая монополіей производства и отчасти монополіей рынка въ большинствѣ городовъ, цехи сильно стѣсняли развитие мануфактуръ. Между тѣмъ масса „избыточнаго населенія“ искала кому продать свою рабочую силу, и существующія предпріятія не могли всю ее поглотить. Интересы большей части общества требовали дальнѣйшаго развитія мануфактуръ; а для этого необходима была свобода капитала, отмѣна цеховыхъ стѣсненій и привилегій.

Защищая свои узкіе интересы, цехи съ непримиримой враждой относились къ техническому прогрессу, который угрожалъ гибелью мелкимъ производителямъ. Пользуясь своимъ общественнымъ значеніемъ, своимъ вліяніемъ на государство, цехи всѣми силами мѣшали введенію въ общественную технику новыхъ изобрѣтеній, причемъ нерѣдко достигали того, что изобрѣтенія эти погибали вмѣстѣ съ изобрѣтателями. Въ такихъ фактахъ реакціонная роль старыхъ организацій обнаруживалась съ особенной ясностью.

Такимъ образомъ, въ сознаніи растущихъ промышленныхъ классовъ, какъ буржуазинъ, такъ и пролетаріевъ, постепенно распространялась и укоренялась мысль о необходимости уничтоженія цехового строя. Дѣятельность государства все въ большей степени направлялась противъ отживающихъ организацій.

Утрачивая свое общественное значеніе, цехи начинали понемногу разрушаться и формально. Прежде всего они лишались своей прежней независимости. Королевская власть присвоила себѣ право давать званіе мастера и энергично пользовалась этимъ правомъ для увеличенія доходовъ казны. Въ выдачѣ патентовъ на званіе мастера открывался широкій просторъ произволу: патенты, выданные однимъ государемъ, слѣдующій объявлялъ недействительными по той причинѣ, что и ему нужны были деньги. Нерѣдко вмѣсто такихъ патентовъ продавались, какъ было указано, привилегіи на обходъ цеховыхъ ограниченій; чаще всего дѣлалось то и другое одновременно.

Такое отношеніе государства къ цехамъ ускорило крушеніе ихъ въ Англіи, гдѣ они исчезли раньше, чѣмъ въ другихъ странахъ.



Въ Германіи они просуществовали до начала нынѣшняго вѣка. Во Франціи отмѣна цехового устройства произошла сразу, революціоннымъ путемъ, въ 1789 году. Но и тамъ они въ это время едва держались, совершенно стѣсненные конкуренціей мануфактуръ и домашняго капиталистическаго производства.

Во времена крѣпостного права и въ началѣ періода капитализма среди крестьянскаго населенія были еще повсюду распространены *подсобные промыслы*. Особенно важную роль между ними играло производство одежды—пряжа, ткачество, шитье; затѣмъ производство многихъ необходимыхъ въ хозяйствѣ орудій.

Продукты подсобныхъ промысловъ частью потреблялись въ собственныхъ хозяйствахъ производителей, частью шли на продажу. Съ развитіемъ денежныхъ отношеній, съ превращеніемъ крестьянскихъ повинностей, податей и налоговъ изъ натуральныхъ въ денежные и особенно съ выступленіемъ на сцену торговаго капитала, производство на продажу получаетъ въ подсобныхъ промыслахъ рѣшительное преобладаніе надъ производствомъ для потребленія. При этомъ организація подсобныхъ промысловъ, становясь въ зависимость отъ рынка, принимаетъ формы домашней капиталистической промышленности.

Переходъ къ мануфактурѣ совершался въ данной области весьма постепенно. Сама мануфактура въ деревнѣ по большей части надолго сохраняетъ слѣды „подсобнаго“ характера тѣхъ промысловъ, изъ которыхъ возникла: ея работники не являются исключительно ея работниками—въ лѣтнее время они возвращаются къ своимъ сельско-хозяйственнымъ работамъ; мануфактура же, вполнѣ или отчасти, бездѣйствуетъ. Нерѣдко общая экономическая отсталость деревни приводитъ даже къ тому, что мануфактура разлагается: предприниматель находитъ болѣе выгоднымъ, чтобы крестьяне выполняли работу въ своихъ домахъ, занимаясь ею—какъ подсобнымъ промысломъ. Дѣло въ томъ, что при низкомъ уровнѣ потребностей крестьянина и при второстепенномъ для него, какъ земледѣльца, значеніи подсобнаго заработка, продукты домашняго производства могутъ продаваться очень дешево и при отсталой техникѣ.

Однако, разбѣганіе мануфактуры въ пространствѣ, обратный переходъ промышленнаго капитала въ торговый есть во всякомъ случаѣ преходящее явленіе, устраняемое дальнѣйшимъ прогрессомъ техники. Развитіе крупныхъ предпріятій съ высокой производительностью труда понижаетъ цѣны до такой степени, что онѣ перестаютъ вознаграждать трудъ крестьянина и его семейства. Затѣмъ сокращается и про



изводство для непосредственного потребления. Мануфактура создаетъ сильный спросъ на сырые матеріалы, и крестьянинъ находитъ, что выгоднѣе ихъ продавать, чѣмъ обрабатывать. Къ тому же большее изящество произведеній крупно-капиталистическихъ предпріятій при значительной дешевизнѣ часто заставляетъ крестьянъ предпочитать ихъ произведеніямъ собственнаго труда.

Такъ, съ прогрессомъ техники, въ крупномъ производствѣ совершается развитіе общественнаго раздѣленія труда: земледѣліе отдѣляется отъ обрабатывающей промышленности, крестьянинъ либо идетъ на мануфактуру, либо ограничивается земледѣльческимъ трудомъ.

При этомъ мелкое земледѣльческое производство теряетъ часть своей устойчивости, лишаясь той опоры, которую оно имѣло въ подсобныхъ промыслахъ, и сила его сопротивленія вновь развивающимся экономическимъ формамъ понижается.

Такова основная тенденція развитія промышленнаго капитала. Въ эпоху мануфактуръ, въ первой стадіи промышленнаго капитализма, она проявляется въ сравнительно слабой степени, отчасти даже вполне маскируется возникновеніемъ въ связи съ мануфактурами нѣкоторыхъ новыхъ и развитіемъ нѣкоторыхъ прежнихъ подсобныхъ промысловъ: поставка матеріаловъ для мануфактуръ становится выгоднымъ дѣломъ, и крестьяне, частью самостоятельно, частью при помощи предпринимателей-капиталистовъ, берутъ на себя производство этихъ матеріаловъ, если только позволяетъ техника дѣла.

Въ земледѣліи капитализмъ развивается вообще не такъ быстро и успѣшно, какъ въ обрабатывающей промышленности.

Техника сельскаго хозяйства не допускаетъ того широкаго разложенія труда, какое наблюдается въ мануфактурахъ. Возможно ли, напр., раздѣлить на составныя части такую операцію, какъ паханье? Къ тому же различныя земледѣльскія работы выполняются въ различное время, что еще болѣе уменьшаетъ значеніе технического раздѣленія труда въ данной области.

Поэтому даже въ эпоху мануфактуръ крупно-капиталистическое и мелкое земледѣльческое производство мало различаются по производительности труда, такъ что послѣднее довольно успѣшно выдерживаетъ конкуренцію.

Впрочемъ, крупныя земледѣльскія предпріятія уже съ самаго начала обладаютъ извѣстными техническими преимуществами, особенно въ сферѣ доставки средствъ производства съ рынка и готовыхъ продуктовъ на рынокъ. Естественно, что и техника крупныхъ пред-



пріятій развивается быстрѣе. И все-таки мелкое хозяйство еще долго продолжаетъ удерживаться въ конкуренціи съ крупнымъ. Недостатки техники вознаграждаются весьма высокой напряженностью труда мелкаго земледѣльца. Въ этомъ существенный недостатокъ такого хозяйства. Только громадная затрата трудовой энергіи дать мелкому земледѣльцу возможность устоять въ конкуренціи, такъ что, въ общемъ, трудъ вознаграждается плохо.

Граница „живучести“ мелкаго крестьянскаго хозяйства лежитъ за предѣлами эпохи мануфактуръ; но его „жизнеспособность“ уже тогда непрерывно понижается.

(Въ главѣ о земельной рентѣ придется нѣсколько подробнѣе рассмотреть исторію капиталистическаго земледѣлія).

### *е) Капиталъ торговый и промышленный.*

По мѣрѣ того, какъ изъ торговаго капитала выдѣляется промышленный, суживается сфера общественной роли самого торговаго капитала. Онъ теряетъ свое непосредственно-организаторское значеніе въ производствѣ, такъ какъ эта его функція переходитъ къ промышленному капиталу.

И для промышленнаго капитала торговый является посредникомъ въ дѣлѣ покупки средствъ производства и продажи товаровъ, но изъ этого не возникаетъ, вообще говоря, того подчиненія промышленныхъ предпріятій торговому, какое наблюдается для мелкихъ предпріятій въ домашне-капиталистической системѣ. Отношеніе силъ не то: если торговый капиталистъ пытается выйти изъ служебной роли посредника и занять привилегированное положеніе, т. е. не въ мѣру понижая цѣны товаровъ, эксплоатировать промышленнаго капиталиста этотъ послѣдній предпочитаетъ обойтись безъ его услугъ и завязывать непосредственныя сношенія съ рынкомъ.

Однако, такое сокращеніе функцій торговаго капитала происходитъ лишь въ той степени, въ какой развивается мануфактура; а она еще долгое время — въ Англіи до начала XVIII вѣка, въ Германіи еще позже — занимаетъ по своей распространенности довольно скромное мѣсто рядомъ съ домашне-капиталистическимъ производствомъ.

