



# • СОДЕРЖАНИЕ

.....

Глава 1. Товар, цена и прибыль .....	5
Глава 2. Прибыль и обращение товаров .....	13
Глава 3. Потребительная и меновая стоимость.....	21
Глава 4. Купля и продажа рабочей силы .....	29
Глава 5. Как возникает прибавочная стоимость.....	38
Глава 6. Постоянный и переменный капитал ..	53
Глава 7. Как образуется одинаковая прибыль ...	66
Глава 8. Способы увеличения прибавочной стоимости .....	74
Глава 9. Капитал и переворот в способе производства .....	80
Глава 10. Ближайшие действия машинного производства на рабочего.....	150
Глава 11. Закон падения нормы прибыли .....	226
Глава 12. Накопление капитала .....	235
Глава 13. Действие капиталистического накопления на рабочих .....	264
Глава 14. Первоначальное накопление .....	305

• Содержание

Глава 15. К чему ведет тенденция капиталистического накопления.....	343
Глава 16. Деньги .....	348
Глава 17. Кругооборот капитала и время оборота.....	378
Глава 18. Купеческая деятельность .....	394
Глава 19. Торговый капитал и труд торговых служащих.....	404
Глава 20. Влияние торгового капитала на цены.....	426
Глава 21. Из истории купеческого капитала.....	434
4 Глава 22. Процент и предпринимательский доход.....	452
Глава 23. Кредит и банки .....	473
Глава 24. Кризисы .....	495

• г л а в а

# 1

## ТОВАР, ЦЕНА И ПРИБЫЛЬ<sup>1</sup>

.....

**П**олитическая экономия трактует о хозяйственном снабжении людей благами, необходимыми для поддержания их жизни. В современном капиталистическом строе это снабжение происходит исключительно путем купли-продажи *товаров*; товары приобретаются людьми за деньги, составляющие их доход. Доходы бывают весьма различного рода, однако их можно свести к следующим трем большим группам: *капитал* ежегодно приносит *прибыль* капиталисту, *земля* приносит землевладельцу *земельную ренту*, а *рабочая сила* — при нормальных условиях и покуда она остается пригодной — приносит

5

---

<sup>1</sup> Том III, часть 1, отделы 1–2. Том III, часть 2, отделы 1–2.

рабочему *заработную плату*. Таким образом, для капиталиста — его капитал, для землевладельца — его земля, для рабочего — его рабочая сила (или, вернее, сам труд его) кажутся тремя различными источниками их доходов: прибыли, земельной ренты и заработной платы. Эти доходы — словно плоды, которые из года в год приносит одно, или вернее, три вечно зеленых дерева; они составляют годовой доход трех классов: капиталистов, землевладельцев и рабочих. Итак, по-видимому, все эти доходы проистекают из трех различных, независимых источников: капитала, земельной собственности и труда.

6

С другой стороны, мера снабжения хозяйственными благами зависит, по всей видимости, от *цены* товаров. Поэтому вопрос, чем определяются цены, всегда занимал политическую экономию.

На первый взгляд этот вопрос, по-видимому, не представляет трудностей. Если взять для примера любое изделие промышленности, то цена его получается таким образом: фабрикант прибавляет к *себестоимости* обычную в его отрасли *прибыль*. Следовательно, цена зависит от высоты себестоимости и от высоты прибыли.

В качестве себестоимости фабрикант насчитывает все то, что он истратил на производство данного товара. В первую голову это расходы на сырые и вспомогательные материалы для производства

- Товар, цена и прибыль

(например, хлопок, уголь и т.д.), затем — на машины, аппараты, здания; далее, расходы на земельную ренту (например, на плату за помещение) и, наконец, заработную плату.

• • • • •

**ИТАК, МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО СЕБЕСТОИМОСТЬ  
ФАБРИКАНТА СОСТОИТ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ ТРЕХ  
СЛАГАЕМЫХ:**

- ① средства производства (то есть сырье и вспомогательные материалы, машины, аппараты, здания);
- ② имеющая быть уплаченной земельная рента (она засчитывается также тогда, если фабрика построена на собственной земле фабриканта);
- ③ заработная плата.

7

Однако если всмотреться поближе в каждую из этих рубрик, то являются совершенно неожиданные трудности. Возьмем сначала заработную плату. Чем она выше или ниже, тем выше или ниже себестоимость, тем выше или ниже, следовательно, и цена готового товара. Но чем определяется высота заработной платы, от чего она зависит? Скажем: от предложения рабочей силы и спроса

на нее. Спрос на рабочую силу исходит от капитала, нуждающегося в рабочих для своих предприятий. Другими словами, если спрос на рабочую силу велик, то это значит, что налицо имеется много капитала. Но из чего состоит капитал? Из денег и товаров. Или, вернее, только из товаров, так как деньги тоже не что иное, как товар (ниже это будет доказано подробнее). Чем большую ценность представляют эти товары, тем больше капитал, тем больше спрос его на рабочую силу и влияние этого спроса на уровень заработной платы, а также, в дальнейшем результате, на цену фабрикатов. Но от чего зависит ценность (или цена) товаров, образующих капитал? От себестоимости их производства, от издержек производства их. В эти издержки входит и заработная плата. Итак, в конце концов высота заработной платы выводится из высоты заработной платы или же цена товаров — из цены товаров.

