


«КАПИТАЛ» КАРЛА МАРКСА

ЮЛИАН
БОРХАРДТ // составитель

КЛАССИКА
МИРОВОЙ
БИЗНЕС
ЛИТЕРАТУРЫ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Классика мировой бизнес-литературы

Карл Маркс

«Капитал» Карла Маркса

«ЭКСМО»

1867

УДК 33.01
ББК 65.02

Маркс К. Г.

«Капитал» Карла Маркса / К. Г. Маркс — «Эксмо»,
1867 — (Классика мировой бизнес-литературы)

ISBN 978-5-04-158312-5

Карл Маркс совершил революцию в экономической теории и оставил после себя великое произведение «Капитал». Он вне конкуренции по глубине анализа экономических проблем среди работ теоретиков XIX века и это признается профессиональными экономистами во всем мире. Перед вами краткое изложение трех томов труда Карла Маркса «Капитал». Ее составил немецкий политик, журналист и популизатор марксизма Юлиан Борхардт. Он постарался максимально точно передать суть учения, и ему это удалось. После выхода книги в Германии она выдержала 4 издания в течение трех лет, а в прессе было множество заметок с положительными отзывами. Текущее издание примерно в 5 раз меньше по объему, чем оригинал. Оно является ценным инструментом для тех, кто хочет за короткое время ознакомиться с ключевыми идеями Маркса. В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

УДК 33.01

ББК 65.02

ISBN 978-5-04-158312-5

© Маркс К. Г., 1867

© Эксмо, 1867

Содержание

Глава 1	6
Глава 2	9
Глава 3	12
Глава 4	15
Глава 5	18
Глава 6	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

«Капитал» Карла Маркса

Составитель Юлиан Борхардт

© Karl Marx, 1867, 1885, 1894

© Julian Borchardt, 1920

© Алексеев С., перевод на русский язык, 1925

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

Глава 1

Товар, цена и прибыль¹

Политическая 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 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.

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

(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.

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 налично 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,

¹ Том III, часть 1, отделы 1–2. Том III, часть 2, отделы 1–2.

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.

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 данной 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 получаются 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.

Таким образом, конкуренция стремится выравнять 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 выравнять 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 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 соотносится 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.

Глава 2

Прибыль и обращение товаров²

Но 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 стоимость³ этого готового товара действительно равняется 110 маркам, то, значит, прибавочная ценность возникла из ничего во время 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 большую 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 большую... 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 большую 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

² Том III, часть 1, отделы 1–2. Том I, глава 4, параграф 2.

³ Слова «стоимость» или «ценность», поскольку они употребляются без слова «потребительная», всегда означают *меновую* стоимость.

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 продавцом, прежде чем стал покупателем, и уже потерял 10 процентов в качестве продавца, прежде чем выиграл 10 процентов в качестве покупателя. Все остается по-старому.

Можно возразить, что это уравнивание потери следующим за ней выигрышем простирается только на таких покупателей, которые вслед за своей покупкой имеют что продать; ведь есть люди, которые не имеют что продавать.

Последовательные защитники воззрения, что прибавочная стоимость вытекает из номинальной надбавки цены или из привилегии продавца продавать свой товар дороже, предполагают таким образом: класс людей, который только покупает, но не продает, следовательно, только потребляет и не производит. Что это значит? Что деньги, на которые этот класс только и делает, что покупает, притекают к нему все время даром, не путем обмена, а на основании каких-то правовых преимуществ или привилегий силы. Продавать такому классу людей товары выше их стоимости – значит лишь получать путем обмана обратно часть своих же денег, отданных даром. Так, в Древнем мире города Малой Азии платили Риму ежегодную денежную дань. На эти деньги Рим покупал у них товары, покупал слишком дорого. Азиаты накрывали римлян при торговых сделках на часть дани, уплаченной победителям. Однако в убытке оставались все же азиаты. Их товары оплачивались их же собственными деньгами. Таким путем невозможно ни обогащение, ни образование добавочной стоимости.

Конечно, все сказанное нисколько не исключает того, что отдельные товаровладельцы могут обогащаться на купле и продаже, обогоривая других. А может быть столь продувным плутом, что ему удастся накрыть *B* и *B*, а те, при всем своем желании, не будут в состоянии ответить ему тем же. *A* продал, например, *B* вино стоимостью в 40 марок и получил от него взамен пшеницу стоимостью в 50 марок. *A* превратил свои 40 марок в 50, из меньшего количества сделал большее. Но рассмотрим это поближе. Перед совершением этой сделки в руках у *A* было вино стоимостью в 40 марок, а в руках у *B* – пшеница стоимостью в 50 марок; общая стоимость их – 90 марок. После обмена между *A* и *B* общая стоимость обоих товаров остается той же – 90 марок. Оборот их не увеличил ни на грош их стоимость, изменилось лишь распределение ее между *A* и *B*. Та же перемена произошла бы, если бы *A* просто-напросто украл у *B* эти 10 марок, без покрова обмена. Ясно, что сумма обращающихся ценностей не может быть увеличена никаким изменением в их распределении, точно так же как количество благородных металлов в стране не увеличится оттого, что еврей-меняла продаст медную монету XVIII столетия за золотую. Класс капиталистов какой-либо страны в его целом не может сам себя обмануть и обогорить.

Итак, как ни вертись, мы приходим к одному и тому же результату. Обмен равных стоимостей не создает добавочной стоимости, обмен неравных стоимостей тоже не создает ее. Обращение или обмен товаров не создает стоимости.

Во всяком случае, увеличение стоимости, обнаруживающееся после продажи товара, не может вытекать из факта продажи. Его нельзя объяснить уклонением цены товаров от стоимости их. Если такое уклонение действительно имеет место, то это случайное, побочное обстоятельство, которое лишь затемняет дело. В таком случае мы должны предварительно свести цены на стоимости; впрочем, это происходит не только в науке. Постоянные колебания рыночных цен, их повышение и понижение взаимно уравниваются и сами собой сводятся к средней цене, это их внутренний закон. В предприятиях, рассчитанных на более или менее продолжительное время, купец и промышленник сообразуются именно с этой, средней ценой. Они знают, что если взять известный период времени в его целом, то товары продаются на самом деле не выше и не ниже, а по средней цене. Итак, мы должны объяснить образование прибыли и прирост стоимости товара исходя из предпосылки, что товары продаются по их действительной стоимости. А раз так, то эта добавочная стоимость, очевидно, должна возникать уже в самом процессе производства. Товар уже в тот момент, когда он принимает готовую форму и находится еще в руках первого продавца, должен стоить столько, сколько в конце концов платит за него последний покупатель, потребитель. Другими словами, стоимость товара должна превышать собою себестоимость фабриката, во время производства товара должна возникать новая стоимость.