Мало того, развитіе мануфактуры во многихъ случаяхъ пролагаетъ путь для домашней капиталистической системы: конкуренція мануфактуръ, обезсиливая самостоятельнаго мелкаго производителя, прямо передаетъ его въ руки торговаго и ростовщическаго капитала.



Далѣе, предприниматель мануфактуры нерѣдко самъ является скупщикомъ по отношенію къ мелкимъ производителямъ, которые доставляютъ ему матеріалы производства. Иногда на самой мануфактурѣ выполняются не всѣ операціи производства, а нѣкоторыя изъ нихъ передаются мелкимъ производителямъ, которые работаютъ на дому—опять-таки домашняя система капиталистическаго производства.

Вообще, слѣдомъ за высшими формами капитализма и подъ ихъ вліяніемъ, обыкновенно развиваются низшія, которыя въ своемъ дальнѣйшемъ развитіи должны, въ свою очередь, перейти въ высшія.

Что касается постепенной спеціализаціи формъ капитала—отдѣленіе промышленнаго капитала отъ торговаго, а также выдѣленіе капитала кредитнаго—то это представляетъ частный случай развивающагося раздѣленія труда между предпріятіями въ капиталистическомъ обществѣ.

### 3. Способы общественнаго распредѣленія въ эпоху мануфактуръ.

Основной, почти всеобщій способъ распредѣленія для капиталистическаго общества есть *обмѣнъ*, неорганизованное, рыночное распредѣленіе. Въ процессѣ обмѣна каждый общественный классъ и каждый отдѣльный членъ класса получаетъ свою долю общественнаго продукта. Непосредственное распредѣленіе сохраняется обыкновенно лишь внутри семейнаго хозяйства.

Значительному развитію обмѣна соответствуетъ прогрессъ денежнаго обращенія. Въ капиталистическомъ производствѣ деньги—необходимый двигатель; безъ нихъ оно невозможно.—На деньги капиталистъ пріобрѣтаетъ средства производства и рабочую силу. Когда, путемъ взаимодѣйствія этихъ элементовъ производства, получается продуктъ, онъ опять-таки долженъ быть проданъ за деньги. На вырученные деньги или на часть ихъ вновь покупается рабочая сила, орудія и матеріалы, товаръ вновь продается и т. д. Затѣмъ товаръ переходитъ изъ рукъ въ руки до потребителя опять съ помощью денегъ.

Такимъ образомъ, для нормальнаго хода капиталистической жизни является въ высшей степени важнымъ, чтобы денежное обращеніе совершалось правильно и безпрепятственно, чтобы предложеніе денегъ всегда соответствовало спросу. Какимъ образомъ это достигается?

Какъ было указано, деньги представляютъ изъ себя такую форму стоимости, которая допускаетъ *сбереженіе* на неопредѣленное время



и *накопленіе* въ неограниченномъ количествѣ. Какъ было указано, онѣ порождаютъ и стремленіе къ безграничному накопленію и сбереженію. Въ результатъ — общая сумма денегъ въ странѣ съ мѣновымъ хозяйствомъ почти всегда значительно превосходитъ то количество, которое непосредственно необходимо для обращенія. Весь излишекъ находится внѣ сферы обращенія — въ карманахъ, сундукахъ и подвалахъ владѣльцевъ — и играетъ роль *денежнаго сокровища*.

Именно, благодаря существованію сокровища, предложеніе на денежномъ рынкѣ можетъ при обыкновенныхъ условіяхъ легко и быстро приравниваться къ спросу.

Спросъ на деньги опредѣляется совокупностью условій обмѣна и кредита. Величина этого спроса для извѣстнаго періода времени, какъ было выяснено, узнается слѣдующимъ образомъ: къ суммѣ цѣнъ товаровъ, продающихся за наличныя, прибавляется сумма приходящихся на данный періодъ срочныхъ платежей минусъ тѣ изъ нихъ, которые взаимно уничтожаются, и результатъ дѣлится на среднее число оборотовъ монеты. Слѣдовательно, колебанія спроса на деньги зависятъ либо отъ измѣненій количества и цѣнъ товаровъ, либо отъ измѣненій въ размѣрахъ и technikъ кредитнаго дѣла, либо отъ измѣненій въ скорости обращенія денегъ.

Допустимъ, что для періода въ 1 недѣлю общая сумма цѣнъ продаваемыхъ на рынкѣ за наличныя товаровъ составляетъ 1 миллионъ рублей, сумма срочныхъ платежей минусъ тѣ, которые взаимно уничтожаются,  $\frac{1}{2}$  миллиона, среднее число оборотовъ монеты — 1. Тогда цифра спроса на деньги равняется 1,500,000 рублей. На слѣдующую недѣлю, благодаря возрастанію количества или повышенію цѣны товаровъ, общая сумма ихъ цѣнъ —  $1\frac{1}{2}$  миллиона рублей, при неизмѣненныхъ остальныхъ условіяхъ. Лишніе  $\frac{1}{2}$  миллиона покупателей товаровъ принуждены вынуть изъ своихъ сундуковъ и заплатить продавцамъ — инымъ способомъ нельзя пріобрѣсти товаровъ. Предложеніе денегъ, т. е. количество ихъ въ обращеніи, оказывается увеличеннымъ на  $\frac{1}{2}$  миллиона, а сокровище — на такую же сумму уменьшеннымъ. — Наоборотъ, если бы сумма цѣнъ товаровъ не увеличилась, а уменьшилась, тогда часть денегъ, вмѣсто того, чтобы пойти въ уплату за товары, осталась бы въ карманахъ владѣльцевъ, увеличивая собою денежное сокровище.

Точно такъ же обстоитъ дѣло при возрастаніи или пониженіи суммы срочныхъ платежей. При этомъ техника кредита имѣетъ большое значеніе: если нѣтъ кредитныхъ учрежденій, въ которыхъ сопоставляются и переводятся долги различныхъ предпріятій, то для кре-



дитнаго рынка требуется больше денегъ: приходится деньгами расплачиваться отчасти и по такимъ долгамъ, которые взаимно уничтожились бы, если бы были одновременно приведены въ извѣстность и взаимно сопоставлены; сумма такихъ долговъ увеличиваетъ собой количество денегъ въ обращеніи вмѣсто того, чтобы перейти въ сокровище.

Допустимъ теперь, что при неизмѣнной суммѣ цѣнъ товаровъ— 1 миллионъ и при неизмѣнной суммѣ срочныхъ платежей—<sup>1</sup>/<sub>2</sub> миллиона среднее число оборотовъ монеты повысилось съ 1 до 2: товары и деньги обращаются быстрее. Тогда рынокъ успѣваетъ вмѣсто одного два раза воспользоваться одной и той же суммой денегъ; капиталистъ, напр., успѣваетъ за свои 1000 рублей купить средства производства, затѣмъ вернуть ее изъ продажи своихъ товаровъ, и вновь купить на нее средства производства, т. е. вмѣсто 2,000 обойтись одной тысячей рублей. Весь денежный рынокъ требуетъ, слѣдовательно, только 750,000 рублей вмѣсто прежнихъ 1,500,000; лишнія 750,000 остаются невынутыми изъ кармана ихъ владѣльцевъ и увеличиваютъ собою сокровище.—При уменьшеніи скорости товарно-денежнаго обращенія происходятъ противоположныя явленія, и часть сокровища переходитъ въ сферу обращенія.

Такимъ образомъ, при нормальномъ, обычномъ теченіи дѣлъ устанавливается соотвѣтствіе между спросомъ и предложеніемъ денегъ. Сокровище играетъ роль резерва, откуда деньги приливаютъ, въ случаѣ надобности, въ область обращенія, и куда отливаетъ, въ противоположномъ случаѣ, ихъ излишекъ.

Съ развитіемъ капиталистическаго общества сумма денегъ, обращающихся на рынкѣ, вырастаетъ гораздо быстрее, чѣмъ сокровище; но и сокровище должно было увеличиваться, такъ какъ, въ противномъ случаѣ, оно, съ теченіемъ времени, оказалось бы недостаточнымъ для регулированія громаднаго денежнаго рынка въ его колебаніяхъ. Производство денегъ необходимо должно было возрастать. И дѣйствительно, еще самые первые шаги капитализма въ Европѣ ознаменованы были небывалымъ привозомъ благородныхъ металловъ изъ новооткрытыхъ странъ, особенно Америки. Значеніе этого прилива денегъ, впрочемъ, ослабилось до извѣстной степени тѣмъ фактомъ, что стоимость денегъ, а стало быть—и ихъ покупательная сила понизилась по сравненію съ средневѣковымъ міромъ; а это зависѣло отъ большей, чѣмъ прежде, легкости добыванія денежныхъ металловъ, благодаря которой количество общественно-трудовой энергіи, воплощенное въ данной суммѣ денегъ, оказывалось значительно уменьшеннымъ.



Дѣло не ограничилось тѣмъ, что въ обращеніе была брошена масса благородныхъ металловъ. Спросъ на деньги возрасталъ съ громадной быстротой и съ теченіемъ времени вызвалъ примѣненіе, кромѣ металлическихъ, еще *бумажныхъ* денегъ.