Или же предполагают, что заработная плата определяется ценой предметов первой необходимости для рабочего. Но эти предметы — сами товары, значит, заработная плата, наоборот, участвует в определении их цены. Ошибка бросается в глаза.

Что касается средств производства, то ясно, что хлопок, машины, уголь и т.д. — тоже не что иное, как товары.

- Товар, цена и прибыль

Таким образом, попытка определить цены издержками производства (себестоимостью) кончилась полной неудачей. Она объясняет уровень цен теми же ценами.

Фабрикант прибавляет к себестоимости обычную прибыль.

Здесь как будто  
устранены все  
трудности, ибо  
эта прибыль —  
величина всем  
известная, это  
обычный в дан-

. . . . .

**Хлопок, машины,  
уголь и т.д. —  
тоже не что иное,  
как товары**

. . . . .

ной отрасли процент. Конечно, это не исключает возможности того, что тот или другой фабрикант, благодаря особым условиям, получает в отдельных случаях больше или меньше обычной прибыли. Но в среднем выводе ставка прибыли во всех предприятиях одной и той же отрасли одинакова. Другими словами, в каждой отрасли имеется общая, *средняя норма прибыли*.

Но не только это. Нормы прибыли различных отраслей тоже более или менее уравниваются между собой, благодаря конкуренции. Иначе это и быть не может. Ибо, если в какой-либо отрасли получают особенно высокие прибыли, то капиталы из других, не столь выгодных областей станут притекать в эту выгодную область.



Или же сюда будут обращаться нововозникающие капиталы, ищущие выгодного приложения, они охотнее всего пойдут именно в эти особенно доходные отрасли; производство в этих последних должно будет скоро значительно возрасти, и, чтобы найти сбыт для увеличившегося количества товаров, придется понизить их цены и, следовательно, прибыли. Обратное имеет место, если в какой-либо отрасли прибыли особенно низки: капиталы покидают ее, сообразно с этим сокращается производство, а это влечет за собой поднятие цен и прибылей.

10

Таким образом, конкуренция стремится выравнивать нормы прибыли во всех отраслях производства, так что можно говорить об общей средней норме прибыли, которая если не в точности, то, во всяком случае, более или менее одинакова во всех отраслях производства. Правда, она не так очевидна, как одинаковая норма прибыли в пределах одной отрасли производства, ибо в различных отраслях затраты капитала, применение и изнашивание машин и т.д. могут быть весьма различны. Чтобы выравнивать эти различия, валовая прибыль, то есть тот процент, который фабрикант фактически накидывает на свою себестоимость, может оказаться в одной отрасли значительно выше или ниже, нежели в другой. Это затемняет истинное положение вещей. Однако, по покрытии

- Товар, цена и прибыль

этих затрат, в различных отраслях остается приблизительно одинаковая чистая прибыль.

Раз существует, таким образом, общая средняя норма или уровень прибыли, то величина прибыли, приносимой предприятием, определяется величиной капитала этого предприятия. Конечно, как выше упомянуто, имеет значение, что производит данное предприятие: трико или чулки; это не вполне безразлично, так как уровень прибыли несколько колеблется, смотря по надежности предприятия, легкости сбыта и т.д. Но эти различия не очень значительны. Итак, если мы предположим, что общий средний уровень прибыли составляет 10 процентов, то ясно, что капитал в 1 миллион должен принести в десять раз больше прибыли, чем капитал в 100 тысяч. (Разумеется, при условии рациональной постановки дела; мы здесь, вообще, оставляем в стороне все особенные счастливые или несчастные случайности, могущие постигнуть отдельное предприятие.)

Сюда присоединяется еще следующее обстоятельство: прибыль приносят не только промышленные предприятия, то есть предприятия, производящие товары, но также торговые предприятия, которые служат лишь посредниками при обороте товаров от производителя к потребителю; точно так же банковые, транспортные предприятия, железные дороги и т.д. Во всех них, если

они правильно ведут свои дела, прибыль соотнобразуется с величиной вложенного в них капитала. Неудивительно, что в сознании тех, кто практически имеет дело с этими предприятиями, создается убеждение, что прибыль возникает, так сказать, сама собой из капитала: она вырастает из него, как плоды растут на дереве, при надлежащем уходе за ним. А если в прибыли видят не естественное свойство капитала, то, во всяком случае, плод работы капиталиста. И в самом деле: мы каждый раз предполагали надлежащее, рациональное ведение дела. Многое зависит от личного умения заведывающего. Если оно хромает, то прибыль отдельного предприятия легко может оказаться ниже общего среднего уровня прибыли, тогда как толковому управляющему может удастся поднять ее и выше среднего уровня.

