

Энох Яковлевич Брегель

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАПИТАЛИЗМА

Москва

Издательство «Международные отношения»

1966 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Данное учебное пособие отличается по своей структуре от ранее изданных; политическая экономия капитализма излагается в нем по новой схеме. Поэтому автор считает необходимым вкратце обосновать предлагаемую здесь схему.

На наш взгляд, методологически неправильно расчленять изучение капиталистического способа производства на два подраздела: 1) домонополистический капитализм и 2) монополистический капитализм — империализм. Ведь большинство присущих капитализму экономических категорий и законов относится к обеим его стадиям.

Политическая экономия — не история народного хозяйства, и порядок следования в ней тем курса не тождествен с ходом исторического развития. Диалектический метод в применении к политической экономии отнюдь не требует изолированного рассмотрения различных стадий развития капитализма. Этот метод лучше и последовательнее осуществляется, если на протяжении всей политической экономии капитализма экономические категории и законы рассматриваются исторически, то есть в их действии на различных стадиях развития капитализма, включая и монополистический капитализм.

Необходимо органически сочетать общую теорию капитализма, созданную К. Марксом, с ленинской теорией империализма, пронизывая современностью весь курс политической экономии капитализма. Такое сочетание может быть достигнуто лишь при условии, если в общетеоретических темах соответствующие экономические категории и законы будут рассматриваться не только в общем виде, но и в их специфических проявлениях в эпоху империализма.

В данном курсе во введении дается краткая общая характеристика капиталистического способа производства и двух основных его стадий — домонополистического капитализма и империализма. Это сделано для того, чтобы студенты, приступая к изучению политической экономии капитализма, уже знали (разумеется, пока еще в самых общих чертах), что они будут изучать.

Важнейшей чертой империализма является господство монополий, возникших на основе концентрации производства. Представляется правильным органически связать характеристику процессов концентрации и централизации капитала с анализом промышленных монополий, появившихся в результате развития этих процессов. Это и сделано в главе VI, где процессы концентрации и централизации капитала рассматриваются в рамках всего исторического развития капитализма, причем показывается, что конечным результатом концентрации и централизации капитала являются капиталистические монополии. В связи с этим в главе VII всеобщий закон капиталистического накопления не только рассматривается в общем виде, но и показывается усиление его действия в условиях современного капитализма.

В соответствии с принципом установления органической связи между общей теорией капитализма и теорией империализма тема «Прибыль и цена производства» заменена темой «Средняя прибыль и цена производства. Монопольная прибыль и монопольная цена». В этой теме прибыль рассматривается в историческом развитии, то есть анализируется не только та конкретная форма, какую прибыль принимала еще в условиях домонополистического капитализма (средняя прибыль), но и ее новая конкретная форма, порожденная монополистическим капитализмом (монопольная прибыль). Соответственно и вопрос о механизме действия закона стоимости при капитализме рассматривается здесь применительно не только к домонополистическому, но и к монополистическому капитализму.

Империализм характеризуется господством финансового капитала. При определении места этой экономической категории в курсе политической экономии мы руководствовались ленинским определением финансового капитала как капитала монополистически немногих крупнейших банков, слившегося с капиталом монополистических союзов промышленников. Первый исходный пункт образования финансового капитала — возникновение и развитие промышленных монополий — показан еще в теме «Концентрация и централизация капитала. Концентрация производства и монополии». Но для того чтобы понять финансовый капитал, необходимо, кроме того, выяснить новую роль банков в эпоху монополистического капитализма, вопрос же о банках относится к теме «Ссудный капитал и кредит». Поэтому в курсе после темы «Ссудный капитал и кредит. Банки и их новая роль в эпоху империализма» следует тема «Финансовый капитал и финансовая олигархия». Это соответствует тому порядку, в котором рассматривал эти категории В. И. Ленин: он исследовал финансовый капитал и финансовую олигархию вслед за рассмотрением новой роли банков в эпоху империализма.

Современный капитализм характеризуется новыми важными явлениями не только в промышленности и в банковском деле, но и в сфере денежного обращения. Однако вопросы денежного обращения капиталистических стран обычно слабо освещаются в курсе политической экономии, выступая в качестве какого-то «привеска» к теме «Ссудный капитал и ссудный процент». Так как эти вопросы имеют актуальное значение, то особая глава данного курса посвящена денежному обращению при капитализме.

Следуя принципу органического сочетания исследования капитализма вообще и монополистического капитализма в частности, курс включает в главу о земельной ренте и аграрных отношениях при капитализме особый раздел о ренте и развитии сельского хозяйства в условиях монополистического капитализма, когда земельная собственность сращивается с финансовым капиталом. В главу «Экономические кризисы» включен специальный раздел о кризисах в эпоху монополистического капитализма.

Новой в данном учебном пособии является тема «Капиталистическая система мирового хозяйства», которой посвящена особая глава. В ней анализируются многообразные формы международных экономических отношений при капитализме, причем особое внимание обращено на явления, характеризующие капиталистическую систему мирового хозяйства в эпоху империализма.

Теория империализма не сводится к рассмотрению отдельных экономических признаков империализма, а также характера действия отдельных экономических законов в эпоху империализма. Важное значение имеет обобщающая характеристика империализма как особой и последней стадии капитализма, позволяющая понять историческое место империализма. Такой характеристике посвящена специальная глава курса. В данную главу включена также характеристика сущности и этапов общего кризиса капитализма, потому что именно в кризисе мирового капитализма конкретно проявляется «умирание» капитализма, разложение и гибель капиталистической системы.

В значительной мере новой темой в курсе является тема «Крушение колониализма и экономические проблемы освободившихся стран». Включение этой темы необходимо потому, что в современных условиях освободившимся от колониального ига странам приходится сталкиваться с рядом новых и весьма важных экономических проблем, которые должны найти отражение в курсе политической экономии.

Так как политическая экономия дает теоретическое обобщение реальных экономических процессов, то на всем протяжении данного курса теоретические положения излагаются в тесной связи с фактическим материалом. При этом используются новейшие статистические данные, доведенные, по возможности, до 1963—1965 годов.