Исторія возникновенія бумажныхъ денегъ въ основныхъ чертахъ такова. Постоянное взвѣшиваніе денегъ при мѣновыхъ сдѣлкахъ перестало быть необходимымъ съ тѣхъ поръ, какъ государство взяло на себя контроль надъ денежнымъ обращеніемъ. Государство приготавлило изъ денежныхъ металловъ слитки опредѣленнаго вѣса, формы и стоимости—монеты. Монеты принимались безъ всякаго взвѣшиванія потому, что государство ручалось за ихъ вѣсъ и всегда готово было принимать ихъ по обозначенной на нихъ цѣнности.

Монеты стираются отъ обращенія, теряютъ свой вѣсъ, переходя черезъ массу рукъ, и тѣмъ не менѣе сохраняютъ все ту же покупательную силу, которая на нихъ обозначена, потому что государство не отказывается замѣнить истершуюся монету полновѣсною. Когда человѣкъ увѣренъ, что правительство всегда обмѣняетъ ему на полновѣсную ту стершуюся монету, которую ему предлагаютъ, онъ возьметъ ее, хотя бы въ ней почти не было вѣсу. Отсюда одинъ шагъ до бумажныхъ денегъ.

Государство выпускаетъ бумажные знаки, за которые оно ручается и которые, въ силу довѣрія къ нему, принимаются всѣми, какъ монеты. Бумажный знакъ—это, такъ сказать, монета, истершаяся до того, что отъ нея осталось одно названіе.

Первоначально государство выпускаетъ только *размѣнные* бумажные деньги, т. е. такіе, которыя оно обязуется по первому требованію размѣнять, согласно обозначенной на нихъ цѣнности, на благородные металлы. Размѣнные деньги ходятъ всегда наравнѣ съ металлическими. Не имѣя сами по себѣ почти никакой стоимости, онѣ обладаютъ цѣнностью въ обмѣнѣ, представляя изъ себя какъ-бы свидѣтельство на присвоеніе опредѣленнаго количества общественно-трудо-вой энергіи, воплощенной въ денежныхъ металахъ.

Но, выпуская размѣнные бумажные деньги, государство обыкновенно имѣетъ въ виду не потребности обращенія, а свои собственные потребности. Бумажные деньги являются для государства весьма удобной формой безпроцентнаго займа: деньги печатаются и затѣмъ ими оплачиваются казенныя покупки, государственная служба и т. под. А такъ какъ потребности государства съ ходомъ экономическаго развитія возрастаютъ, то нѣтъ ничего удивительнаго, что постепенно выпускается такое количество бумажекъ, которое значительно превосхо-



дять спросъ на денежномъ рынкѣ. Тогда лишнія бумажки начинаютъ массами предъявляться къ размѣну на золото: въ роли „сокровища“ золотыя деньги являются болѣе надежнымъ богатствомъ, чѣмъ бумажныя, которые могутъ потерять свою цѣнность въ случаѣ несостоятельности государства. Сначала государственныя кассы размѣниваютъ бумажки, но затѣмъ, когда для правительства, такимъ образомъ, выясняется, что безпроцентный заемъ его не удастся, оно прекращаетъ свободный размѣнъ — размѣнныя бумажныя деньги превращаются въ *неразмѣнныя*.

Силою закона, государство заставляетъ гражданъ принимать неразмѣнныя бумажныя деньги и само также принимаетъ ихъ въ уплату податей, налоговъ и т. под.

Рядомъ съ неразмѣнными бумажками, золото въ обращеніи не удерживается: оно или превращается въ сокровище, или уходитъ за границу для уплаты за привозные товары. Въ сферѣ внутренняго обращенія остаются однѣ бумажныя деньги; но и ихъ обыкновенно бываетъ слишкомъ много, больше, чѣмъ требуется. Уйти изъ обращенія имъ очень трудно: за границей ихъ не принимаютъ, а сокровище онѣ довольно сомнительное, ненадежное. Что же оказывается?

Положимъ, въ какомъ-нибудь государствѣ дѣйствительный спросъ на денежномъ рынкѣ составляетъ 800 милліоновъ рублей, а кредитокъ ходитъ на 1200 милліоновъ. Тогда очевидно, 1200 милліоновъ бумажекъ замѣнятъ собою 800 милліоновъ золотомъ, представлять изъ себя въ обращеніи ту же цѣнность, что 800 милліоновъ рублей золотомъ. Слѣдовательно, цѣнность одного кредитнаго рубля окажется равной  $\frac{800 \text{ мил.}}{1200 \text{ мил.}}$  или  $\frac{2}{3}$  золотого рубля, или  $66\frac{2}{3}$  коп. золотомъ. Это выражаютъ такъ: „курсъ кредитныхъ билетовъ  $66\frac{2}{3}$  копѣйки золотомъ за рубль“.

Паденіе курса бумажныхъ денегъ доходило въ Россіи до 23 копѣекъ за рубль. Вообще же оно можетъ идти безъ конца. Во Франціи временъ первой республики чрезмѣрные выпуски ассигнацій понизили ихъ цѣнность до  $2\frac{1}{2}$  0/0 номинальной.

Колебанія цѣнности неразмѣнныхъ бумажныхъ денегъ могутъ происходить отъ разнообразныхъ причинъ, чисто экономическихъ и такъ называемыхъ политическихъ. Напр., политически ненадежное состояніе государства — во время войны, революціи и т. п. — сразу понижаетъ курсъ: теряется довѣріе къ государству и рѣзко уменьшается спросъ на его кредитки.

Паденіе курса, естественно, вызываетъ повышеніе всѣхъ цѣнъ внутри страны, а повышеніе курса, наоборотъ, паденіе цѣнъ. Но



колебанія цѣнъ не сразу слѣдуютъ за измѣненіями курса. Всего быстрѣе приспособляются къ курсу цѣны тѣхъ товаровъ, которые производятся главнымъ образомъ для вывоза, и тѣхъ, которые ввозятся изъ-за границы: это именно потому, что курсъ бумажекъ опредѣляется прежде всего на заграничномъ рынкѣ; на внутреннемъ денежномъ рынкѣ онъ не можетъ прямо опредѣляться съ точностью, такъ какъ тамъ почти не обращаются металлическія деньги, по которымъ устанавливается курсъ бумажныхъ. Болѣе медленно измѣняются цѣны тѣхъ товаровъ, которые ввозятся или вывозятся только отчасти, а преимущественно производятся и потребляются внутри страны. Всего позже приходятъ въ соотвѣтствіе съ высотой курса цѣны тѣхъ товаровъ, которые и производятся, и потребляются внутри страны. Къ числу такихъ товаровъ принадлежитъ и рабочая сила. Поэтому паденіе курса вообще невыгодно для рабочаго класса: цѣны необходимыхъ средствъ къ жизни повышаются быстрѣе, чѣмъ заработная плата.

Въ общей массѣ совершающихся мѣновыхъ сдѣлокъ покупка и продажа въ кредитъ становится все болѣе обычнымъ явленіемъ. Точно также и ростовщичество расширяется въ изучаемую эпоху до громадныхъ размѣровъ.

Государство съ самыхъ раннихъ временъ мѣнового хозяйства беретъ на себя контроль за кредитными сдѣлками. Въ случаѣ надобности, оно помогаетъ кредитору получить долгъ,—но только при томъ условіи, что имѣются письменныя доказательства долга, такъ называемые кредитные документы.

Простейшая форма кредитнаго документа—это записъ долга въ торговую книгу. Коммерческіе люди ведутъ въ установленномъ порядкѣ такія книги, въ которыхъ записываютъ, кому они сколько должны и сколько кто имъ. Когда наступаетъ срокъ уплаты, они свѣряютъ между собою торговую книгу и уплачиваютъ деньгами только разницу во взаимномъ долгѣ.

Наиболѣе важная форма кредитнаго документа есть вексель—долговая росписка, составленная съ соблюденіемъ извѣстныхъ законныхъ правилъ. Въ международной торговлѣ это единственный кредитный документъ. Онъ отчасти замѣняетъ деньги, а именно вотъ какимъ образомъ.

Положимъ, русскій торговецъ А отправилъ партію пшеницы англійскому купцу С. Англійскій фабрикантъ Д продалъ машины русскому В. Тогда В покупаетъ у А вексель на англичанина С и посылаетъ англичанину Д, который и получаетъ съ С по этому



векселю. Пересылать денегъ вовсе не пришлось, а каждый получилъ свое; избѣгнуты издержки и рискъ двойной пересылки.

Съ развитіемъ кредита, явились такія учрежденія, которыя занимаются исключительно кредитными дѣлками; съ одной стороны получаютъ кредитъ отъ тѣхъ, кто располагаетъ свободными капиталами, съ другой стороны—оказываютъ кредитъ нуждающимся въ немъ капиталистамъ, т. е. пускаютъ въ обращеніе свои и занятыя чужія деньги. Эти учрежденія называются банками.

Подробнѣе изучать формы кредита и его значеніе въ общей системѣ народнаго хозяйства придется тогда, когда рѣчь будетъ идти не о зарождающемся (мануфактурномъ), а о развитомъ промышленномъ капиталѣ.—Во всякомъ случаѣ уже въ изучаемую эпоху кредитъ имѣетъ сильное вліяніе на обмѣнъ, а черезъ него и на производство. Въ общемъ, вліяніе это таково, что кредитъ содѣйствуетъ развитію крупнаго производства, такъ какъ временно сосредоточиваетъ въ однѣхъ рукахъ средства многихъ лицъ.