Это ведет нас к вопросу: как вообще возникает стоимость товаров?

Глава 3

Потребительная стоимость и меновая стоимость.⁴

Общественно необходимый труд

Товар есть прежде всего предмет внешнего мира, вещь, которая по своим свойствам удовлетворяет какую-либо потребность человека. Каждую полезную вещь, как то: железо, бумагу и т. д., можно рассматривать с двух точек зрения – качественной и количественной. Каждая такая вещь обладает многими свойствами и поэтому может быть полезна с различных сторон. Полезность вещи делает ее *потребительной стоимостью*. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как то: железо, пшеница, алмаз и т. д., само есть потребительная стоимость или благо.

Меновая стоимость представляется нам прежде всего в виде количественного соотношения, в виде пропорции, в которой потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода. Обыкновенно определенное количество одного товара обменивается на определенные количества других товаров; это и есть меновая стоимость товара – отношение, которое постоянно меняется, в зависимости от места и времени. Поэтому меновая стоимость кажется нам чем-то случайным и совершенно относительным, то есть (как это высказал Кондильяк) она, по-видимому, «состоит только в отношении товаров к нашим потребностям». Меновая стоимость, присущая самому товару, представляется, по-видимому, бессмыслицей. Рассмотрим это ближе.

Возьмем какой-нибудь определенный товар, например центнер пшеницы. Он обменивается на столько-то и столько шелка или на столько-то ваксы или на столько-то золота и т. п. – одним словом, обменивается на другие товары в самых различных пропорциях. Итак, пшеница имеет разные меновые стоимости. Но так как эти определенные количества ваксы, шелка, золота и т. д. служат меновой стоимостью одного центнера пшеницы, они должны представлять собой равные меновые стоимости. Отсюда следует: во-первых, действительные меновые стоимости данного товара выражают собой нечто равное; во-вторых, за меновой стоимостью должно иметься известное содержание, выражаемое ею.

Возьмем, далее, два товара, например пшеницу и железо. Каково бы ни было их меновое отношение, его всегда можно выразить уравнением, в котором данное количество пшеницы приравнивается известному количеству железа. Например, центнер пшеницы равен двум центнерам железа. Что говорит нам это уравнение? Что в двух различных вещах, в центнере пшеницы и в двух центнерах железа, существует нечто общее, равной величины. Следовательно, обе эти вещи равны чему-то третьему, которое само по себе не является ни первой, ни второй из них. Итак, каждую из них, поскольку она есть меновая стоимость, можно свести к этому третьему.

Этой общей основой не может быть естественное свойство товаров. Телесные свойства имеют значение, лишь поскольку они делают вещь полезной, но при меновом отношении потребительная стоимость товаров оставляется совершенно в стороне. Здесь одна потребительная стоимость значит столько же, как всякая другая, если только имеется в надлежащей пропорции. Или, как говорит старик Барбон (1696 г.): «Один раз товары так же хороши, как другой, если только их меновая стоимость одинакова. Между вещами одинаковой меновой сто-

⁴ Том I, главы 1–2.

имости нет различия или различимости. На сто марок олова и железа имеют такую же меновую стоимость, как на 100 марок серебра и золота». Как потребительные стоимости товары прежде всего разнятся своими качествами; как меновые стоимости они могут различаться только своим количеством.

Если оставить в стороне потребительную стоимость товарных тел, за ними остается только одно свойство: то, что они – *продукты труда*. Однако и продукт труда уже успел преобразиться у нас под руками. Раз мы оставляем в стороне его потребительную стоимость, мы оставляем в стороне также его физические части и формы, которые именно и делают его потребительной стоимостью. Это уже не стол, не дом, не пряжа или какой-нибудь другой полезный предмет. Все его физические свойства улетучились. Это уже также не продукт работы столяра, плотника или прядильщика, вообще какой-либо *определенной* производственной работы. Это уже только продукт человеческого труда вообще, отвлеченного общечеловеческого труда, то есть продукт израсходования человеческой рабочей силы, будет ли это рабочая сила столяра, плотника, прядильщика и т. д. В этих вещах мы видим теперь только то, что на производство их затрачена человеческая рабочая сила; это, так сказать, ступки человеческой рабочей силы.

Итак товар имеет меновую стоимость или ценность только потому, что в нем овеществлен отвлеченный общечеловеческий труд. Как измерять эту ценность? По количеству содержащегося в ней труда, как «субстанции, образующей ценность». Количество труда измеряется его продолжительностью, а рабочее время, в свою очередь, имеет свой масштаб в определенных единицах времени, как то: час, день и т. д.

Раз ценность товара определяется количеством труда, израсходованного на его производство, то могло бы казаться, что чем человек ленивее и неспособнее, тем большую ценность представляет его товар, так как тем больше времени требуется на производство. Однако труд, создающий стоимость, есть одинаковый общечеловеческий труд, затрата одной и той же человеческой рабочей силы. Рабочая сила всего общества, воплощенная в его товарах, идет в счет как одна и та же общечеловеческая рабочая сила, хотя и состоит из бесчисленных индивидуальных рабочих сил. В каком смысле все эти индивидуальные рабочие силы могут быть сведены на одну и ту же общечеловеческую рабочую силу? Это возможно, поскольку они являются общественной средней рабочей силой, то есть расходуют на производство товара только средне-необходимое или общественно-необходимое рабочее время. Общественно-необходимое рабочее время – это то время, которое требуется для того, чтобы произвести какой-нибудь товар при существующих нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне сноровки и интенсивности труда. Так, например, когда в Англии введен был паровой ткацкий станок, то для превращения данного количества пряжи в ткань требовалась уже, например, лишь половина того количества труда, что прежде. Английский ручной ткач употреблял на эту работу столько же времени, как прежде; но продукт часа его индивидуального труда представлял уже лишь полчаса общественно-необходимого рабочего времени, и поэтому ценность его упала наполовину.