Особо следует сказать о критике буржуазных и реформистских теорий, которой уделено в учебном пособии много внимания. В качестве объектов критики рассматриваются главным образом такие теории, которые имеют влияние в современной буржуазной политической экономии, причем критика их дается по четырем направлениям: методологическая, логическая, фактическая и социологическая критика. Автор стремился дать студентам отчетливое представление о содержании критикуемых теорий и сделать их критику доказательной, а не декларативной. Кроме ряда страниц и разделов, посвященных критике антимарксистских теорий в главах по отдельным темам, в конце курса выделена особая глава, содержащая в себе критику буржуазных и реформистских теорий империализма.

Построение политической экономии капитализма по новой схеме связано с определенными трудностями. Автор вполне отдает себе отчет в том, что в данном учебном пособии могут иметь место недостатки, и будет признателен читателям за критические замечания.

Э. Брегель

ВВЕДЕНИЕ. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО СПОСОБА ПРОИЗВОДСТВА

Место капиталистического способа производства в истории общества. Капитализм представляет собой третью и последнюю форму классового общества, основанного на частной собственности и эксплуатации человека человеком. Капиталистическому строю предшествовали две другие формы классового общества — рабовладельческий строй и феодализм.

Капиталистический способ производства имеет как общие черты с рабовладельческим и феодальными способами производства, так и существенные отличия от них. Основная общая черта — *частная собственность на средства производства*. Конкретные формы этой собственности различны, но и для рабовладельческого строя, и для феодализма, и для капитализма характерно то, что средства производства принадлежат не всему обществу, а частным собственникам. Общей чертой рабовладельческой, феодальной и капиталистической формаций является *и деление общества на антагонистические классы — эксплуататоров и эксплуатируемых*.

Но каждая классово-антагонистическая формация имеет свои особенности. Основные отличия капиталистического способа производства от рабовладельческого и феодального заключаются в следующем.

Во-первых, *для капитализма характерно господство товарного производства*, тогда как докапиталистические способы производства характеризовались господством натурального хозяйства. При рабовладельческом строе и при феодализме преобладающая часть продуктов общественного труда производилась непосредственно для потребления. Напротив, при капитализме продукты, как правило, производятся для обмена.

Во-вторых, *капиталистический способ производства основан на эксплуатации наемного труда*, в то время как до капитализма имела место эксплуатация рабского или крепостного труда.

В свою очередь, эксплуатация наемного труда предполагает превращение человеческой рабочей силы, то есть способности к труду, в своеобразный товар, который рабочие, лишенные средств производства, продают собственникам средств производства — капиталистам. Для докапиталистических форм эксплуатации было типично непосредственное, внеэкономическое принуждение: раб и крепостной крестьянин были лишены личной свободы и принадлежали своему хозяину — рабовладельцу или феодалу. При капитализме же внеэкономическое принуждение сменяется экономической зависимостью наемного рабочего от капиталиста: лишенные собственности на средства производства, наемные рабочие экономически вынуждены продавать свою рабочую силу капиталистам и работать на них.

Капиталистический способ производства не вечен. Создав за сравнительно короткий срок могущественные производительные силы, капитализм в дальнейшем сковывает, тормозит рост производительных сил общества. Конфликт между развитием производительных сил и капиталистическими производственными отношениями делает объективно необходимой смену капиталистического строя коммунистическим, способным дать полный простор росту производительных сил общества. Однако эта смена не происходит автоматически; она является результатом революционной классовой борьбы пролетариата против буржуазии. Только в итоге социалистической революции рушится капиталистический строй, и на смену ему приходит самый прогрессивный общественный строй — коммунистический, первая фаза которого — социализм — уже построена в СССР и с успехом строится в ряде стран Европы и Азии, а также на Кубе.

Задачи раздела «Капиталистический способ производства» курса политической экономии. Политическая экономия изучает производственные отношения людей в их историческом развитии и в их взаимосвязи с производительными силами общества. При изучении капиталистического (как и других) способа производства задача политической экономии состоит не в описании экономики, не в изображении конкретного хода ее развития в отдельных странах (это — задача истории народного хозяйства), а в раскрытии экономических законов, движущих развитие общества. Эти экономические законы были открыты и глубоко исследованы К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. И. Лениным.

Как известно, экономические законы выражают внутренние, объективно необходимые связи между экономическими явлениями, раскрывают причинную зависимость одних экономических явлений от других. Хотя экономическая жизнь капиталистического общества складывается в результате деятельности людей, а в своей хозяйственной деятельности каждый человек руководствуется определенными целями, тем не менее экономические законы в условиях капитализма действуют стихийно, слепо, не будучи познаны людьми и зачастую вопреки их воле. Особенно наглядно это проявляется в экономических кризисах, периодически потрясающих капиталистическое общество и влекущих за собой ряд разрушительных последствий. Задача политической экономии капитализма — *выяснить коренные черты, особенности и механизм действия экономических законов капитализма.*

Применяя диалектический метод, марксистско-ленинская политическая экономия изучает каждый способ производства не в неподвижном состоянии, а в движении. Поэтому задача политической экономии капитализма состоит в том, чтобы *исследовать законы возникновения, развития и гибели капиталистического способа производства.* Только на этой основе можно понять исторически преходящий характер капиталистического строя, неизбежность революционного перехода от капитализма к социализму.

Понимание экономических законов капитализма очень важно для практики классовой борьбы пролетариата. Только постигнув эти законы, рабочий класс может уверенно и успешно бороться против капиталистического строя, за победу социализма.

Понимание сущности капиталистического способа производства и действующих в его рамках экономических законов необходимо и для трудящихся масс молодых развивающихся государств, возникших на развалинах колониальной системы империализма. Перед народами этих стран возникает вопрос: по какому пути им следует идти — по пути капитализма или же по пути социализма? А для того чтобы правильно решить этот насущный вопрос, необходимо быть вооруженным знанием как экономических законов капитализма, так и экономических законов социализма.

Наконец, изучение политической экономии капитализма важно и для тружеников социалистического общества. Ведь в наши дни мировая социалистическая система сосуществует и соревнуется с мировой капиталистической системой. Поэтому членам социалистического общества отнюдь не безразличны экономические законы капитализма. Познавая экономические законы, они могут успешно бороться за победу социалистической системы над капиталистической.

Основные этапы капиталистического общества. Капитализм в своем развитии проходит через *два главных этапа — домонополистический капитализм и монополистический капитализм, или империализм.* Первый этап охватывает период от возникновения капиталистического способа производства до конца XIX века; второй этап относится к XX веку.