#### 4. Распредѣленіе общественнаго продукта между различными капиталистическими классами.

##### а) Прибыль.

Съ тѣхъ поръ, какъ возникъ общественный классъ торговцевъ, установилось особое выраженіе—„прибыль“—для обозначенія ея доли въ общественномъ продуктѣ, тогда какъ долю ремесленника, напр., обозначали словомъ „заработокъ“. Различіе этихъ терминовъ ясно указываетъ на то, что, по возрѣніямъ, господствующимъ среди общества, доходъ ремесленника является прямымъ результатомъ ея труда, тогда какъ доходъ торговца не находится въ такой зависимости отъ его труда. Принято думать, что торговецъ *ничего не производитъ*, такъ какъ продуктъ выходитъ изъ его рукъ въ такомъ же видѣ, въ какомъ былъ имъ приобрѣтенъ; трудъ ремесленника, наоборотъ, производитъ очевидныя измѣненія въ матеріалѣ, создаетъ новый продуктъ.

Взглядъ этотъ основывается на одной видимости явленій и вытекаетъ изъ ошибочнаго сужденія. Продуктъ нельзя считать законченнымъ, если онъ не можетъ быть потребленъ тамъ, гдѣ произведенъ; перемѣщеніе его изъ одной мѣстности въ другую или изъ одного хозяйства въ другое есть необходимая заключительная опе-



рація производства. Въ этомъ смыслѣ трудъ торговца ничѣмъ не отличается отъ ремесленного труда; и поскольку прибыль опредѣляется общественно-полезной затратою трудовой энергіи со стороны торговца, постольку она есть настоящий заработокъ.

Но въ томъ то и дѣло, что доходъ купца отнюдь не сводится, вообще говоря, къ одному торговому заработку. Купецъ съ самаго начала выступаетъ въ роли *торговаго капиталиста*. Онъ подчиняетъ себѣ мелкія предпріятія; и та прибыль, которую онъ изъ нихъ извлекаетъ, находится въ зависимости не отъ количества выполняемаго имъ общественно-полезнаго труда, а отъ размѣровъ его капитала и его власти надъ производителями. <sup>звѣ</sup>Такимъ образомъ, въ наибольшей своей части прибыль не есть заработокъ; и чѣмъ дальше, тѣмъ въ большей степени дѣйствительный торговый заработокъ тонетъ въ торговой „прибыли“, оказывается ничтожнымъ по сравненіи съ ней.

То же относится и къ промышленному капиталисту: получаемая имъ прибыль не стоитъ ни въ какомъ соотвѣтствіи съ величиною тѣхъ затратъ трудовой энергіи, которыхъ стоитъ ему его организаторская дѣятельность. Наоборотъ, параллельно съ расширеніемъ предпріятія, капиталистъ обыкновенно передаетъ все большую часть своей работы наемнымъ работникамъ и сокращаетъ размѣры своего организаторскаго труда; а прибыль въ то же время возрастаетъ.

Въ этомъ смыслѣ обиденное противоположеніе капиталистической прибыли заработку вполне соотвѣтствуетъ дѣйствительности.

Происхожденіе промышленной прибыли было выяснено въ предыдущемъ: она возникаетъ изъ прибавочной стоимости, т. е. изъ прибавочнаго труда наемныхъ работниковъ. Прибыль торговаго капитала въ домашне-капиталистической системѣ также является результатомъ прибавочнаго труда мелкихъ производителей, независимыхъ только формально; разница между обоими случаями несущественная и все болѣе сглаживается по мѣрѣ того, какъ торговый капитализмъ переходитъ въ промышленный.

Изслѣдуя вопросъ о прибыли капиталиста, надо прежде всего принять во вниманіе, что норма прибавочной стоимости далеко недостаточная мѣра прибыли; норма эта выясняетъ только одну сторону дѣла—насколько невыгодно для работника быть исполнителемъ въ чужомъ предпріятіи; но она не показываетъ другой стороны дѣла—насколько для капиталиста выгодно вести свое предпріятіе.

Въ предыдущемъ разбирался одинъ примѣръ капиталистическаго



предпріятія—производство ружья. Норма прибавочной стоимости была тамъ 100<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, потому что тѣ 12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> рублей, которые капиталистъ затратилъ на покупку рабочей силы, принесли ему 125 часовъ прибавочнаго труда, соответствующихъ 12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> рублямъ. Но капиталистъ вложилъ въ дѣло не одинъ *переменный* капиталъ, а еще 50 рублей постоянного капитала—затрата на матеріалы и орудія. Онъ, по его расчету, получилъ 12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> рублей прибыли на цѣлыхъ 62<sup>1</sup>/<sub>2</sub> рубля затраченнаго капитала или 20<sup>0</sup>/<sub>0</sub> на капиталъ. Число процентовъ прибыли *на весь капиталъ* называется нормою прибыли.

Очевидно, что норма прибыли меньше нормы прибавочной стоимости, потому что норма прибавочной стоимости считается съ одного переменнаго капитала, а норма прибыли—со всего капитала—и постоянного, и переменнаго. Въ приведенномъ примѣрѣ весь капиталъ въ 5 разъ больше переменнаго и норма прибыли въ 5 разъ меньше нормы прибавочной стоимости.

У другого предпринимателя въ дѣло затрачено, положимъ, сравнительно еще большее количество постоянного капитала, напр., цѣлыхъ 112<sup>1</sup>/<sub>2</sub> рублей на тѣ же 12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> рублей переменнаго. Тогда при той же нормѣ прибавочной стоимости норма прибыли всего  $\frac{12,5}{125}$ , т.е. 10<sup>0</sup>/<sub>0</sub>. Слѣдовательно, второе предпріятіе представляется менѣе выгоднымъ, чѣмъ первое; и зависитъ это отъ того, что постоянного капитала вложено во второмъ предпріятіи значительно больше.

Вообще, при одинаковой нормѣ прибавочной стоимости норма прибыли тѣмъ ниже, чѣмъ меньше переменный капиталъ по сравненіи съ постояннымъ.

Иначе это выражаютъ такъ: норма прибыли при данной нормѣ прибавочной стоимости тѣмъ ниже, чѣмъ выше органическій составъ капитала. «Органическимъ составомъ» капитала называютъ отношеніе по стоимости между его постоянной и переменною частями; «выше» считается органическій составъ тогда, когда постоянная часть относительно больше,—и это потому, что процессъ развитія, какъ будетъ дальше выяснено, ведетъ къ возрастанію относительной величины постоянного капитала.

Весь предыдущій расчетъ представляетъ дѣло въ очень упрощенномъ видѣ:—рѣчь идетъ въ немъ о нормѣ прибыли только *для одного оборота* капитала. Капиталистъ купилъ однажды матеріалы и орудія, нанялъ рабочихъ, продалъ товаръ, и затраченный капиталъ вернулся съ прибылью. Въ дѣйствительности все происходитъ не такъ просто. Предприниматель не ограничивается однимъ оборотомъ своего капитала, а ведетъ дѣло въ теченіе болѣе или менѣе долгаго времени. Выгодность своего предпріятія онъ измѣряетъ про-



центомъ прибыли за 100%. По мѣрѣ надобности, онъ покупаетъ рабочую силу, орудія, матеріалы; по мѣрѣ возможности—онъ продаетъ товаръ.

Его капиталъ дѣлаетъ цѣлый рядъ оборотовъ; притомъ обороты эти невозможно съ точностью отдѣлить одинъ отъ другого. Предприниматель одновременно и продаетъ давно изготовленный товаръ, и производитъ посредствомъ купленной рабочей силы новый, и покупаетъ все необходимое для дальнѣйшаго производства. Денежный капиталъ затрачивается по частямъ и по частямъ возвращается, и далеко не равномерно.

Затрата на покупку рабочей силы возвращается капиталисту цѣликомъ при каждой продажѣ товара, который созданъ потребленіемъ этой рабочей силы. Точно такъ же возвращается цѣликомъ при каждой продажѣ стоимость матеріаловъ, которые пошли на производство товара. Если, напр., капиталистъ продаетъ 1000 аршинъ ситцу, то онъ долженъ при этомъ выручить все, во что ему обошлись матеріалы и рабочая сила, потребленная при производствѣ данныхъ 1000 аршинъ (онъ долженъ, конечно, получить сверхъ того прибыль,—но ее пока можно оставить въ сторонѣ).

Не то происходитъ съ капиталомъ, затраченнымъ на орудія: на мастерскую, станки, инструменты. Эта часть капитала не возвращается сразу при каждой продажѣ товара. Продавая 1000 аршинъ ситцу, капиталистъ еще не получаетъ въ числѣ прочихъ денегъ ту сумму, которую онъ затратилъ на мастерскую, — напр., 100,000 рублей. И это вполне естественно: мастерская не уничтожилась, она стоитъ на своемъ мѣстѣ и послужить еще, можетъ быть, на много лѣтъ производства. Ея хватитъ, положимъ, на производство миллиона аршинъ ситцу: тогда въ стоимость каждого аршина входитъ одна миллионная стоимости мастерской, и при продажѣ 1000 аршинъ должна вернуться только  $\frac{1}{1000}$  затраченного на мастерскую капитала.

Тоже относится къ инструментамъ: при продажѣ ситца къ капиталисту возвращается каждый разъ только нѣкоторая часть его затратъ на станки, веретена, при помощи которыхъ товаръ произведенъ. Если станка хватаетъ на 100,000 аршинъ, то при продажѣ 1000 аршинъ капиталистъ возвращаетъ себѣ въ денежной формѣ  $\frac{1}{100}$  стоимости станка, и т. д. Одно орудіе служить дольше, чѣмъ другое: мастерская, напр., 50 лѣтъ, станокъ 5 лѣтъ. Та доля капитала, которая затрачена на мастерскую, возвращается мелкими частями и вернется вся только черезъ 50 лѣтъ; другими словами, продолжительность ея оборота 50 лѣтъ. Для капитала, употребленного на покупку



станка, полный оборотъ совершается всего въ 5 лѣтъ. Капиталь, потраченный на матеріалы и рабочую силу, оборачивается еще быстрее, напр., въ 1 мѣсяць.