Итак, ценность товара определяется количеством *общественно-необходимого* труда или *общественно-необходимого* рабочего времени, потребного для производства этого товара. Отдельный товар имеет здесь значение лишь как средний экземпляр своего вида. Товары, в которых воплощены одинаковые количества труда или которые требуют для своего производства одного и того же рабочего времени, имеют одинаковую ценность, одинаковую меновую стоимость. Ценность одного товара относится к ценности другого товара, как рабочее время, необходимое для его производства, к рабочему времени, необходимому для производства этого другого товара. «Как ценности все товары являются лишь определенным количеством кристаллизованного рабочего времени»⁵.

⁵ Карл Маркс. К критике политической экономии.

Ценность товара оставалась бы неизменной, если бы рабочее время, необходимое для его производства, оставалось всегда одно и то же. Но оно изменяется, как только изменилась производительность труда. Последняя зависит от многих причин, в том числе от средней сноровки рабочего, от развития науки и ее применения в технике, от регулировки производственного процесса, от объема и действительности орудий производства, наконец, от природных условий. Так, например, то же самое количество труда земледельца даст при благоприятных естественных условиях вдвое больше пшеницы, чем при неблагоприятных. То же самое количество труда даст в богатых рудниках больше металла, чем в бедных. Алмазы – очень редкое явление на земной коре, поэтому найти их стоит, в среднем, много рабочего времени. Следовательно, в немногих экземплярах они представляют много труда. В богатых россыпях то же количество труда даст больше алмазов, и ценность их упадет. Если удастся с небольшой затратой труда превращать уголь в алмазы, то ценность последних может пасть, пожалуй, ниже ценности кирпичей. Одним словом, чем выше производительность труда, тем меньше рабочего времени требуется для производства данного товара, тем меньше труда воплощено в этом товаре, тем ниже его меновая ценность, его меновая стоимость. Наоборот, чем ниже производительность труда, тем больше рабочего времени требуется для производства товара, тем выше меновая стоимость последнего.

Вещь может быть потребительной стоимостью, не будучи в то же время меновой стоимостью. Это бывает в тех случаях, когда предмет приносит человеку пользу без какой-либо затраты труда. Например, воздух, девственная почва, естественные луга, лес, растущий без всякого ухода, и т. д. Вещь может быть полезна, быть в то же время продуктом человеческого труда, но не быть товаром. Это бывает тогда, если кто-нибудь удовлетворяет продуктом своего труда свои собственные потребности; в этом случае человек создает потребительную стоимость, но не товар. Товар есть не просто потребительная стоимость, а потребительная стоимость для других, общественная потребительная стоимость. Наконец, ни одна вещь не может представлять из себя меновую стоимость, не будучи потребительной стоимостью. Если она бесполезна, то воплощенный в ней труд тоже бесполезен, не идет в счет как труд и поэтому не создает стоимости.

Глава 4

Купля и продажа рабочей силы⁶

Итак, мы знаем, что меновая стоимость товаров есть не что иное, как воплощенный в них общечеловеческий труд. Теперь вернемся к вопросу: каким образом возможно, что фабрикант производства своих товаров извлекает большую стоимость, чем та, какую он вложил в это производство.

Повторим постановку вопроса: для производства определенного товара капиталисту нужна определенная сумма денег, скажем, 100 марок. Но готовый товар он продает за 110 марок. Мы видели, что эта добавочная стоимость в 10 марок не могла возникнуть в процессе обращения или оборота товаров.

Следовательно, она возникла в процессе производства. Требуется доказать, как это произошло.

Отчасти проблема уже разрешена, раз мы знаем, что меновая стоимость создается трудом, общественно-необходимым трудом. Возьмем для примера прядильную фабрику. Чтобы из хлопка с помощью прядильных машин и других средств производства произвести пряжу, необходима затрата труда. Поскольку это общественно-необходимый труд, он создаст меновую стоимость. Следовательно, он прибавляет к уже имеющемуся сырому материалу, в данном случае к хлопку, новую стоимость, а также переносит на пряжу стоимость изнашивания машин и т. д. Однако остается еще следующая трудность: капиталист, по-видимому, оплатил в своих издержках производства также и этот труд. Ибо наряду со стоимостью машин, зданий, сырья и приклада в его издержках производства фигурирует также заработная плата. А за что капиталист платит ее? Конечно, за труд прядильщиков. Значит, все стоимости, имеющиеся в результате процесса производства, по-видимому, имелись уже и до процесса производства.

Однако ясно, что та новая стоимость, которую создал труд прядильщика, не должна обязательно совпадать со стоимостью, которую капиталист выплачивает ему в виде заработной платы. Она может быть больше или меньше последней. Если она больше, то мы нашли здесь секрет прибавочной стоимости.

Но ведь мы исходим из предпосылки, что при всех куплях и продажах уплачивается правильная стоимость. Ведь мы уже убедились, что хотя цена часто выше или ниже стоимости, эти отклонения ничего не в состоянии объяснить нам. Следовательно, если капиталист оплачивает рабочего ниже его стоимости, то, как бы часто это ни происходило, мы можем рассматривать этот факт только как исключение. Необходимо найти объяснение прибавочной стоимости также для нормального случая, когда капиталист оплачивает полностью стоимость того, что он покупает за заработную плату. Мы должны ближе разглядеть эту специальную сделку купли-продажи между капиталистом и рабочим.

Что покупает капиталист у рабочего за заработную плату? Его рабочую силу. Капиталист приобретает ее в свое распоряжение. Однако для того, чтобы капиталист мог купить за деньги рабочую силу рабочего, должны быть налицо известные условия. Рабочая сила может появиться на рынке в качестве товара лишь тогда, когда носитель ее предлагает ее в продажу. А для этого рабочий должен иметь право свободного распоряжения ею, то есть быть свободным собственником своей рабочей силы, своей личности. Он встречается тогда на рынке с капиталистом как равноправный товаровладелец; разница между ними лишь та, что один из них покупатель, другой – продавец, стало быть, оба они юридически равные личности. Для того чтобы это отношение было длительным, постоянным, необходимо, чтобы собственник рабочей

⁶ Том I, глава 4, параграф 3.

силы продавал ее каждый раз лишь на определенный срок. Ибо если он продаст ее целиком, раз навсегда, то он продаст самого себя и превратится из свободного в раба, из товаровладельца в товар.