Домонополистический капитализм и империализм имеют ряд коренных общих черт, к которым прежде всего относятся капиталистическая собственность на средства производства и эксплуатация наемного труда. В рамках всего капитализма — и домонополистического и монополистического — действуют экономические законы, исследованные К. Марксом, Ф. Энгельсом и В. И. Лениным: закон стоимости, закон прибавочной стоимости, всеобщий закон капиталистического накопления, законы простого и расширенного капиталистического воспроизводства и др.

Вместе с тем империализм имеет свои специфические черты, свои особенности, отличающие его от домонополистического капитализма. В то время как для последнего было характерно господство свободной конкуренции, для империализма характерно господство монополий. В эпоху империализма монополии господствуют прежде всего в промышленности, где главенствующие позиции занимают монополистические союзы капиталистов — картели, синдикаты, тресты и концерны. Далее, монополии господствуют и в банковском деле, где горстка крупнейших банков держит в своих руках в каждой капиталистической стране контроль над движением основной массы ссудных капиталов. Господство монополий не ограничивается лишь пределами каждой капиталистической страны; их деятельность выходит за рамки национальной экономики и охватывает всю капиталистическую систему мирового хозяйства. Здесь властвуют международные монополии, причем орудиями господства монополистов на мировом рынке служат как вывоз товаров, так и вывоз капитала, являющийся типичной формой международных экономических отношений в эпоху империализма.

Империализм отличается от домонополистического капитализма не только тем, что он заменил господство свободной конкуренции господством монополий. Империализм есть паразитический, или загнивающий, капитализм, ставший преградой к свободному развитию производительных сил. В погоне за наивысшей прибылью монополии тормозят прогресс техники; монополистическая буржуазия непроизводительно расходует колоссальные ресурсы на гонку вооружений; рост паразитического слоя рантье внутри каждой капиталистической страны и образование государств-рантье, живущих за счет эксплуатации других народов, ведут к громадному увеличению паразитического потребления в мировом масштабе. Разумеется, паразитизм и загнивание капитализма не означают полной приостановки развития производительных сил; рост их продолжается, однако он происходит не такими темпами, какими мог бы происходить, если бы ему не препятствовало господство капиталистических монополий.

Империализм представляет собой не только особую, но и последнюю стадию капитализма. Он доводит до крайней степени все противоречия капитализма и ставит социалистическую революцию в порядок дня.

Создание теории империализма — одна из величайших научных заслуг В. И. Ленина. Изучив громадный новый фактический материал и теоретически обобщив его, В. И. Ленин дал всесторонний анализ высшей и последней стадии капитализма. Поэтому изучение политической экономии капитализма должно органически сочетать выяснение основ капиталистического способа производства, исследованных К. Марксом, с анализом специфических черт и закономерностей империализма.

Период общего кризиса капитализма. Великая Октябрьская социалистическая революция положила начало крушению капиталистического строя. С этого времени в мире появилась новая, социалистическая система, которая прежде всего была построена в СССР. В период и после второй мировой войны произошли новые революционные прорывы мировой капиталистической цепи: на путь социализма встал ряд стран Европы и Азии. *Раскол мира на две противоположные системы — социалистическую и капиталистическую — и борьба между ними* знаменуют наступление нового исторического периода в жизни человечества — эпохи общего кризиса капитализма.

Кризис капиталистической системы есть явление мирового масштаба. Одной из его важнейших сторон является сначала подрыв, а затем — после второй мировой войны — *распад колониальной системы империализма*. В результате победы национально-освободительной революции десятки стран Азии и Африки сбросили с себя колониальное ярмо и завоевали государственную независимость. Некоторые из этих стран отвергли капитализм и вступили на некапиталистический путь развития.

Общий кризис капитализма нашел свое проявление также в новых формах паразитизма, загнивания капитализма: замедляются темпы роста производства, образуется массовая хроническая безработица, появляется хроническая недогрузка производственного аппарата капиталистической промышленности и т. д. Вместе с тем в период своего общего кризиса *монополистический капитализм в экономически развитых странах превращается в государственно-монополистический капитализм*. Современное буржуазное государство срастается с монополиями и подчиняется их власти; оно используется монополистической буржуазией как в целях обеспечения ей максимальных прибылей, так и для осуществления более широкой задачи — сохранения и спасения капиталистического строя, находящегося под угрозой гибели. Буржуазное государство в условиях современного капитализма активно вмешивается в экономику, проводит огосударствление отдельных предприятий и целых отраслей производства, осуществляет мероприятия по регулированию различных сторон экономической жизни. Но государственно-монополистический капитализм не способен исцелить капиталистический способ производства от его внутренних противоречий; напротив, он еще больше обостряет эти противоречия и ускоряет подготовку материальных и прочих предпосылок для перехода к социализму.

Важная задача политической экономии капитализма — исследование общего кризиса капитализма. Явления современного капитализма, которые должны быть в центре нашего внимания, необходимо осмыслить в свете марксистско-ленинской теории.

ГЛАВА I. ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Товарное хозяйство. В отличие от натурального хозяйства, при котором продукты труда из сферы производства непосредственно переходят в сферу потребления, *товарное хозяйство — это такое хозяйство, в котором продукты производятся для обмена.*

Товарное хозяйство в досоциалистических формациях имеет следующие основные черты:

1. Общественное разделение труда. В условиях товарного хозяйства общество состоит из разнородных хозяйственных единиц, каждая из которых специализируется на производстве определенных продуктов. Промышленность отделяется от сельского хозяйства и распадается на различные отрасли — пищевую, текстильную, кожевенную, металлургическую и т. д.
2. Частная собственность на средства производства. Так как средства производства находятся в частной собственности, то и продукты труда принадлежат всецело тем лицам, которые являются собственниками средств производства. Именно при этом условии отдельные производители или предприниматели могут обмениваться продуктами как товарами.
3. Обмен товарами как форма экономической связи между производителями. Общественное разделение труда служит материальной связью между людьми. Каждый член общества, специализируясь на производстве определённого продукта, производит его для других членов общества, но, в свою очередь, нуждается и в продуктах их труда.

Напротив, частная собственность на средства производства разобщает людей, делая их разъединенными товаропроизводителями. Единственной формой экономической связи между разрозненными частными предприятиями может служить обмен товарами.