Для капиталиста большое значеніе имѣетъ отъбѣченное различіе между двумя долями его капитала: одна—затраты на матеріаль и рабочую силу—сразу возвращается къ предпринимателю при каждой продажѣ товара; это такъ называемый оборотный капиталъ; другая—затраты на орудія—по частямъ возвращается къ капиталисту; это основной капиталъ. Основной капиталъ затрачивается при началѣ предпріятія въ сравнительно большомъ количествѣ сразу; оборотнаго же для веденія дѣла надо лишь столько, чтобы его хватало отъ одной продажи товара до другой; для расчетовъ предпринимателя такая разниа очень важна.

Между основнымъ и оборотнымъ капиталомъ есть еще другія черты различія. Основной капиталъ за все время своего примѣненія, пока не станетъ негоднымъ, не измѣняетъ формы: мастерская остается мастерской, топоръ—топоромъ. Оборотный капиталъ при производствѣ мѣняетъ свою форму: пряжа переходитъ въ ткань, уголь сгораетъ,—и то, и другое перестаетъ существовать въ прежнемъ видѣ;—рабочая сила, разъ она потреблена, перестаетъ быть капиталомъ, она не принадлежитъ болѣе капиталисту, и онъ принужденъ снова покупать ее для дальнѣйшаго производства.

Слѣдуетъ избѣгать смѣшенія оборотнаго капитала съ переменнымъ и основного—съ постояннымъ. Одно раздѣленіе капитала на части дѣлается съ точки зрѣнія предпринимателя, другое—съ точки зрѣнія работника—исполнителя. Переменный капиталъ—стоимость рабочей силы—есть только часть оборотнаго, потому что въ оборотномъ содержится еще стоимость матеріаловъ; постоянный же капиталъ больше основного, такъ какъ заключаетъ въ себѣ эту самую стоимость матеріаловъ.

Въ производствѣ: 

|                            |                            |
|----------------------------|----------------------------|
| <u>Постоянный капиталъ</u> | <u>Переменный капиталъ</u> |
| Орудія                     | Матеріалы произв.          |
| <hr/>                      |                            |
| Рабочая сила.              |                            |

Въ обращеніи: Основн. кап.

Оборотный капиталъ.

Зная время оборота отдѣльныхъ частей капитала, можно вывести среднюю продолжительность оборота всего капитала, т. е. выяснитъ, во сколько времени *вся сумма* вложеннаго капитала по частямъ при отдѣльныхъ продажахъ въ денежной формѣ пребываетъ въ рукахъ капиталиста.

Нетрудно понять, какую роль въ расчетахъ капиталиста играетъ это среднее время оборота; если при каждомъ оборотѣ получается 2% прибыли, то при трехъ оборотахъ процентъ прибыли будетъ 6%, а при пяти—цѣлыхъ 10%.

Для вопроса о годовомъ процентѣ прибыли имѣетъ особенное значеніе время оборота переменнаго капитала. Пусть это время равно 1 мѣсяцу, такъ что переменный капиталъ 12 разъ въ годъ возвращается къ предпринимателю. Если норма прибавочной стоимости



100<sup>0</sup>/о, т. е. 1 рубль переменнаго капитала, приносить каждый разъ 1 рубль прибавочной стоимости, то за цѣлый годъ одинъ и тотъ-же рубль переменнаго капитала принесетъ въ 12 пріемовъ 12 рублей, т. е. 1200<sup>0</sup>/о прибавочной стоимости. Итакъ, *годовая норма прибавочной стоимости* въ данномъ случаѣ не 100<sup>0</sup>/о, а 1200<sup>0</sup>/о. Чѣмъ быстрее совершается обращеніе переменнаго капитала, тѣмъ выше годовая норма прибавочной стоимости.

Для рабочаго класса имѣетъ значеніе только простая норма прибавочной стоимости, т. е. норма каждого отдѣльнаго оборота, потому что она показываетъ отношеніе прибавочнаго труда къ необходимому. Для капиталиста же важна *годовая норма прибавочной стоимости*, потому что его цѣль—получить возможно большій годовой процентъ на свой капиталъ.

Какъ было выяснено, норма прибавочной стоимости для отдѣльнаго оборота стремится къ равенству во всѣхъ отрасляхъ общественнаго производства. Между тѣмъ среднее время обращенія капитала въ различныхъ производствахъ весьма различно, и потому годовая норма прибавочной стоимости неодинакова. Такъ, если въ прядильномъ дѣлѣ средняя продолжительность оборота переменнаго капитала 1 мѣсяць, а въ кожевенномъ 2 мѣсяца, то при нормѣ прибавочной стоимости въ 100<sup>0</sup>/о это составитъ годовую норму для прядильнаго дѣла въ 1200<sup>0</sup>/о, для кожевеннаго въ 600<sup>0</sup>/о.

Въ предыдущемъ показано, что даже при одинаковой нормѣ прибавочной стоимости норма прибыли не одинакова, если различенъ составъ капитала, отношеніе между постоянной и переменною его частью. Теперь къ этому слѣдуетъ прибавить, что и годовая норма прибавочной стоимости неодинакова, если различно время обращенія переменнаго капитала.—Отсюда выводъ, казалось бы, такой: годовая норма прибыли въ различныхъ предпріятіяхъ должна оказываться различной.

На частныхъ примѣрахъ это можно иллюстрировать слѣдующимъ образомъ. Даны два капиталистическихъ предпріятія — сахарное и хлопчато-бумажное.

| № по ряду | Постояннаго капитала. | Переменнаго капитала. | Норма прибавочной стоимости. | Годовое число оборот. переменнаго капитала. | Годовая норма прибавочн. стоим. | Годовое количество прибавочн. стоим. | Годовая норма прибыли. |
|-----------|-----------------------|-----------------------|------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| 1         | 900 р.                | 100 р.                | 100%                         | 3 оборота.                                  | 300%                            | 300 р.                               | 30%                    |
| 2         | 950 »                 | 50 »                  | 100%                         | 2 оборота.                                  | 200%                            | 100 »                                | 10%                    |



Допустимо ли такое положеніе дѣлъ въ дѣйствительности? Нѣтъ, потому что оно противорѣчитъ законамъ конкуренціи, которые господствуютъ въ капиталистическомъ обществѣ. Когда въ дѣйствительности предпріятія одной отрасли производства оказываются болѣе выгодными, чѣмъ предпріятія другой, тогда совершается переходъ капиталовъ изъ второй въ первую: въ первой совершается расширение производства, и предложеніе ея продуктовъ на рынкѣ возрастаетъ; во второй происходитъ сокращеніе производства, и предложеніе ея продуктовъ понижается; тогда понижаются цѣны въ первой отрасли производства и повышаются во второй, а вмѣстѣ съ тѣмъ измѣняется выгодность тѣхъ и другихъ предпріятій ихъ норма прибыли. Слѣдовательно, въ силу конкуренціи, происходитъ перемѣщеніе капиталовъ и измѣненіе цѣнъ въ такомъ направленіи, чтобы доходность понизилась для болѣе выгодныхъ и повысилась для менѣе выгодныхъ предпріятій. Годовой процентъ прибыли, такимъ образомъ, стремится *уравняться*. Такъ вліяетъ на него конкуренція капиталовъ. Вообще, рынокъ не терпитъ неравенства; въ капиталистическомъ обществѣ онъ играетъ роль всеобщаго, стихійнаго уравнивателя.

Итакъ, по законамъ конкуренціи, годовой процентъ прибыли на капиталъ въ данномъ обществѣ стремится къ равенству и колеблется около одной средней величины.

Нетрудно убѣдиться, что, въ силу такого закона, одни товары продаются постоянно нѣсколько выше своей стоимости, другіе — нѣсколько ниже ея. Это удобно будетъ разобрать на прежнемъ примѣрѣ, предполагая для упрощенія, что во всемъ обществѣ только двое капиталистовъ (сколько бы ихъ ни взять для примѣра, дѣло не можетъ измѣниться).

| № по порядку. | Постоянный капиталъ. | Переменный капиталъ. | Годовая норма прибавочн. стоим. | Годовая сумма прибавочн. стоим. | Соответствующая стоимости цѣна всего произведеннаго за годъ товара. | Рыночная цѣна всего товара. | Годовой % прибыли. |                                        |
|---------------|----------------------|----------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------|----------------------------------------|
| 1             | 900 р.               | 100 р.               | 300%                            | 300 р.                          | 1300 р.                                                             | 1200 р.                     | 20%                | Цѣна товара ниже стоимости на 100 руб. |
| 2             | 950                  | 50                   | 200%                            | 100                             | 1100                                                                | 1200                        | 20%                | Цѣна товара выше стоимости на 100 руб. |



Итакъ, отдѣльный товаръ продается въ среднемъ не по трудовой стоимости, а выше или ниже ея. То, что выигрывается на цѣнѣ однихъ товаровъ, проигрывается на цѣнѣ другихъ. Только въ общемъ и среднемъ, не для отдѣльнаго товара, а для общественнаго продукта, рыночныя цѣны вполне соответствуютъ стоимости.