Вторым существенным условием для того, чтобы можно было за деньги покупать на рынке рабочую силу как товар, является следующее: собственник рабочей силы должен быть лишен возможности продавать продукты своего труда, вместо них он должен быть вынужден продавать именно саму рабочую силу, свои рабочие руки как товар. Это имеет место тогда, когда он не владеет необходимыми для производства товаров средствами производства, как то: сырым материалом, орудиями труда и т. п., и не владеет также жизненными припасами и предметами первой необходимости, чтобы быть в состоянии прожить, пока будет готов и продан его товар.

Итак, капиталист должен найти на рынке свободного рабочего, свободного в двояком смысле; с одной стороны, рабочий, как свободная личность, должен свободно располагать своей рабочей силой, как своим товаром; с другой стороны, он должен быть «свободен» от всех предметов, необходимых ему для самостоятельного использования его рабочей силы: он должен быть гол как сокол, не иметь никаких других товаров для продажи, кроме своих рабочих рук.

Впрочем, капиталиста не интересует вопрос, *что* заставляет свободного рабочего выступать на рынке в качестве продавца своей рабочей силы. Мы пока этот вопрос тоже можем оставить в стороне. Но одно ясно: если с одной стороны имеются капиталисты, а с другой – гол, владеющая только своими рабочими руками, то это не дело рук природы, это также не социальный факт, общий всем историческим периодам. Очевидно, что это результат исторического развития, продукт многих экономических переворотов, уничтожения целого ряда старых общественных форм производства.

Рассмотрим подробнее этот своеобразный товар, рабочую силу. Как все другие товары, она имеет меновую стоимость. Как устанавливается эта стоимость?

Меновая стоимость рабочей силы, подобно всякому другому товару, определяется рабочим временем, необходимым для ее производства, следовательно, также для ее воспроизводства. Рабочая сила существует только в живой личности, предполагает *ее* существование. Значит, рабочая сила создается поддержанием жизни индивидуума. Для поддержания своей жизни последний нуждается в определенном количестве средств существования. Итак, рабочее время, необходимое для производства рабочей силы, сводится к рабочему времени, необходимому для производства этих средств существования; другими словами, *стоимость рабочей силы есть стоимость средств существования, необходимых для поддержания жизни владельца рабочей силы.*

Сумма этих средств существования должна быть достаточной, чтобы дать возможность рабочему прожить в нормальных условиях его существования. Но сами естественные потребности, как то: пища, одежда, отопление, квартира и т. д., различны, смотря по природным условиям данной страны. С другой стороны, размеры так называемых необходимых потребностей, а также способы их удовлетворения большей частью зависят от уровня культуры данной страны, между прочим, в значительной степени также от того, при каких условиях образовался класс свободных рабочих; сообразно с этими условиями, складывается уровень жизни рабочего, уровень его потребностей. Итак, в отличие от других товаров, в определение стоимости рабочей силы приводят исторический и моральный элемент. Но в определенной стране и в определенное время среднее количество необходимых средств существования можно считать определенной величиной.

Собственники рабочей силы смертны. Для того чтобы они не переводились на рынке и всегда имелись к услугам капитала, рабочие силы, выбывающие из рынка, благодаря износу или смерти, должны постоянно возмещаться по меньшей мере тем же количеством новых рабочих

рук. Следовательно, сумма средств существования, необходимых для производства рабочей силы, включает в себя также средства существования для преемников или будущих носителей рабочей силы, то есть для детей рабочих. Затем, сюда относятся также расходы на профессиональное обучение рабочего; впрочем, для рядовой рабочей силы эти расходы минимальны.

Стоимость рабочей силы состоит из стоимости определенного количества средств существования. Поэтому она меняется вместе со стоимостью этих последних, то есть с рабочим временем, необходимым для их производства. Часть этих средств существования – например, продовольствие, топливо и т. д. – потребляется ежедневно и должна возмещаться ежедневно. Другие предметы первой необходимости, как одежда, мебель и т. п., потребляются в течение более или менее продолжительного промежутка времени и поэтому должны быть возмещаемы в соответственные сроки. Одни товары приходится покупать или оплачивать ежедневно, другие – еженедельно, каждую четверть года и т. д. Но как ни распределяются эти расходы, скажем, в течение года, они должны быть покрыты средним доходом изо дня в день. Следовательно, действительная суточная стоимость рабочей силы получается, если разделить на 365 стоимость всех средств существования, потребляемых рабочим за год. Предположим, что в полученной цифре товаров, представляющей собой среднее за один день, воплощены шесть часов общественного труда. В таком случае в рабочей силе овеществлено ежедневно полдня среднего общественного труда, или другими словами: для ежедневного производства рабочей силы требуется пол рабочего дня⁷.

Это количество труда, необходимое для ежедневного производства рабочей силы, составляет суточную стоимость ее или стоимость ежедневно воспроизводимой рабочей силы. Если полдня среднего общественного труда выражается в золоте в одном талере или в трех марках, то талер есть цена, соответствующая суточной стоимости рабочей силы. Собственник рабочей силы продает ее за один талер в день, и эта цена равна стоимости рабочей силы; согласно нашей предпосылке, капиталист уплачивает всю эту стоимость.

Благодаря особенному характеру товара, рабочая сила, с заключением сделки между ее продавцом и покупателем, ее потребительная стоимость не перешла еще действительно в руки покупателя. Потребительная стоимость рабочей силы заключается лишь в последующей реализации ее. Поэтому продажа рабочей силы и ее фактическое использование временно не совпадают. При таких товарах, когда формальное отчуждение потребительной стоимости продавцом не совпадает по времени с фактической передачей ее покупателю, уплата происходит обыкновенно не в момент заключения сделки, а позднее. Действительно, во всех капиталистических странах рабочая сила оплачивается лишь после того, как она уже функционировала, например к концу каждой недели. Это значит, что рабочий повсюду ссужает капиталисту потребительную стоимость своей рабочей силы; он дает покупателю потратить ее, прежде чем получил сам цену ее. Рабочий повсюду кредитует капиталиста.

⁷ Просим читателя читать это место с особенной внимательностью. Фридрих Клейнвехтер, доктор прав, императорский и королевский надворный советник и профессор государственных наук в Черновицком университете, понял это так: Маркс утверждает, что рабочий производит, например, в шесть часов то, что ему необходимо для поддержания его жизни (см. его «Учебник политической экономии», немецкое издание, с. 153).