4. Анархический, бесплановый характер хозяйства. Внутри каждого отдельного предприятия процесс производства организован планомерно, но частная собственность дробит народное хозяйство на множество обособленных, автономных предприятий, исключает плановое ведение народного хозяйства и неизбежно порождает анархию производства и обмена.

Простое товарное производство и капиталистическое производство. *Различают два вида товарного производства: простое товарное производство, при котором продукты производятся для обмена самостоятельными мелкими производителями — ремесленниками и крестьянами, и капиталистическое производство, которое ведется капиталистами, эксплуатирующими труд наемных рабочих.*

Между простым товарным и капиталистическим производством имеются следующие существенные различия:

Во-первых, простому товарному производству свойственно соединение производителя со средствами производства, между тем как капиталистическому производству, напротив, свойственно отделение производителя от средств производства, превращение их в наемных рабочих, лишенных средств производства.

Во-вторых, простое товарное производство основано на личном труде, а капиталистическое производство основано на эксплуатации наемного труда.

В-третьих, при простом товарном хозяйстве ремесленники и крестьяне производят товары в одиночку, при капитализме же на каждом предприятии коллективно трудятся многие наемные рабочие.

Несмотря на эти различия, простое товарное производство и капиталистическое производство однотипны, так как они имеют одну и ту же экономическую основу — частную собственность на средства производства.

В. И. Ленин отмечал, что в мелком товаропроизводителе живут две души — труженика и собственника. В качестве тружеников товаропроизводители имеют коренные общие интересы с рабочими. Отсюда — возможность установления прочного союза между рабочим классом и крестьянством, возможность социалистического преобразования мелкотоварного хозяйства после социалистической революции.

Однако, с другой стороны, частная собственность сближает, роднит простое товарное хозяйство с капиталистическим и ведет к тому, что простое товарное производство в стихийном порядке рождает капиталистические элементы. Поэтому диктатура рабочего класса не может полагаться на самотек, но должна вести упорную борьбу с частнособственническими традициями и насаждать социалистические формы хозяйства.

Всеобщий характер товарных отношений при капитализме. Наивысшее развитие товарное производство получило при капитализме. Его господство проявляется в том, что *все продукты, как правило, производятся для обмена и являются товарами.*

Кроме того, всеобъемлющее значение товарных отношений при капитализме выражается в том, что *товаром становится и человеческая рабочая сила.* Поэтому в капиталистическом обществе не только экономическая связь между различными предприятиями осуществляется посредством купли-продажи товаров, но и отношения между капиталистами и наемными рабочими также выступают в форме товарных отношений: они осуществляются путем купли-продажи рабочей силы.

Так как богатство капиталистического общества состоит из массы товаров и товарные отношения при капитализме имеют всеобщий характер, К. Маркс назвал товарную форму продукта труда формой экономической клеточки буржуазного общества. Как клетка пронизывает все ткани живого организма, так товарные отношения пронизывают все ткани капиталистического хозяйства.

Всякая наука начинает свое исследование с наиболее простых и всеобщих явлений, а затем уже переходит от простого к сложному. Ввиду того что обмен товаров представляет собой наиболее простое, массовое, всеобщее явление в капиталистическом хозяйстве, анализ товара служит исходным пунктом исследования капиталистического способа производства.

Товар предшествует другим экономическим категориям капитализма — деньгам, капиталу и т. д. — не только логически, то есть в ходе научного исследования, но и исторически, так как товарное производство существовало еще до капитализма.

Определение товара. В течение долгих исторических эпох люди производили материальные блага не в качестве товаров, а в качестве продуктов, непосредственно предназначенных для потребления. На высшей фазе коммунизма продукты также будут непосредственно переходить из производства в потребление и перестанут быть товарами. Следовательно, товар есть не вечное, а историческое явление.

Товар — это продукт труда, способный удовлетворять какую-либо человеческую потребность и произведенный для обмена.

Каждый товар обладает двумя свойствами: 1) способностью удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность и 2) способностью обмениваться на другие вещи.

Потребительная стоимость. Различные вещи способны удовлетворять различные человеческие потребности. Например, хлеб, мясо, масло и другие продовольственные продукты удовлетворяют потребность в пище; костюмы, платья, пальто и т. п. — потребность в одежде; инструменты и машины — потребность в орудиях производства. *Под потребительной стоимостью понимается способность вещи удовлетворять какую-либо потребность.* Но это не зависит от того, приносит ли удовлетворение данной потребности пользу или вред людям. Например, папиросы имеют для курящих людей потребительную стоимость, хотя курение, несомненно, причиняет вред здоровью.

Потребительная стоимость большей частью находится в прямой зависимости от естественных свойств вещи. Так, хлеб, мясо, масло, фрукты и другие продовольственные продукты имеют потребительную стоимость, потому что содержат в себе белки, жиры, углеводы и витамины, необходимые для человеческого организма; нефть имеет потребительную стоимость как топливо, потому что при ее сгорании выделяется большое количество тепловой энергии.

Потребительная стоимость не зависит от количества труда, затрачиваемого на

производство данной вещи. Например, килограмм зерна, произведенного с применением трактора, воплощает в себе значительно меньшее количество труда, чем килограмм зерна, произведенного с помощью сохи; однако потребительная стоимость килограмма хлеба в первом случае ничуть не меньше, чем во втором.

Потребительная стоимость как таковая существует во всяком человеческом обществе, в любую историческую эпоху. Но одна и та же человеческая потребность в зависимости от исторических условий удовлетворяется с помощью различных вещей. Возьмем, например, средства транспорта пушкинских времен. А. С. Пушкин писал:

Долго ль мне гулять на свете, То в коляске, то верхом, То в кибитке, то в карете, То в телеге, то пешком?

В настоящее время используются совершенно иные средства транспорта — железные дороги, пароходы, автомобили, самолеты, трамваи, троллейбусы, метро и др.

В процессе исторического развития человечества изменяются и способы потребления. Так, потребность в пище не всегда удовлетворялась с помощью тарелок, ножей и вилок. По свидетельству историка народного хозяйства И. М. Кулишера, «еще в начале XVII века каждый брал с общего блюда несколько нарезанных кусков руками, а затем руками же разрывал их на части, причем в XVII веке он клал их на тарелку, ранее же последние заменялись толстыми кусками хлеба, на которые клали мясо и иные сухие продукты. Поэтому рекомендовалось не сморкаться (носовых платков еще не было) той рукой — правой, которой берут мясо за обедом».