Продажа отдѣльныхъ товаровъ не вполне по ихъ стоимости есть особенность капиталистическаго производства. При хозяйствѣ мѣновомъ, но не капиталистическомъ, а мелко-буржуазномъ (которое, впрочемъ, никогда въ *чистомъ* видѣ не существовало) продавцомъ выступалъ непосредственный производитель; такъ или иначе, онъ долженъ былъ сообразоваться при обмѣнѣ со стоимостью продуктовъ, въ противномъ случаѣ отдѣльныя хозяйства, какъ было показано, приходять въ упадокъ и сокращаютъ производство, и происходящія, въ силу этого, измѣненія въ спросѣ и предложеніи стремятся возстановить соответствие цѣнъ со стоимостями. Средняя рыночная цѣна всякаго товара тогда подходила къ его стоимости.

Не то въ капиталистическомъ обществѣ: товаръ продается не тѣмъ лицомъ, которое его произвело, а другимъ — капиталистомъ. Для капиталистовъ не является необходимостью обмѣнъ равныхъ количествъ общественно-трудовой энергіи, для нихъ важна *прибыль*. Процентъ прибыли долженъ быть одинаковъ, хотя-бы рыночная цѣна и уклонялась отъ стоимости.

Все изложенное относительно годового процента прибыли относится не только къ чисто промышленнымъ, но также къ торговымъ и кредитнымъ предпріятіямъ. Какъ бы ни былъ незначителенъ переменный капиталъ такихъ предпріятій, какъ-бы ни была незначительна сумма дѣйствительно производимой въ нихъ прибавочной стоимости, они должны давать обычный годово́й процентъ прибыли или будутъ оставлены, какъ невыгодныя, а капиталы перейдутъ въ другія отрасли общественнаго производства.

Впрочемъ, въ различныхъ отрасляхъ производства могутъ удерживаться извѣстныя различія въ высотѣ годового процента прибыли. Различія эти прежде всего зависятъ отъ того обстоятельства, что организаторская дѣятельность капиталиста въ однихъ предпріятіяхъ представляется болѣе сложной и трудной, въ другихъ — менѣе. Передавая свою организаторскую дѣятельность на наемныхъ рабочихъ, капиталистъ долженъ довольствоваться нѣсколько уменьшеннымъ процентомъ прибыли. По аналогичной причинѣ и кредитный процентъ на капиталъ обыкновенно ниже обычной промышленной прибыли. Если



въ промышленномъ предпріятіи я получилъ бы въ годъ на свои 100 рублей 7 рублей прибыли, то, отдавая эти 100 рублей займа промышленному капиталисту, я удовольствуюсь и 5-ью рублями и за то избавляюсь отъ массы хлопотъ, съ которыми связано промышленное дѣло.

Другое условіе, создающее различія въ высотѣ прибыли, есть степень риска, соединеннаго съ веденіемъ дѣла. Чтобы было изъ-за чего капиталисту идти на необычно большой рискъ, прибыль должна быть выше обычной. Особенно это легко видѣть на примѣрѣ кредитныхъ предпріятій. При обычныхъ 7<sup>0</sup>/о промышленной прибыли кредитный капиталистъ согласится взять, напр., 5 на 100 лишь въ томъ случаѣ, если должникъ представитъ достаточный залогъ; если такого залога не найдется, для кредитора 5<sup>0</sup>/о уже недостаточное вознагражденіе, такъ какъ онъ рискуетъ совсѣмъ не получить обратно своихъ денегъ. Поэтому кредиторъ можетъ взять въ подобномъ случаѣ 6, 8, 10<sup>0</sup>/о и даже болѣе.

Обычная норма годовой прибыли для даннаго общества опредѣляется всей суммой его капиталовъ и всей суммой производимой за годъ прибавочной стоимости. Если сумма капиталовъ 1000 милліоновъ, а прибавочная стоимость 100 милліоновъ, средняя норма прибыли—10<sup>0</sup>/о. Впрочемъ, здѣсь надо сдѣлать поправку вотъ въ какомъ смыслѣ: часть прибавочной стоимости беретъ въ видѣ податей и налоговъ государство, другую часть, какъ будетъ показано дальше, въ видѣ ренты—землевладѣлецъ. Пусть обѣ эти части составляютъ 30 милліоновъ. Тогда вся прибыль капиталистовъ 70 милліоновъ, средняя годовая норма 7<sup>0</sup>/о.

Возвращаясь къ изучаемому въ частности періоду капитализма—эпохѣ мануфактуръ—приходится отмѣтить, что тогда норма прибыли была очень высока, измѣрялась вообще десятками процентовъ (при особенно благоприятныхъ условіяхъ доходила до 300 — 400<sup>0</sup>/о). Объяснять себѣ это приходится такимъ образомъ. Пока трудъ остается ручнымъ, затраты на рабочую силу, т. е. переменный капиталъ, представляютъ очень значительную часть всего капитала. А такъ какъ прибыль создается переменнымъ капиталомъ, то чѣмъ онъ больше, тѣмъ процентъ прибыли выше. Поэтому, хотя въ мануфактурныхъ предпріятіяхъ норма прибавочной стоимости и не очень высока, процентъ прибыли значителенъ.

Однако, общая масса прибыли далеко не достигаетъ такихъ гро-



мадныхъ размѣровъ, какъ въ эпоху развитого, машиннаго капитализма: самые капиталы еще сравнительно малы, а большой процентъ на малый капиталъ еще не представляетъ изъ себя значительной суммы.

*b) Земельная рента.*

Въ феодальную эпоху жизни человѣчества, когда *земледѣліе* представляло изъ себя основную и господствующую ферму производства, *землевладѣніе* было неразрывно связано съ организаторскою ролью въ общественной борьбѣ съ природой. Доходъ землевладѣльца-феодала (барщина и оброкъ) былъ необходимымъ слѣдствіемъ этой организаторской дѣятельности и въ тоже время необходимымъ условіемъ для того, чтобы землевладѣлецъ выполнялъ свою общественно-полезную роль.

Развитіе мѣнового хозяйства измѣняетъ характеръ и значеніе землевладѣльческаго дохода. По формѣ, измѣненіе заключается въ томъ, что доходъ начинаетъ получаться не въ натуральномъ видѣ, т. е. не прямо въ продуктахъ, а предварительно обращается въ деньги. По существу, измѣненіе заключается въ томъ, что доходъ этотъ все менѣе связывается съ организаторскою производственной дѣятельностью землевладѣльца, такъ какъ, вовлеченный въ систему мѣновыхъ отношеній, феодалъ все въ большей степени избавляетъ себя отъ такой дѣятельности.

Это не значитъ, что доходъ землевладѣльца сталъ уменьшаться. Напротивъ, какъ было выяснено, именно подъ вліяніемъ развивающагося обмѣна феодальная эксплуатація значительно усиливается, и порождаетъ сначала прикрѣпленіе крестьянъ къ землѣ, а затѣмъ ихъ обезземеленіе, полное или частичное.

Когда исчезаютъ барщина и оброкъ, а зависимый крестьянинъ смѣняется частью свободнымъ мелкимъ собственникомъ—земледѣльцемъ, частью арендаторомъ, тогда отъ феодально-организаторской роли почти ничего не остается. Впрочемъ, помѣщикъ не всегда отдаетъ свою землю въ аренду, а нерѣдко при помощи наемныхъ работниковъ ведетъ на ней собственное хозяйство; но типъ хозяйства и тогда вполне капиталистическій, непохожій на феодальную организацію производства. Доходъ землевладѣльца становится аналогиченъ „прибыли“ капиталиста: земля превращается въ капиталъ, и изъ общей суммы прибавочной стоимости, производимой въ данномъ обществѣ, владѣлецъ



земли долженъ получить свою долю, какъ всякій другой капиталистъ. Только размѣры этой доли опредѣляются нѣсколько иными условіями, чѣмъ для другихъ капиталистовъ.

Развитіе капиталистическихъ формъ землевладѣнія совершалось съ извѣстной постепенностью. Обломки феодальныхъ отношеній только въ Англіи исчезли къ срединѣ XVIII вѣка, въ прочихъ же европейскихъ странахъ сохранялись дольше: до конца XVIII вѣка во Франціи, до послѣдняго времени—въ Германіи, Австріи и др.

Пережитки феодализма по формѣ весьма разнообразны для различныхъ странъ и эпохъ. Иногда они сводятся къ натурально-хозяйственной арендѣ; сюда относится, во-первыхъ, аренда за отработки, происшедшая изъ прежней барщины, — во вторыхъ, половничество, сходное съ феодальными оброчными отношеніями (арендаторъ-половникъ отдаетъ владѣльцу земли опредѣленную часть своего продукта, всего чаще-половину, нерѣдко больше). Иногда, въ силу оообенныхъ историческихъ условій, среди развивающихся капиталистическихъ отношеній сохраняются долгое время остатки крѣпостной общины (обыкновенно, государство поддерживает общину въ силу тѣхъ же причинъ, по которымъ раньше ее поддерживалъ феодалъ: въ дѣлѣ взысканія различныхъ повинностей удобнѣе имѣть дѣло съ общиной, члены которой связаны круговой порукой, чѣмъ съ отдѣльными хозяйствами).

Остатки прежнихъ отношеній экономическое развитіе устраняетъ различными путями. Какъ было уже раньше указано, ради собственной выгоды помѣщикъ, съ развитіемъ денежнаго хозяйства, начинаетъ переводить крестьянскія повинности изъ натуральныхъ въ денежные, ради собственной выгоды замѣняетъ потомъ въ массѣ случаевъ зависимыхъ наслѣдственныхъ арендаторовъ вольными, и т. д. Тамъ, гдѣ остатки прошлаго сохраняются слишкомъ долго, такъ что чувствительно стѣняють развитіе, они уничтожаются обыкновенно съ помощью законодательныхъ актовъ. Здѣсь не приходится разсматривать подробнѣе исторію подобныхъ измѣненій. Во всякомъ случаѣ, они совершались всюду, гдѣ совершалось развитіе мѣнового общества.