Глава 5

Как возникает прибавочная стоимость⁸

Рабочая сила потребляется в процессе работы. Покупатель рабочей силы потребляет ее, заставляя ее продавца работать. Капиталист с полным знанием дела выбирает необходимые для его отрасли, будь то производство пряжи, сапог и т. п., средства производства и рабочие силы и заставляет рабочего использовать эти средства производства в процессе труда. Сначала ему приходится брать рабочую силу в таком виде, в каком он ее находит, следовательно, пользоваться трудом рабочих так, как он практиковался, когда еще не было капиталистов. Лишь позднее может иметь место изменение самого производственного процесса, в результате подчинения труда капиталу. Поэтому мы и рассматриваем его позднее.

Процесс труда, потребление проданной капиталисту рабочей силы рабочего, являет нам две характерные особенности.

Рабочий работает под контролем капиталиста. Последний наблюдает за правильным ходом работы и за целесообразным употреблением средств производства. Другими словами, рабочий утратил свою свободу и независимость при процессе труда.

И во-вторых, продукт труда отныне – уже собственность не рабочего, а капиталиста. Так как капиталист – согласно нашей предпосылке – оплачивает суточную стоимость рабочей силы, то потребление ее принадлежит ему. Равным образом ему принадлежат другие элементы, необходимые для производства продукта, а именно – средства производства. Следовательно, процесс труда совершается с помощью вещей, закупленных капиталистом; поэтому продукт труда является его собственностью.

Этот продукт имеет потребительную стоимость. Это, например, пряжа, сапоги и т. д. Хотя сапоги и т. д. в известной степени служат показателем общественного прогресса, а наш капиталист – безусловный прогрессист, он фабрикует их далеко не ради их самих. Потребительные стоимости производятся здесь только потому, что они являются в то же время меновыми стоимостями. Наш капиталист преследует при этом двоякую цель. Во-первых, он производит предмет, предназначенный для продажи, товар, следовательно, предмет потребления, имеющий свою меновую стоимость. Во-вторых, ему необходимо произвести товар, меновая стоимость которого выше, нежели сумма меновых стоимостей средств производства и рабочей силы, на которые он авансировал свои денежки. Капиталисту нужно производство не только потребительной, но и меновой стоимости, причем не только стоимости, но и прибавочной стоимости.

Мы знаем, что меновая стоимость каждого товара определяется количеством вложенного в него труда. Это относится также к продукту, получаемому капиталистом в результате процесса труда.

Итак, прежде всего необходимо подсчитать труд, овеществленный в этом продукте.

Пусть это будет, например, пряжа. Для производства пряжи прежде всего был необходим сырой материал капиталиста, скажем, десять фунтов хлопка. Как велика стоимость хлопка, для нас безразлично; факт тот, что капиталист купил хлопок по его полной стоимости, например по 10 марок. В цене хлопка труд, необходимый для его производства, уже фигурирует как общечеловеческий труд.

Предположим далее, что изнашивание средств производства, веретен и пр. составило при производстве хлопка меновую стоимость в 2 марки. Если сумма золота в размере 12 марок является продуктом 24 рабочих часов, или двух рабочих дней, то отсюда следует, что в

⁸ Том I, глава 5.

пряже овеществлены два рабочих дня. Рабочее время, необходимое для производства хлопка как сырья для пряжи, является частью рабочего времени, необходимого для производства пряжи, и поэтому заключается в этой последней. То же самое следует сказать о рабочем времени, необходимом для производства веретен; без изнашивания этих последних невозможна выделка пряжи. Мы предполагаем, что затрачено только рабочее время, необходимое при самых обыкновенных условиях производства. Если, например, для выделки фунта пряжи необходимо только один фунт хлопка, то на производство фунта пряжи должно быть затрачено не более фунта хлопка. Равным образом и с веретенами. Если капиталисту взбредет в голову употреблять вместо железных золотые веретена, то в стоимости его пряжи тем не менее засчитывается лишь общественно-необходимое время, то есть рабочее время, необходимое для производства железных веретен.

А теперь обратимся к той части стоимости, которую прибавляет к хлопку сам труд прядильщика. Предположим, что этот труд – простой, средний общественный труд. Ниже мы увидим, что обратное предположение тоже не меняет дела.

Крайне важно, чтобы в процессе прядения израсходовалось только общественно-необходимое время. Это кардинальный пункт. Если при нормальных условиях производства $1\frac{2}{3}$ фунта хлопка перерабатывается в час в $1\frac{2}{3}$ фунта пряжи, это рабочий день лишь тогда считается рабочим днем, если в 12 часов превращает $12 \times 1\frac{2}{3}$ фунта хлопка в $12 \times 1\frac{2}{3}$ фунта пряжи. Ибо только общественно-необходимое рабочее время создает стоимость.

Для процесса созидания стоимости совершенно безразлично, что труд в данном случае есть именно труд прядильщика, материал его – хлопок, а продукт – пряжа. Если бы наш рабочий работал не на прядильной фабрике, а в угольных копях, где объект труда, уголь, дан самой породой, то и здесь определенное количество вырубленного из жилы угля, например один центнер, представляет собой определенное количество поглощенного труда.

Мы предположили, что при продаже рабочей силы ее суточная стоимость равняется 3 маркам и что в этих 3 марках воплощены 6 рабочих часов, что, следовательно, необходимы 6 рабочих часов для производства того количества предметов первой необходимости, которое требуется, в среднем, в день для поддержания жизни рабочего. Если в один час прядильщик превращает $1\frac{2}{3}$ фунта хлопка в $1\frac{2}{3}$ фунта пряжи (цифры эти совершенно произвольны), то в шесть часов он превратит 10 фунтов хлопка в 10 фунтов пряжи. Итак, за время процесса прядения хлопок вобрал в себя шесть рабочих часов. Это рабочее время равносильно в золоте трем маркам. Значит, сам процесс прядения прибавил к хлопку меновую стоимость в 3 марки.

Теперь рассмотрим общую стоимость продукта, десяти фунтов пряжи. В них овеществлены $2\frac{1}{2}$ рабочих дня: из них 2 дня, заключающихся в хлопке и средствах производства, и $\frac{1}{2}$ дня труда, вобранных хлопком во время процесса прядения. Это рабочее время равносильно в золоте 15 маркам. Значит, 15 марок есть цена, соответствующая стоимости 10 фунтов пряжи; цена одного фунта пряжи будет $1\frac{1}{2}$ марки.