Полезные свойства вещей обнаруживаются людьми лишь в результате исторического развития. Например, дерево издавна употреблялось для постройки жилищ и изготовления домашней утвари, но использование древесины для производства искусственного волокна возникло сравнительно недавно.

Исторический характер потребительной стоимости товара. Потребительная стоимость товара отличается от потребительной стоимости продукта в натуральном хозяйстве.

Во-первых, в натуральном хозяйстве продукты имеют потребительную стоимость для самих производителей, товары же обладают *общественной потребительной стоимостью*, то есть потребительной стоимостью для других членов общества.

Но в натуральном хозяйстве вещи могут иметь и общественную потребительную стоимость. Так, хлеб, который крепостной крестьянин отдавал в виде натурального оброка помещику, был потребительной стоимостью «для других».

Во-вторых, — и это специфично для товарного хозяйства — *потребительная стоимость товара есть такая потребительная стоимость, которая посредством обмена переходит из производства в потребление.* Следовательно, потребительная стоимость товара имеет специфически исторический характер. В условиях товарного хозяйства потребительные стоимости становятся вещественными носителями меновой стоимости.

Меновая стоимость. Наличие у вещи потребительной стоимости еще не делает ее товаром. Вторым свойством, обязательно присущим товару, является *меновая стоимость, то есть способность товара в определенных количественных соотношениях обмениваться на другие товары.* Меновые пропорции товаров на первый взгляд представляются чем-то совершенно случайным, поскольку они подвержены частым изменениям: сегодня на рынке 1 пара обуви обменивается на 100 кг хлеба, завтра же — на 95 или же на 105 кг.

Тем не менее в обмене имеется определенная закономерность, которая проявляется в том, что меновые пропорции товаров в среднем тяготеют к какому-то определенному уровню. Например, 1 пара ботинок может обмениваться то на 95 кг, то на 105 кг хлеба, но в среднем меновые пропорции между этими двумя товарами тяготеют к уровню: 1 пара ботинок = 100 кг хлеба. Отклонения от этого уровня на протяжении сравнительно длительного периода (например, десятилетия) взаимно уравниваются, и данный средний уровень выступает в качестве нормальной меновой пропорции.

Товаровладельцы не могут актом своего субъективного произвола приравнять один товар в любых пропорциях к другому. *Приравнение товаров друг к другу при обмене предполагает объективное равенство их до обмена.*

Не является ли основой равенства и соизмеримости товаров их потребительная стоимость? На этот вопрос следует ответить отрицательно. Как потребительные стоимости товары не равны друг другу; они качественно разнородны. Так, хлеб имеет одну потребительную стоимость, костюм — другую, станок — третью и т. д. По своей потребительной стоимости различные товары несоизмеримы: невозможно определить, например, что полезность очков во столько-то раз больше или меньше полезности портфеля. Напротив, как меновые стоимости товары соизмеримы, что выражается в совершенно определенных меновых пропорциях, например: 1 портфель = 5 парам очков.

Итак, нельзя определять меновую стоимость товаров их потребительной стоимостью, так как это означало бы сводить равное к неравному, соизмеримое к несоизмеримому.

Общим и равным, содержащимся во всех обмениваемых друг на друга товарах, является общественный труд, затрачиваемый на их производство. При всем разнообразии их потребительных стоимостей товары качественно однородны как воплощение общественного труда. Вместе с тем воплощенный в товарах общественный труд делает их и количественно соизмеримыми. Следовательно, основой меновой стоимости товаров, причиной, обуславливающей приравнение их друг к другу в определенных пропорциях, является общественный труд.

Стоимость. *Общественный труд, воплощенный в товарах и обнаруживающийся посредством их обмена, представляет собой стоимость товаров. Товары, имеющие равную стоимость, обмениваются друг на друга; они эквивалентны, равноценны.*

Стоимость тесно связана с меновой стоимостью, но это не тождественные категории. Стоимость есть внутреннее свойство товара, меновая же стоимость — это внешнее проявление стоимости посредством обмена одного товара на другой.

Косвенное выражение общественного труда — через приравнение и обмен товаров — характерно для товарного производства и отличает стоимость товара от трудовой затраты как таковой. В условиях натурального хозяйства люди учитывали и измеряли свой труд непосредственно в единицах рабочего времени — в часах и днях, и в этих условиях их труд не выступал в виде *стоимости*. При товарном производстве *общественный труд* не выражается прямо в единицах рабочего времени: он обнаруживается косвенным, окольным путем — через обмен товаров. Когда, например, 1 пара обуви приравнивается при обмене к 10 м ситца, то этим косвенным путем обнаруживается, что на производство 1 пары обуви и 10 м ситца затрачивается одинаковое количество общественного труда.

Таким образом, стоимость — это не просто трудовая затрата; стоимость — это такой общественный труд, который затрачивается на производство товара и обнаруживается посредством обмена товаров. Следовательно, *стоимость есть историческая категория товарного производства*; она неразрывно связана с категорией «товар» и не существует вне товара. В условиях натурального хозяйства стоимости не было, хотя общественный труд, разумеется, существовал; на высшей фазе коммунизма товарное производство и стоимость исчезнут, но общественный труд будет продолжать существовать.

К. Маркс и В. И. Ленин неоднократно подчеркивали, что стоимость не является свойством вещей как таковых, а выражает общественно-производственные отношения людей в условиях товарного хозяйства.

Внутреннее противоречие товара. В товаре оба его свойства образуют единство. Стоимость не может существовать без потребительной стоимости: если, например, человек будет производить такую вещь, которая не удовлетворяет ничью потребность, то его труд не создаст стоимости. В свою очередь, потребительная стоимость товара не может существовать без стоимости, так как товар может быть использован для потребления лишь после того, как в процессе обмена реализуется его стоимость.

Однако потребительная стоимость и стоимость — это противоположные свойства товара: как потребительные стоимости товары качественно разнородны и количественно несоизмеримы; напротив, как стоимости они качественно однородны и количественно

соизмеримы.