Сущность ренты и законы ея измѣненій выступаютъ всего яснѣе, если изучать ихъ на развитыхъ формахъ поземельныхъ отношеній капиталистическаго общества. Отношенія менѣе законченныя легче изслѣдовать, уже основываясь на нѣкоторомъ знакомствѣ съ болѣе законченными.

Предприниматель, обладающій капиталомъ, желаетъ организовать предпріятіе—промышленное, торговое, земледѣльческое—это безраз-



лично. Никакое предприятие не может быть устроено вне государства,—следовательно, предпринимателю надо занять подходящий участок земли. Но въ культурной, капиталистической странѣ нѣтъ земли безъ владѣльца,—землю надо купить или арендовать, потому что даромъ ее не уступятъ.

Итакъ, предприниматель покупаетъ или арендуетъ участокъ земли, положимъ, совершенно необработанной, не заключающей въ себѣ ни атома человѣческаго труда, земли, которая не имѣетъ стоимости. За что же въ такомъ случаѣ платитъ предприниматель? *За возможность приложенія общественнаго труда на данномъ прострѣствѣ земли.* Тутъ обмѣнъ подчиняется не закону трудовой стоимости, а закону монополіи. Если бы земля не была монополизирована—капиталисту не пришлось бы платить за участокъ земли, за возможность приложенія на немъ общественнаго труда. Въ уплатѣ за простую возможность производственной дѣятельности нѣтъ ничего необычнаго для капиталистическихъ отношеній: вѣдь и самъ предприниматель получаетъ прибавочную стоимость на томъ основаніи, что даетъ работнику возможность участвовать въ общественномъ производствѣ.

Форма уплаты—покупка или аренда—не имѣетъ большого значенія для даннаго вопроса. Пусть арендная плата за землю—1,000 рублей; если землевладѣлецъ продаетъ данный участокъ, то онъ беретъ за него такую сумму, которая безъ хлопотъ и риска давала бы ему годовой доходъ, равный 1,000 рублей. Если обычный кредитный процентъ составляетъ 4% въ годъ, то покупная цѣна участка составитъ 25,000 рублей, потому что эта сумма приноситъ владѣльцу 1,000 рублей дохода съ тѣмъ же удобствомъ, какъ въ формѣ ренты за землю. Вообще, покупная цѣна земли представляетъ изъ себя, какъ принято говорить, капитализированную ренту, т. е. ренту, замѣненную капиталомъ, дающимъ равную ей кредитную прибыль. Затративши капиталъ на покупку земли, предприниматель относитъ эту затрату къ необходимымъ издержкамъ предприятия и долженъ получать обычную прибыль на эту затрату; другими словами, ставши землевладѣльцемъ, онъ долженъ впредь получать и ренту за землю.

Но съ кого получаетъ ренту предприниматель, который отдаетъ ее землевладѣльцу или беретъ себѣ, если земля принадлежит ему же? Очевидно, со своихъ покупателей, въ цѣнѣ продуктовъ. Такимъ образомъ, цѣна продукта, кромѣ обычныхъ издержекъ производства и обычной прибыли, должна окупать еще ренту; иначе предприятие невыгодно для капиталиста. Положимъ, горнопромышленникъ затратилъ



на орудія, матеріалы и рабочую силу 750,000 рублей, приче́мъ произведено миллионъ пудовъ чугу́ну; обычная норма прибыли 10% въ годъ, а рента за землю подъ рудникомъ и заводскими строеніями 25,000 рублей; въ такомъ случаѣ продуктъ долженъ быть проданъ за 750,000 + 75,000 + 25,000 — за 850,000 рублей, по 85 ко́пѣекъ за пудъ, чтобы предпріятіе могло считаться доходнымъ.

Такъ обстоитъ дѣло съ точки зрѣнія отдѣльнаго капиталиста, отдѣльнаго землевладѣльца. Въ какомъ видѣ представится оно съ точки зрѣнія всего общественнаго хозяйства?

Землевладѣлецъ желаетъ, чтобы рента была возможно выше; капиталистъ же стремится платить за землю возможно меньше; — въ этомъ состоитъ противоположность ихъ интересовъ. Отсюда — борьба за ренту. Исходъ борьбы опредѣляется, какъ всегда въ подобныхъ случаяхъ, взаимнымъ отношеніемъ силъ, степенью власти землевладѣльца надъ капиталистомъ, и обратнѣ. Если въ странѣ есть много свободной земли, которую ея владѣльцы желаютъ уступить подъ какія-нибудь предпріятія, земледѣльческія или промышленныя, то капиталисты находятся въ благопріятныхъ условіяхъ борьбы: землевладѣльцы сильно въ нихъ нуждаются, конкурируютъ между собою на земельномъ рынкѣ и не могутъ требовать большой ренты. Наоборотъ, если незанятой земли, пригодной для предпринимательскихъ цѣлей, осталось уже сравнительно немно́го, тогда капиталисты больше <sup>нуждаются</sup> въ землевладѣльцахъ, сильнѣе конкурируютъ между собою и принуждены платить болѣе высокую ренту.

При такихъ условіяхъ, очевидно, по мѣрѣ расширенія производства, по мѣрѣ уменьшенія площади земли, не занятой капиталистическими предпріятіями, но пригодной для этого, должна возрастать власть земельныхъ монополистовъ надъ предпринимателями, должна повышаться рента. Преде́лъ этого повышенія во всякій данный моментъ зависитъ отъ соотношенія силъ и интересовъ въ борьбѣ. Въ самомъ дѣлѣ, если землевладѣльцы извѣстной страны начинаютъ требовать чрезмѣрно высокой платы за землю, т. е. слишкомъ сильно урѣзываютъ прибыль капиталистовъ, — то капиталисты изыскиваютъ средства перенести свои капиталы въ другія страны, что и наблюдается нерѣдко въ дѣйствительности. Если же это средство неосуществимо, то должно произойти замедленіе въ развитіи производства, такъ какъ для капиталистовъ уменьшена возможность накопленія; условія конкуренціи станутъ особенно тягостны, такъ что крушеніе болѣе мелкихъ предпринимателей ускорится; ихъ капиталы, объединившись въ рукахъ меньшаго числа крупныхъ капиталистовъ, пред-



ставятъ изъ себя болѣе значительную силу, чѣмъ прежде, потому что эта сила менѣе раздроблена; и землевладѣльцы, которые легче справлялись съ болѣе слабыми предпринимателями, принуждены будутъ идти на уступки передъ болѣе сильными.

✕ Итакъ, общая сумма ренты, получаемой въ данномъ обществѣ землевладѣльцами, зависитъ отъ слѣдующихъ двухъ условій: во-первыхъ, отъ общей суммы прибавочной стоимости, производимой въ странѣ и подлежащей дѣлежу между землевладѣльцами и предпринимателями; во-вторыхъ, отъ исторически сложившагося соотношенія силъ обонхъ классовъ въ борьбѣ за ренту и прибыль. Первое условіе опредѣляется, очевидно, общимъ уровнемъ развитія производства; но имъ же опредѣляется и второе условіе, какъ видно изъ того факта, что возрастаніе спроса на землю со стороны расширяющагося производства увеличиваетъ власть землевладѣльцевъ надъ предпринимателями, а замѣна мелкихъ предпріятій крупными имѣетъ обратное вліяніе.

Положимъ, общая сумма капитала страны—12,000 милліоновъ часовъ, что соотвѣтствуетъ 120 милліонамъ рублей; ежегодная сумма прибавочной стоимости 120 милліоновъ часовъ, въ денежной формѣ 12 милл. рублей. Изъ нихъ землевладѣльцы берутъ себѣ 3 милліона рублей, предпринимателямъ остаются 9 милліоновъ. Норма прибыли за годъ оказывается тогда  $7\frac{1}{2}\%$  (9 милл. на 120 милл.); и норма ренты для всей страны  $2\frac{1}{2}\%$  (3 милл. на 120 милл.). Съ развитіемъ производства, капиталъ возрастаетъ, напр., до 300 милл. рублей; прибавочная стоимость, положимъ, 25 милліоновъ; изъ нихъ землевладѣльцы, пользуясь возрастаніемъ своей власти надъ капиталистами, которымъ труднѣе, чѣмъ прежде, находить для себя землю подъ предпріятія, берутъ цѣлыхъ 10 милліоновъ, оставляя предпринимателямъ 15 милл.; норма прибыли  $5\%$ , норма ренты для всей страны  $3\frac{1}{3}\%$ . Далѣе, производство еще возрастаетъ: сумма капитала 800 милл. руб., прибав. стоимость 60 милл.; но капиталистамъ удалось найти новое поле для приложенія капиталовъ, напр., страна завела колоніи, гдѣ много свободной дешевой земли, подходящей для земледѣльческихъ и промышленныхъ предпріятій. Тогда землевладѣльцы принуждены стать уступчивѣе; они берутъ уже не  $\frac{2}{5}$ , а только треть общей суммы прибав. стоим., именно 20 милл. рублей; прибыль 40 милл., норма прибыли  $5\%$ , общая норма ренты  $2\frac{1}{2}\%$ .

Перейдемъ теперь къ вопросу о томъ, какимъ образомъ распределяется общая сумма ренты между отдѣльными землевладѣльцами.