Наш капиталист недоумевает. Стоимость его продукта оказывается равной стоимости авансированного капитала. Авансированная капиталистом стоимость не окупилась, не создала прибавочной стоимости. Цена 10 фунтов пряжи есть 15 марок, и ровно 15 марок были затрачены: 10 марок за хлопок, 2 марки за износ средств производства и 3 марки за рабочую силу.

Что скажет наш капиталист? По всей вероятности, он будет протестовать. Я, мол, ссудил свои деньги, чтобы сделать из них больше денег. Но дорога в ад вымощена благими намерениями; точно так же намерением капиталиста могло бы быть сделать себе деньгу без всякого производства. Он грозит. В другой раз его уже не проведешь, он будет умнее и предпочтет покупать на рынке готовый товар, чем тратиться на его производство. Но если все его братья капиталисты поступят таким образом, как ему найти тогда на рынке товары? Денежки свои он

съесть не может. Тогда он пытается подействовать убеждением и вдается в сентиментальность. Он ссылается на свое самопожертвование. Ведь он мог бы прокутить свои 15 марок. Вместо этого он употребил их в производство и сделал из них пряжу. Но – скажем мы – зато у него нет угрызений совести, а есть пряжа! Кроме того, на нет суда нет. Как бы мы ни ценили его воздержание, у нас нет ресурсов, чтобы оплатить его, так как стоимость продукта, полученного в результате производственного процесса, равняется лишь сумме вложенных в этот процесс товарных стоимостей. Итак, капиталисту не остается ничего иного, как довольствоваться сознанием своей добродетели. Далекий от этого, он, однако, становится настойчив.

Пряжа ему не нужна, заявляет он, он производил ее только с целью продажи. В таком случае пусть и продает ее подобию-поздорову или, что еще лучше, пусть производит только для собственного потребления. Тут он становится груб и дерзок. Что ж, говорит он, по-вашему, рабочий в состоянии производить товар из ничего, только своими голыми руками? Кто дал ему сырой материал, без которого он не мог бы применять свой труд? А так как большая часть общества состоит из таких голышей, то разве он, капиталист, не оказал обществу неопределимую услугу своими средствами производства, своим хлопком и веретенами! Уж не говоря о самом рабочем, которому он вдобавок дал средства к жизни. И что ж, за эту услугу он не вправе требовать для себя вознаграждения? Однако рабочий оказал ему, в свою очередь, услугу, превратив его хлопок и веретена в пряжу. Кроме того, здесь вообще речь не в услугах. Услуга есть не что иное, как полезный эффект данной потребительной стоимости, будь то товар или труд. А здесь речь идет о меновой стоимости. Капиталист уплатил рабочему стоимость трех марок. Рабочий вернул ему в точности ту же сумму, прибавив к хлопку стоимость в три марки. Око за око, зуб за зуб. Наш друг капиталист меняет свою тактику, он напирал уже не на свою роль капиталиста, а становится в скромную позу рабочего. Как, разве он сам не работал? А работа надзора за прядильщиками? Разве этот труд не образует стоимости? Его мастер и управляющий пожимают плечами. Тем временем, однако, капиталист снова впадает в свой прежний тон, он снова в мажорном настроении, физиономия его проясняется. Ах, господа, говорит он, я вас водил за нос. Вся эта иеремиада была с его стороны комедией. Она гроша ломаного не стоит. Пусть этими баснями занимаются специально оплачиваемые за это профессора политической экономии. Он же человек практики, который, правда, не всегда взвешивает, что говорит за прилавком, но зато отлично знает, как вести свое дело.

Рассмотрим дело поближе. Суточная стоимость рабочей силы равнялась 3 маркам, потому что в самой рабочей силе овеществлено пол рабочего дня, то есть потому, что средства существования, необходимые для суточного воспроизводства рабочей силы, стоят пол рабочего дня. Но заключенный в рабочей силе прошедший труд и тот живой труд, в котором она проявляется, суточное воспроизведение рабочей силы и суточное израсходование рабочей силы – это две совершенно различные величины. Для поддержания жизни рабочего в течение суток нужно только пол рабочего дня, но это несколько не препятствует рабочему работать целый день. Стоимость (Wert) рабочей силы и ее использование (Verwertung) в процессе производства – две различные величины. Эту разницу стоимостей и имел в виду капиталист, покупая рабочую силу. Полезное свойство рабочей силы производить пряжу или сапоги было лишь неизбежным побочным обстоятельством, ибо для образования меновой стоимости труд должен быть израсходован в полезной форме. Решающую роль при купле рабочей силы играет особая потребительная стоимость этого товара; эта потребительная стоимость заключается в том, что труд является источником меновой стоимости, причем создает большую стоимость, чем та, которую имеет сам. Этой службы и ожидает от рабочего капиталист. При этом капиталист поступает согласно непреложным законам обмена товаров. В самом деле: продавец рабочей силы, как продавец всякого другого товара, получает ее меновую стоимость и отчуждает ее потребительную стоимость. Потребительная стоимость рабочей силы, сам труд, не принадлежит ее продавцу, точно так же как виноторговцу не принадлежит потребительная стои-

мость проданного им вина. Капиталист уплатил суточную стоимость рабочей силы, он имеет, следовательно, право на потребление в течение суток, право на суточный труд. Тот факт, что суточное поддержание рабочей силы стоит только пол рабочего дня, хотя рабочая сила может действовать в продолжение целого дня, тот факт, что благодаря этому стоимость, создаваемая потреблением рабочей силы в продолжение целого дня, вдвое больше ее собственной суточной стоимости, – это особое счастье для покупателя, но нисколько не кривда по отношению к продавцу.

Наш капиталист предвидел все это и потирает руки от удовольствия. Для рабочего приготовлены в мастерской средства производства не на полдня, но для 12-часового рабочего дня. Если 10 фунтов хлопка поглощают 6 рабочих часов и превращаются в 10 фунтов пряжи, то 20 фунтов хлопка поглотят 12 рабочих часов и дадут 20 фунтов пряжи. Рассмотрим продукт удлиненного процесса труда. В 20 фунтах пряжи мы находим теперь овеществленными 5 рабочих дней: четыре – в виде сырого материала и орудий производства, а один – всосан хлопком во время самого процесса производства. Пять рабочих дней выражаются в золоте в 30 марках. Это, стало быть, цена 20 фунтов пряжи. Фунт пряжи по-прежнему стоит $1\frac{1}{2}$ марки. Но стоимость товаров, брошенных капиталистом в процессе производства, составляет 27 марок, а стоимость пряжи равняется теперь уже 30 маркам. Стоимость продукта возросла на одну девятую сравнительно со стоимостью, авансированной на его производство. Таким образом, 27 марок превратились в 30. Они дали прибавочную стоимость в 3 марки – фокус, наконец, удался.