Далее, один и тот же товар не может быть использован одним и тем же человеком и в качестве потребительной стоимости и в качестве стоимости, но один способ использования исключает другой. Для самого производителя его товар не имеет потребительной стоимости; он служит для него лишь средством обмена на другой товар, то есть используется как стоимость и меновая стоимость. Напротив, в руках покупателя товар используется именно в качестве потребительной стоимости. Итак, *хотя потребительная стоимость товара и его стоимость взаимно предполагают друг друга, они в то же время в известном смысле отрицают друг друга.* Потребительная стоимость и стоимость представляют собой единство противоположностей.

Двойственный характер труда. Конкретный и абстрактный труд. Два свойства товара обусловлены двойственным характером заключенного в нем труда.

Труд любого товаропроизводителя прежде всего имеет качественную определенность: это — либо портняжество, либо ткачество, либо слесарный или другой вид труда. *Каждый особый вид производительной деятельности, качественно отличающийся от всех других ее видов, представляет собой конкретный труд.*

Конкретные работы отличаются друг от друга:

1. По цели. При выполнении различных конкретных работ люди ставят перед собой различные конкретные цели: например, целью труда каменщика является постройка здания, целью труда забойщика — добыча угля и т. д.
2. По характеру производственных операций. Например, прядильщик прядет из хлопка пряжу, ткач тклет ситец, портной шьет одежду и т. д.
3. По предметам труда. При затрате различных видов труда используются различные предметы труда: в обувной промышленности — кожа, в машиностроительной — металлы и т. д.
4. По орудиям труда. Разнообразные конкретные работы требуют различных орудий труда. Так, орудием труда ткача служит ткацкий станок, а сталевара — мартеновская печь.
5. По результату. Результатом конкретного труда является определенная потребительная стоимость. Например, результат прядения — пряжа, а результат ткачества — ткань. Следовательно, *конкретный труд есть труд, создающий потребительную стоимость.*

Но человеческий труд — не единственный источник потребительной стоимости: богатство человеческого общества, как совокупность потребительных стоимостей, получается в результате соединения человеческого труда с природными веществами.

Будучи одним из главных источников потребительных стоимостей, конкретный труд не может быть одновременно и источником стоимости товаров. Ведь стоимость является тем общим, что уравнивает между собой различные товары, между тем как конкретные работы качественно разнородны.

При всем разнообразии конкретных работ в них имеется нечто общее — это затрата человеческой рабочей силы в физиологическом смысле. Наличие этого общего содержания труда позволяет людям переходить от одних конкретных форм труда к другим. В условиях буржуазного общества такие переходы совершаются стихийно, в результате частых колебаний спроса на рабочую силу. Если, например, капиталисты сокращают спрос на рабочую силу прядильщиков и ткачей, но увеличивают спрос на рабочую силу забойщиков и сталеваров, то части рабочих приходится перейти из текстильной промышленности в угольную и металлургическую.

Затрата человеческой рабочей силы вообще, содержащаяся во всех товарах и делающая их однородными и соизмеримыми, представляет собой абстрактный труд. Слово «абстрактный» по-русски означает «отвлеченный». В данном случае имеется в виду отвлечение от конкретных форм труда, которое происходит не в мышлении, а объективно, в реальной жизни. Когда товаропроизводители приравнивают друг к другу разнообразные товары, то они фактически отвлекаются от разнообразия конкретных работ, и товары приравниваются как сгустки однородного, абстрактного человеческого труда.

Абстрактный труд характеризуется двумя моментами.

Во-первых, *абстрактный труд — материальное явление*. Это не есть какое-то представление, а вполне реальная затрата человеческой рабочей силы в физиологическом смысле слова.

Во-вторых, *абстрактный труд есть общественное и историческое явление, присущее только товарному производству*. В натуральном хозяйстве продукты различных конкретных работ непосредственно переходили из производства в потребление, а затраты конкретного труда прямо измерялись в часах и днях. Поэтому людям не было никакой необходимости отвлекаться от конкретных форм своего труда. В условиях же товарного хозяйства люди вынуждены отвлекаться от конкретных особенностей различных работ и приравнивать одни работы к другим через приравнивание вещей — товаров. Таким образом, затрата человеческой рабочей силы в физиологическом смысле становится абстрактным трудом лишь при определенных исторических условиях — при товарном производстве.

В противоположность конкретному труду, создающему потребительную стоимость, абстрактный труд есть труд, создающий стоимость. Там, где нет товарного производства, нет стоимости, а где отсутствует стоимость, там нет и абстрактного труда. Конкретный труд существует при любых формах хозяйства, но раздвоение труда на конкретный и абстрактный есть специфическое явление товарного производства.

Основное противоречие простого товарного производства. Конкретный труд товаропроизводителей выступает непосредственно в качестве частного труда. *Частный труд* означает, во-первых, труд, затраченный в частном предприятии, при частной собственности на средства производства, во-вторых, труд, затраченный стихийно, вслепую, наугад, без предварительного знания и учета общественных потребностей. Обособленные друг от друга частные собственники — товаропроизводители самостоятельно выбирают себе тот или иной конкретный вид труда, руководствуясь своими частными интересами.

Однако товаропроизводители затрачивают не только частный, но и *общественный труд*, поскольку между ними имеется общественное разделение труда и они фактически работают друг на друга. Но в товарном хозяйстве, базирующемся на частной собственности, труд товаропроизводителей является лишь скрыто (а не прямо, непосредственно) общественным, и его общественный характер обнаруживается через обмен товаров.

Противоречие между частным и общественным трудом присуще только товарному производству, основанному на частной собственности. В условиях натурального хозяйства труд не имел частного характера. Например, в первобытной общине каждая конкретная работа представляла собой прямо и непосредственно выполнение общественной функции; люди работали для общества и по его заданию. Поэтому труд имел непосредственно общественный характер: конкретный труд одновременно являлся трудом общественным. Напротив, в товарном хозяйстве, базирующемся на частной собственности, конкретный труд утратил непосредственно общественный характер, превратился в частный труд, функцию же общественного труда выполняет не конкретный труд того или иного вида, а абстрактный труд, проявляющийся косвенным, окольным путем — через обмен товаров.

Противоречие между частным и общественным трудом есть основное противоречие простого товарного производства. Оно получает различные конкретные проявления в производстве и обмене товаров. Из этого противоречия вытекает возможность (но еще не необходимость) перепроизводства товаров и кризисов. Основное противоречие простого товарного производства порождает также стихийные колебания товарных цен, ведущие к разорению многих товаропроизводителей.