При этомъ надо принять во вниманіе неоднородность различныхъ



участковъ земли: на однихъ приложеніе труда болѣе производительно, на другихъ—менѣе производительно. Такое различіе особенно ясно выступаетъ въ добывающей промышленности: въ земледѣліи—благодаря неодинаковому плодородію земли—оказывается, что на одномъ участкѣ урожай самъ 5, а на другомъ, при равныхъ затратахъ капитала и труда, самъ 10; въ горномъ дѣлѣ—на одномъ участкѣ руда болѣе богатая металломъ, на другомъ—менѣе, и т. д. Но и въ обрабатывающей промышленности немалое значеніе имѣетъ близость, напр., воды, необходимой для производства, или возможность примѣнить движущую силу теченія рѣки, ручья. Далѣе, во всѣхъ рѣшительно капиталистическихъ предпріятіяхъ весьма важнымъ по отношенію къ производительности труда является разстояніе отъ рынковъ, гдѣ покупаются матеріалы и продаются произведенные товары, а также наличность удобныхъ или неудобныхъ путей къ этимъ рынкамъ. Ибо стоимость перевозки входитъ въ стоимость продукта, и если перевозка стоитъ меньше труда, чѣмъ обыкновенно, то производительность труда въ данномъ предпріятіи оказывается выше средней.

Итакъ, передъ нами рядъ однородныхъ предпріятій, положимъ, земледѣльческихъ, которыя ведутся въ неодинаковыхъ природныхъ условіяхъ. На одномъ участкѣ земли, при издержкахъ на средства производства и рабочую силу, равныхъ 10,000 рублей, получается 10,000 пудовъ хлѣба, это—участокъ наихудшаго качества; на другомъ, при тѣхъ же издержкахъ, получается хлѣба 15,000 пудовъ; на третьемъ, наилучшемъ по качеству—20,000 пудовъ. Обычный годово́й процентъ прибыли, положимъ, 5<sup>0</sup>/о. Предприниматель, который ведетъ хозяйство на худшемъ участкѣ земли, долженъ получать свои 5<sup>0</sup>/о, т. е. 500 рублей прибыли въ годъ; иначе онъ счелъ бы предпріятіе невыгоднымъ и постарался бы перенести свой капиталъ въ другую область производства. Но такъ какъ земля не принадлежитъ ему и даромъ онъ ея получить не можетъ, то онъ принужденъ еще, сверхъ того, платить землевладѣльцу извѣстную ренту, конечно, не очень большую, потому что участокъ хуже другихъ: иначе предприниматель перенесетъ свой капиталъ въ другую страну, находя, что издержки по перевозкѣ товаровъ меньше излишка ренты. Пусть рента 300 руб. Итакъ, въ цѣнѣ продукта предпринимателю слѣдуетъ получить всего 10,800 руб. (10,000 р. издержекъ производства, 500 р. прибыли и 300 р. ренты). Слѣдовательно, пудъ хлѣба онъ долженъ продавать по 1 р. 8 коп.; дешевле онъ продавать не можетъ—тогда ему пришлось бы бросать дѣло; продать дороже ему, вообще говоря, не удастся—тогда его прибыль была бы выше



обычной. Очевидно, въ данномъ обществѣ рыночная цѣна хлѣба и равняется приблизительно 1 р. 8 коп. Если она ниже этой нормы—земледѣліе сокращается, и цѣна хлѣба повышается вслѣдствіе пониженнаго предложенія; если она выше—прибыль въ земледѣліи больше обычной, капиталы стремятся въ эту область, и землевладѣлецъ, пользуясь ихъ конкуренціей, повышаетъ ренту такъ, чтобы прибыль свелась къ обычной, напр., беретъ себѣ 500—1,000 рублей.

Рента съ наихудшаго участка земли называется *абсолютной* рентой. Итакъ, обычная рыночная цѣна хлѣба соответствуетъ издержкамъ производства при наихудшихъ природныхъ условіяхъ, въ которыхъ капиталисты еще ведутъ дѣло, плюсъ обычная прибыль, плюсъ абсолютная рента. Это, очевидно, относится не къ одному хлѣбу, но и ко всѣмъ другимъ продуктамъ; только въ обрабатывающей промышленности значеніе природныхъ условій въ наше время сравнительно менѣе велико, чѣмъ въ земледѣліи съ его отсталой техникой, съ его сильной зависимостью отъ почвы, климата, съ его потребностью въ большихъ пространствахъ земли.

Рынокъ не дѣлаетъ никакого различія между продуктомъ, произведеннымъ при худшихъ и при лучшихъ условіяхъ: цѣна одна и та же, въ нашемъ примѣрѣ 1 р. 8 коп. 15,000 пудовъ хлѣба, произведенныхъ на второмъ участкѣ, будутъ, стало быть, проданы за 16,200 руб., т. е., сверхъ обычныхъ издержекъ и прибыли, останется 5,700 руб., которые землевладѣлецъ и присвоитъ въ видѣ ренты. Капиталисту изъ этихъ 5,700 рублей ничего не достанется—онъ получитъ только свою обычную прибыль, по закону годовыхъ нормъ прибыли: если бы рента оказалась ниже 5,700 рублей, а прибыль больше 500 р., то немедленно явились бы конкуренты—другіе капиталисты, которые согласились бы на повышение ренты.

Итакъ, владѣлецъ второго участка, сверхъ 300 руб. абсолютной ренты, получаетъ еще 5,400 руб., которые и составляютъ такъ называемую *дифференціальную* ренту. Для владѣльца третьяго, самаго лучшаго участка, дифференціальная рента еще больше—10,800 руб., какъ можно видѣть изъ простаго вычисленія, подобнаго предыдущему.

Тутъ можетъ явиться вопросъ, не противорѣчатъ ли теоріи трудовой стоимости указанная связь между рыночной цѣной и *худшими* природными условіями, въ какихъ только ведется еще производство. Въ конечномъ счетѣ цѣны опредѣляются стоимостями, а стоимость есть *среднее* количество трудовой энергіи, необходимое для производства продукта; слѣдовательно, величина стоимости соответствуетъ затратамъ труда при *среднихъ* природныхъ условіяхъ, а не при худшихъ; казалось бы, и



къ средней рыночной цѣнѣ должно относиться то же самое, т. е. она должна соответствовать издержкамъ производства при *среднихъ* производныхъ условіяхъ, плюсъ прибыль, плюсъ абсолютная рента.—Но противорѣчіе здѣсь лишь кажущееся и легко устраняется анализомъ.

Стоимость товара распадается, какъ извѣстно, на стоимость постоянного и переменнаго капитала и прибавочную стоимость. Цѣна, соответственно этому, должна разлагаться на *среднія* издержки производства, среднюю прибыль и *среднюю* ренту (ибо общая сумма ренты и прибыли равна общей суммѣ прибавочной стоимости). По формулѣ же этой главы, цѣна разлагается иначе: вмѣсто среднихъ издержекъ производства взяты издержки производства на худшемъ, наименѣе удобномъ для даннаго рода предпріятій участкѣ земли, а вмѣсто средней ренты взята абсолютная. Но не трудно видѣть, что, насколько издержки на худшей землѣ больше издержекъ на средней, настолько абсолютная рента меньше средней, въ которую, кромѣ абсолютной, входитъ еще средняя дифференціальная рента. Таимъ образомъ, двѣ формулы цѣны между собою совершенно тождественны. Проверимъ это на нашемъ числовомъ примѣрѣ, считая второй участокъ за средній:

|                                                               |           |
|---------------------------------------------------------------|-----------|
| Производство 10,000 пудовъ хлѣба на худшемъ участкѣ требуетъ: |           |
| издержекъ постоянн. и переменн. капитала                      | 10,000 р. |
| 5% прибыли                                                    | 500 р.    |
| абсолютной ренты                                              | 300 р.    |

Итого 10,800 р., по 1 р. 8 к. пудъ.

Средній участокъ равныхъ размѣровъ съ худшимъ, при затратѣ 10,000 рублей постояннаго и переменнаго капитала, даетъ 15,000 пуд.; значить, для сравненія съ худшимъ, надо брать участокъ въ  $1\frac{1}{2}$  раза меньше, съ котораго получается также 10,000 пудовъ; тогда оказывается:

|                        |                                                               |
|------------------------|---------------------------------------------------------------|
| издержки постоянного   |                                                               |
| и переменнаго капитала | 6666 $\frac{2}{3}$ р. (въ $1\frac{1}{2}$ раза мен. 10,000 р.) |
| прибыль 5%             | 333 $\frac{1}{3}$ р.                                          |
| средняя рента          | 3800 р. (въ $1\frac{1}{2}$ раза мен. 5700 р.)                 |

Итого 10,800 р., по 1 р. 8 коп. за пудъ.

Дѣло въ томъ, что при расчетѣ для средняго участка издержекъ берется на 3333 $\frac{1}{3}$  р. меньше, прибыли на 166 $\frac{2}{3}$  р. меньше, даже абсолютной ренты на 100 р. меньше (200 р. вмѣсто 300 р., потому что участокъ берется въ  $1\frac{1}{2}$  раза меньше), но за то въ цѣну входитъ отсутствующая для худшихъ участковъ средняя дифференціальная рента—3600 р.; и результатъ получается одинъ и тотъ же.

Всѣ эти расчеты примѣнимы и ко всѣмъ другимъ товарамъ, съ той только разницей, что въ обрабатывающей промышленности дифференціальная рента, а тѣмъ болѣе абсолютная, имѣетъ меньше значенія, чѣмъ въ земледѣліи.

Изъ этого расчета, между прочимъ, видно, въ какомъ смыслѣ цѣна