Все условия проблемы разрешены, причем законы обмена товаров нисколько не нарушены. Равная стоимость обменена на равную стоимость. Капиталист в качестве покупателя оплатил каждый товар по его стоимости: хлопок, веретена, рабочую силу. Затем он поступил, как поступает всякий покупатель товаров: он потребил их потребительную стоимость. Потребление рабочей силы дало в результате 20 фунтов пряжи стоимостью в 30 марок. После этого капиталист возвращается на рынок и уже не покупает, а продает товар. Он продает пряжу по $1\frac{1}{2}$ марки за фунт, ни на грош больше или меньше ее стоимости. И все же он извлекает из оборота на три марки больше того, что он первоначально вложил в него.

Сравним теперь процесс образования стоимости и процесс использования рабочей силы. Второй – не что иное, как первый, продленный за известный пункт. Если этот второй процесс продолжается лишь до того момента, когда возмещается оплаченная капиталистом стоимость рабочей силы, то мы имеем простой процесс образования стоимости. Если этот процесс продолжается и за этот момент, он становится процессом использования рабочей силы.

Но труд образует стоимость лишь постольку, поскольку на производство продукта затрачено лишь общественно-необходимое время. Рабочая сила должна функционировать в нормальных условиях.

Если в прядильном производстве господствующим орудием производства является прядильная машина, то рабочего нельзя заставлять работать с примитивным деревенским веретеном. Капиталист должен давать рабочему в качестве сырья хлопок нормальной доброты, а не брак, рвущийся каждый момент. В обоих случаях пришлось бы иначе на производство фунта пряжи затратить больше, чем общественно-необходимое рабочее время, причем это излишнее рабочее время не создает стоимости, или денег. Затем, сама рабочая сила должна быть нормального качества. В той области, в которой она применяется, она должна обладать средней мерой ловкости, сноровки, проворства. Она должна затрачиваться с общественно-обычной степенью интенсивности, с обычной средней мерой напряженности. Капиталист следит за этим так же бдительно, как и за тем, чтобы время не уходило без работы. Он купил рабочую силу на известное время и смотрит в оба, чтобы не пострадали его интересы. Наконец, сырой материал и орудия труда должны расходоваться целесообразно, ибо расточенные зря они рав-

носились излишне затраченному труду, следовательно, не принимаются во внимание и не входят в общую сумму образованной стоимости.

Мы упомянули выше, что для процесса использования рабочей силы совершенно безразлично, будет ли труд, приобретенный капиталистом, простой, общественно-средний труд или сложный труд. Сложный труд есть не что иное, как проявление рабочей силы, предполагающей более высокие издержки на обучение; производство такой рабочей силы требует больше рабочего времени, поэтому она имеет большую стоимость, чем простая рабочая сила. Если, с одной стороны, стоимость такой рабочей силы выше, то зато, с другой стороны, эта рабочая сила проявляется в более высоком труде и поэтому овеществляется в тот же период времени в сравнительно более высоких стоимостях. Но каково бы ни было различие в степени между трудом прядильщика и ювелира, нет никакого качественного различия между той долей труда ювелира, которой последний возмещает стоимость своей рабочей силы, и той долей добавочного труда, которой он создает прибавочную стоимость⁹.

⁹ Различие между высшим и простым, квалифицированным и неквалифицированным трудом отчасти покоится просто на иллюзиях или же, во всяком случае, на различиях, которые фактически давно перестали существовать и живут еще лишь по традиции в воображении людей; отчасти же на более беспомощном положении известных слоев рабочего класса, которое не позволяет им добиться оплаты стоимости их рабочей силы в такой же мере, как это удается другим слоям рабочего класса. При этом случайные обстоятельства играют столь значительную роль, что различные виды труда, бывает, меняются местами. Так, например, в странах, где физическая сила рабочего класса ослаблена и сравнительно истощена, как то: во всех странах с развитым капиталистическим производством виды труда, в общем, несложные, требующие лишь значительной мускульной силы, превращаются в более высокие, тогда как утонченный труд падает на ступень простого труда. Так, работа каменщика занимает в Англии более высокую ступень, чем работа вышивальщика ковров. С другой стороны, производство бумажного бархата считается простым трудом, хотя он требует большого физического напряжения и, кроме того, крайне вреден для здоровья. Впрочем, не следует думать, что так называемый квалифицированный труд занимает значительное место в общей сумме труда какой-нибудь нации. По вычислениям Laing'a, в Англии и Валлисе 11 миллионов людей живут простым трудом. Если вычесть один миллион аристократов и еще один миллион, приходящийся на обитателей домов для бедных, на бродяг, преступников, проституток и т. д., то из общей цифры народонаселения, которая ко времени выхода книги этого автора составляла 18 миллионов, останется на средний класс, включая в него мелких рантье, чиновников, писателей, художников, учителей и т. д., 4 миллиона. Чтобы получить эти 4 миллиона, автор причисляет к работающей части среднего класса, кроме банкиров и т. д., всех лучше поставленных «фабричных рабочих». Каменщики также фигурируют среди квалифицированных рабочих. Таким образом, остаются вышеупомянутые 11 миллионов (*S. Laing*. Нищета нации и т. д. Лондон, 1844). «Подавляющее большинство народа составляет великий класс, живущий лишь простым трудом» (*Джеймс Милль* в статье «Колонии», в добавлении к Британской энциклопедии, 1831).

Глава 6

Постоянный и переменный капитал¹⁰

Основной и оборотный капитал

Мы знаем теперь, каким образом при производстве товаров возникает прибавочная стоимость. Очевидно, что в каждом отдельном предприятии прибавочная стоимость должна быть различна и не зависима от величины затраченного капитала. Ибо мы видели, что она возникает только из живого, вновь затраченного труда, а не из имеющихся уже средств производства. В нашем примере капиталист уплатил за все средства производства (хлопок и орудия труда) 24 марки; кроме того, три марки заработной платы. В этих 24 марках, то есть в стоимости средств производства, труд прядильщика не произвел никакого изменения; он перенес их целиком на пряжу. Но три марки заработной платы поглощены им, и вместо них явилась новая стоимость в 6 марок.