Возникшее еще в условиях простого товарного производства противоречие между частным и общественным трудом присуще также капиталистическому производству. Хотя на капиталистической фабрике или заводе коллективно работают сотни и даже тысячи наемных рабочих, тем не менее их труд имеет непосредственно частный характер, так как они затрачивают свой труд на частных предприятиях и без предварительного учета общественных потребностей. Вместе с тем скрыто их труд имеет общественный характер, поскольку существует общественное разделение труда и они производят товары не для себя, а для других членов общества. Общественный характер труда при капитализме проявляется только окольным, косвенным путем — через обмен товаров на рынке.

Значение данного К. Марксом анализа двойственного характера труда. Огромное

значение анализа двойственного характера труда, данного К. Марксом, состоит в том, что на основе этого анализа К. Маркс дал законченное научное обоснование теории трудовой стоимости. Еще классики буржуазной политической экономии пришли к правильному выводу, что источником стоимости является труд; но они остановились на полпути, не выяснив, какой труд создает стоимость. Как показал К. Маркс, разнородные конкретные работы создают разнообразные потребительные стоимости, а однородный, абстрактный труд создает стоимость. Следовательно, *стоимость — это не просто труд, а овеществленный в товарах абстрактный труд*.

Анализ двойственного характера труда, данный впервые К. Марксом, чрезвычайно важен, так как вскрывает противоречивую природу товарного производства. Противоречие между трудом конкретным, частным, и абстрактным, общественным, есть исходный пункт развития всех противоречий товарного хозяйства.

Индивидуальный и общественно необходимый труд. Так как стоимость представляет собой овеществленный в товаре абстрактный труд, то величина стоимости определяется количеством труда, затрачиваемого на производство товара. Но количество труда измеряется рабочим временем — часами, днями и т. д.; поэтому величина стоимости товара определяется количеством рабочего времени, которого стоило его производство.

Однако такое определение величины стоимости является слишком общим и недостаточным. Дело в том, что количество труда или рабочего времени, фактически затраченного на производство какого-либо товара, неодинаково на различных предприятиях вследствие неодинакового уровня производительности труда. Например, в США после первой мировой войны имелись обувные фабрики, на которых производилось по две пары обуви на одного рабочего в день, и наряду с ними — такие обувные фабрики, где производительность труда выражалась в 12 парах обуви на один человеко-день.

Рабочее время, затрачиваемое на производство товара на отдельном предприятии, называется индивидуальным рабочим временем. Если бы величина стоимости, по которой товар продается на рынке, определялась индивидуальным рабочим временем, то одинаковые товары имели бы различные стоимости и должны были бы по-разному продаваться на рынке. Но это невозможно. Рынок не считает с индивидуальными товаропроизводителями. На рынке все товары определенного вида (например, обувь или ситец определенного сорта) обезличиваются, выступают в качестве единой массы и продаются по единой, общественной стоимости, независимо от фактически заключенного в данном товаре индивидуального рабочего времени.

Величина стоимости товара определяется не индивидуальными затратами труда, а общественно необходимым рабочим временем, то есть тем рабочим временем, которое в среднем затрачивается на производство единицы данного товара во всем обществе. «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда».

Под общественно нормальными условиями производства следует понимать типичные, господствующие в данное время в обществе условия. *Общественно необходимое рабочее время тяготеет к индивидуальному рабочему времени предприятий, выпускающих на рынок основную массу данного товара.*

Решающее значение при определении общественно необходимого рабочего времени имеет не численность предприятий различного вида и даже не количество занятых в них рабочих, а размеры производимой ими товарной продукции. Мелких ремесленных предприятий имеется значительно больше, чем крупных капиталистических фабрик; но роль скоро удельный вес их продукции во всей товарной массе, ничтожен, а удельный вес продукции крупных предприятий велик, то и общественно необходимое рабочее время тяготеет к рабочему времени, затрачиваемому на производство единицы товара на крупных предприятиях.

Но в таком случае судьба мелких предприятий оказывается плачевной. Рынок не считает с их индивидуальными затратами: он приравнивает 2, 3, 5 часов индивидуального труда мелкого производителя всего лишь к 1 часу общественно необходимого рабочего времени. А в результате этого мелкие товаропроизводители не могут конкурировать с крупными капиталистическими предприятиями и разоряются. Таким образом, экономический закон, по

которому величина стоимости товаров определяется общественно необходимым трудом, дает глубокое объяснение очень важного экономического явления — вытеснения мелкого производства крупным в ходе конкурентной борьбы.

Общественно необходимое рабочее время не является средней арифметической величиной из различных индивидуальных затрат труда. Это значит, что если в какой-либо отрасли на производство единицы товара на одних предприятиях затрачивается 1 час труда, на других — 2 часа и на третьих — 3 часа, то общественно необходимое рабочее время нельзя определять путем сложения этих индивидуальных затрат ($1+2+3$) и деления их на три. При определении общественно необходимого рабочего времени обязательно надо учитывать удельный вес различных категорий предприятий во всем общественном производстве, выражающийся в доле этих предприятий в продукции данной отрасли.

При этом возможны три варианта. В первом случае общественно необходимое рабочее время совпадает с рабочим временем, затрачиваемым на средних предприятиях, во втором — оно тяготеет к рабочему времени, затрачиваемому на лучших предприятиях, а в третьем — оно тяготеет к рабочему времени, затрачиваемому на худших предприятиях. Все зависит от того, каков удельный вес различных групп предприятий в производстве данного товара. Во всех случаях определение величины стоимости товара общественно необходимым рабочим временем осуществляется в стихийном порядке, через механизм рыночной конкуренции.

Величина стоимости товара и производительность общественного труда. Под *производительностью труда* понимается количество продукции, производимой в единицу рабочего времени. Чем выше производительность труда, то есть чем большее количество продукции производится за *каждый час*, тем *меньшее* количество труда воплощается в каждой единице товара и, следовательно, тем меньше его стоимость. При этом имеется в виду уровень производительности труда в масштабе всего общества, так как величина стоимости товаров определяется общественно необходимым, а не индивидуальным трудом. Итак, *величина стоимости товара прямо пропорциональна количеству и обратно пропорциональна производительности общественного труда*.