## ПРИБЫЛЬ И ОБРАЩЕНИЕ ТОВАРОВ<sup>1</sup>

.....

**Н**о каким образом прибыль может «сама собой» возникнуть из капитала? Для производства данного товара капиталисту нужна определенная сумма денег, скажем – 100 марок. Пусть в этой цифре заключаются все его издержки производства, то есть расход на сырье, доклад, заработная плата, изнашивание машин, аппаратов, зданий и т. д. Готовый товар капиталист продаст за 110 марок. Если стоимость<sup>2</sup> этого готового товара действительно равняется 110 маркам, то, значит, прибавочная ценность возникла из ничего во время

---

<sup>1</sup> Том III, часть 1, отделы 1–2. Том I, глава 4, параграф 2.

<sup>2</sup> Слова «стоимость» или «ценность», поскольку они употребляются без слова «потребительная», всегда означают меновую стоимость.

производства. Ибо ценности, которые капиталист оплатил упомянутыми 100 марками, были все налицо до производства *этого* товара. Но такое создание из ничего противоречит здравому человеческому смыслу. Поэтому всегда преобладало, да и теперь преобладает воззрение, что стоимость товара не увеличивается во время производства, другими словами, по изготовлении фабриката капиталист имеет в руках лишь ту же самую ценность, что и прежде, — в нашем примере, следовательно, 100 марок.

Откуда же взялись те добавочные 10 марок, которые капиталист получает при продаже своего товара? Один тот факт, что товар переходит из рук продавца в руки покупателя, тоже ведь не может увеличить его стоимость; ибо и это было бы созданием из ничего.

Чтобы справиться с этой трудностью, обыкновенно прибегают к одному из следующих двух объяснений. Одни говорят: товар в руках покупателя действительно представляет собой бóльшую стоимость, нежели в руках продавца, так как удовлетворяет потребность, имеющуюся у покупателя и не имеющуюся у продавца. Другие говорят: нет, товар не имеет той стоимости, которую должен платить за него покупатель, излишек берется у покупателя без эквивалента.

Рассмотрим оба эти воззрения. Французский писатель Кондильяк писал в 1776 году (в статье о торговле и правительстве): «Неверно, будто при обмене товаров равная ценность обменивается

на равную ценность. Напротив. Каждая из обеих договаривающихся сторон всегда отдает меньшую ценность в обмен на бóльшую... Если бы на самом деле всегда обменивались равные ценности, то ни одна из сторон не имела бы никакой выгоды. А между тем обе стороны выигрывают при этом или, во всяком случае, должны выиграть, иметь выгоду. Почему? Ценность вещей заключается только в их отношении к нашим потребностям. Один и тот же предмет для одного человека представляет бóльшую ценность, для другого — меньшую; и наоборот. Каждый старается отдать ненужную ему вещь, чтобы получить взамен то, что ему необходимо; каждый старается дать меньше и получить больше...»

Странная арифметика. Два человека обмениваются чем-либо, причем каждый дает другому более, чем получает сам. Это значит, что если я, например, покупаю у портного сюртук за 20 марок, то этот сюртук, пока он находится у портного, стоит менее 20 марок, а когда он перешел в мои руки, он стоит уже 20 марок. Не меняет дела и ссылка на то, что ценность вещей заключается только в их отношении к нашим потребностям. Ибо, не говоря уже о смешении потребительной и меновой стоимости, о чем речь будет ниже, если для покупателя сюртук полезнее, чем деньги, то для продавца, в свою очередь, деньги полезнее, чем сюртук.

Обратимся к другому объяснению: товары, в общем, продаются по цене, превосходящей их стоимость. В таком случае получаются еще более несуразные результаты. Допустим, что какая-то необъяснимая привилегия дает продавцу возможность продавать свой товар выше его стоимости: например, за 110 марок, тогда как товар стоит только 100, другими словами, с надбавкой цены на 10 процентов. Итак, продавец получает прибавочную стоимость в 10 марок. Но то же самое лицо, которое один раз выступает в роли продавца, в следующий раз выступает в роли покупателя. Теперь новое, третье лицо оказывается по отношению к нему продавцом и пользуется привилегией продать свой товар на 10 процентов дороже его стоимости. Наш делец выиграл в качестве продавца 10 марок и потерял в качестве покупателя 10 марок. В конце концов все сведется фактически к тому, что все владельцы товаров продают друг другу свои товары на 10 процентов дороже их стоимости, а это совершенно то же самое, как если бы они продавали их по их стоимости. Денежные названия, то есть цены товаров, поднимутся, но отношения их стоимостей останутся неизменными.

Предположим обратное: пусть покупатели пользуются привилегией покупать товары ниже их стоимости. Здесь не нужна даже ссылка на то, что покупатель, в свою очередь, станет продавцом. Он был