Итак, та часть капитала, которую капиталист употребляет на средства производства, то есть на сырой и вспомогательный материал и на орудия труда, не изменяет своей стоимости в процессе производства. Мы называем ее потому *постоянным капиталом*.

Напротив, часть капитала, затраченная на рабочую силу, изменяет свою стоимость в течение производственного процесса. Она воссоздает свою собственную стоимость и сверх того некоторый излишек, прибавочную стоимость, которая может быть больше или меньше. Из постоянной величины эта часть капитала беспрестанно превращается в переменную. Мы называем ее поэтому *переменным капиталом*.

Ясно, что на одну и ту же сумму заработной платы (переменного капитала) в различных отраслях производства могут приходиться очень различные количества средств производства (постоянного капитала). На фабрике машин количество средств производства, обрабатываемых одним рабочим, будет другое, чем в бумагопрядильне, опять другое же в угольной шахте и т. д. «*Органический состав*» капитала (как мы будем называть это отношение между постоянной и переменной частью капитала) различен, смотря по области производства. Здесь не только мыслимы, но и действительно существуют самые различные отношения.

Предположим, три различных капитала (из трех различных отраслей производства) со следующим органическим составом:

I. 80 с (постоянный) + 20 v (переменный)¹¹

II. 50 с + 50 v

III. 20 с + 80 v

Предположим далее, что рабочая сила эксплуатируется во всех трех областях в одинаковой мере: например, что рабочий в каждой из них должен создать стоимость ровно вдвое большую, чем полученная им в виде заработной платы. Мы получим тогда следующие результаты:

- капитал I получает 20 m (прибавочная стоимость)¹²
- капитал II получает 50 m
- капитал III получает 80 m

¹⁰ Том I, главы 6–7. Том III, часть I, главы 8–10. Том II, глава 8.

¹¹ Буква «с» означает начальную букву слова *constant* (постоянный), буква «v» – начальную букву слова *variabel* (переменный).

¹² Буква «m» означает начальную букву слова *Mehrwert* (прибавочная стоимость).

Прибыль исчисляется как процентное отношение излишка к капиталу; следовательно, в первом случае мы имеем прибыль в 20, во втором – в 50, а в третьем – в 80 процентов. К этому присоединяется еще то, что степень использования рабочего не во всех предприятиях одинакова, в одних она выше, в других ниже. Есть еще другие обстоятельства, вызывающие различие в величине прибавочной стоимости в различных областях производства и даже в отдельных предприятиях, так, например, скорость обращения капитала, о чем еще будет речь ниже. Из всего этого следует, что количество прибавочной стоимости не может быть одинаково даже в отдельных предприятиях, не говоря уже о различных отраслях производства. Каким же образом осуществляется на деле равный уровень прибыли?

Возьмем пять различных отраслей производства с каждый раз различным органическим составом вложенного в них капитала. Предположим затем, что во всех них рабочая сила даст в качестве прибавочной стоимости 100 процентов своей собственной стоимости. В результате мы получим:

	Капитал	Прибавочная стоимость	Стоимость продукта	Уровень прибыли
I	80 c + 20 v	20	120	20%
II	70 c + 30 v	30	130	30%
III	60 c + 40 v	40	140	40%
IV	85 c + 15 v	15	115	15%
V	95 c + 5 v	5	105	5%

Итак, в пяти различных отраслях мы, при одинаковом использовании труда, получили очень различные уровни прибыли.

Общая цифра капиталов, вложенных во всех этих пяти областях, составляет 500; общая цифра произведенной во всех них прибавочной стоимости равняется 110; общая стоимость произведенных товаров – 610. Предположим, что во всех пяти областях вложен один единый капитал, равный этой общей цифре 500; капиталы I–V пусть будут лишь отдельные части этого капитала (как, например, это происходит в хлопчатобумажной фабрике, в различных отделениях которой – чесальне, подготовительной мастерской, прядильне, ткацкой мастерской – отношение между постоянным и переменным капиталом различно, так что приходится путем подсчета определять среднее отношение для всей фабрики). В таком случае средний состав нашего общего капитала будет: $500 = 390 c + 110 v$ или выраженный в процентах: $78 c + 22 v$. Каждый из пяти капиталов по 100 мы рассматриваем как $\frac{1}{5}$ общего капитала, состав каждого из них будет в таком случае именно этот средний состав $78 c + 22 v$, причем на каждый придется средняя прибавочная стоимость 22. Следовательно, средний уровень прибыли будет 22 процента, а цена одной пятой всего продукта будет равняться 122. Продукт каждой пятой всего затраченного капитала, стало быть, должен будет идти в продажу по цене 122.

Однако, чтобы не прийти к совершенно ошибочным выводам, необходимо принять во внимание еще одно обстоятельство. Постоянный капитал – то есть средства производства – состоит, в свою очередь, из двух существенно различных частей. Средства производства бывают различного рода. Главным образом это постройки, машины и аппараты, затем сырье и вспомогательные материалы; другими словами, *орудия труда*, с помощью которых ведется производство, и *предметы труда*, на которых происходит это производство. Ясно, что в процессе производства роль орудий труда существенно отличается от роли предметов труда. Уголь, которым топится машина, исчезает бесследно, точно так же масло, которым смазывается ось

колеса, и т. д. Краски и другие вспомогательные материалы исчезают, но проявляются в свойствах продукта или фабриката. Сырой материал образует субстанцию продукта, лишь изменив в нем свою форму. Одним словом, сырой и вспомогательный материал совершенно потребляются в процессе производства; из той первоначальной формы, в которой они вступают в процесс труда или производства, ничего не уцелело. Другое дело – орудия труда. Инструмент, машина, фабричный флигель, сосуды и т. д. служат в процессе производства, лишь покуда они сохраняют свою первоначальную форму. Они сохраняют по отношению к продукту свою самостоятельную форму – не только при жизни их, то есть во время процесса труда, но и по своей смерти. Трупы машин, инструментов, фабричных зданий и т. д. все еще продолжают существовать отдельно от тех изделий, производству которых они способствовали.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.