Уровень производительности труда зависит от ряда причин:

1. Техника и технология производства. Чем выше уровень развития техники, чем совершеннее технологические методы производства, чем шире и глубже применяются в производстве научные достижения, тем выше производительность труда.
2. Организация труда и производства. Чем лучше организовано производство, в частности чем шире используются совместный труд многих рабочих и разделение труда между ними, чем более непрерывный характер имеет производственный процесс, тем выше уровень производительности труда.
3. Квалификация и искусство рабочих. Чем совершеннее производственные навыки рабочего, его умелость и искусство, тем выше уровень производительности труда.
4. Естественные условия. Естественные условия проявляются особенно в земледелии и добывающей промышленности. Так, чем плодороднее земля, тем выше производительность труда в земледелии; чем богаче нефтяные залежи, тем выше производительность труда в нефтяной промышленности.

Обратная зависимость величины стоимости товаров от уровня производительности общественного труда подтверждается фактическими данными о движении товарных цен, являющихся выражением стоимости. Например, в середине XIX века, когда методы производства алюминия были весьма несовершенными, цена 1 кг алюминия на мировом рынке равнялась около 450 рублей, а после того как выплавка алюминия стала производиться с помощью электроэнергии, производительность труда в этой отрасли во много раз повысилась и цена алюминия резко упала — до 55 копеек за 1 кг в 1913 году. В США цена 1 фунта алюминия снизилась с 1916 по 1963 год с 61 до 23 центов.

Простой и сложный труд. Простой труд — это труд неквалифицированный, который в состоянии выполнять любой здоровый человек без предварительного приобретения какой-либо квалификации. Сложный труд — это труд квалифицированный, для выполнения которого требуется предварительное обучение какой-либо специальности. Примером простого труда может служить труд землекопа или дровосека, а примерами сложного труда —

труд токаря, слесаря, часовых дел мастера и т. п.

Товары, произведенные сложным трудом, имеют более высокую стоимость, чем товары, содержащие в себе такое же количество простого труда. Например, если 1 куб. м дров воплощает 10 часов труда дровосека, а кольцо воплощает 10 часов труда ювелира, то кольцо будет приравниваться при обмене не к 1 куб. м, а, быть может, к 10 или 20 куб. м дров. На первый взгляд это кажется противоречащим теории трудовой стоимости; но это противоречие — мнимое.

Чтобы приобрести квалификацию, человек должен какое-то время обучаться определенной специальности, затрачивая на это известное количество труда. Кроме того, человека, приобретающего квалификацию, обучают другие люди, которые тоже затрачивают на это свой труд. Наконец, следует учесть и то, что в процессе обучения работник, прежде чем стать действительно квалифицированным, израсходует и испортит немало материалов, в которых тоже был воплощен общественный труд. Таким образом, для общества затрате сложного труда предшествуют: 1) затраты труда обучающегося данной специальности; 2) затраты труда тех, кто его обучает; 3) затраты труда, воплощенные в материалах, которые израсходованы в процессе обучения.

Поэтому для общества *сложный труд представляет собой умноженный или возведенный в степень простой труд, а потому он и создает большую стоимость, чем простой труд*. Если, например, 1 час простого труда создает стоимость, равную (в денежном выражении) 1 долл., а на каждый 1 час сложного труда приходится 4 часа предварительных затрат труда для приобретения квалификации, то в стоимости, созданной 1 часом сложного труда, получают выражение 5 часов труда; следовательно, она будет равна 5 долл.

Такое сведение сложного труда к простому осуществляется не путем сознательного и планомерного учета, а стихийно, через механизм рыночного обмена.

Стоимость и меновая стоимость. Содержанием, или сущностью, стоимости является абстрактный труд. Но так как он обнаруживается только косвенным путем — через обмен товаров, то необходимой формой проявления стоимости служит меновая стоимость. Когда, например, пшеница обменивается на ситец, железо, сукно и другие товары, то этим косвенным путем проявляется овеществленный во всех этих товарах абстрактный труд, их стоимость.

В то время как стоимость есть внутреннее свойство товара, форма стоимости, или меновая стоимость, есть внешнее проявление стоимости путем приравнивания товаров друг к другу.

Форма стоимости изменяется в зависимости от ступеней исторического развития обмена. Одной из крупных научных заслуг К. Маркса является то, что он впервые исследовал этот процесс.

Случайный обмен и простая, или случайная, форма стоимости. На ранних ступенях развития первобытного общества происходил только случайный, эпизодический обмен. Например, если у одной первобытной общины случайно, в результате удачной охоты, оказался излишек дичи, а у другой общины также случайно оказался излишек рыбы, то при соприкосновении этих общин друг с другом они могли обменивать излишек дичи на излишек рыбы.

Случайный обмен может быть изображен следующим образом: x товара А = y товара Б. например, 1 оленья туша = 100 угрям. *Форма стоимости, при которой стоимость одного товара выражается в другом единичном товаре, называется простой формой стоимости.* Вместе с тем это есть случайная форма стоимости, поскольку в ней выражается случайный акт обмена.

Простая форма стоимости включает в себя два товара. Первый товар (в нашем примере — оленья туша) играет активную роль; он выражает свою стоимость посредством своего отношения ко второму товару и представляет собой *относительную форму стоимости*. Второй товар играет пассивную роль, служа материалом для выражения стоимости первого; он противостоит первому товару в качестве равной стоимости, или эквивалента, и представляет собой *эквивалентную форму стоимости*.

Никакой товар не может выразить свою стоимость в самом себе; его стоимость выражается посредством другого товара. Поэтому относительная форма стоимости невозможна без эквивалентной формы. Но и эквивалентная форма стоимости, в свою очередь, невозможна без относительной формы.

С другой стороны, два элемента простой формы стоимости взаимно исключают друг друга. Каждый товар в данном меновом отношении играет роль либо относительной, либо эквивалентной формы стоимости, но не может быть одновременно и той и другой. Итак, относительная и эквивалентная формы стоимости — это два полюса в одном и том же выражении стоимости.

Содержание и величина относительной стоимости. При поверхностном взгляде на уравнение: x товара А = y товара Б бросается в глаза лишь количественная сторона обмена; но при более глубоком рассмотрении вопроса выявляется и его качественная сторона. Будет ли одна оленья туша приравняться к 100 угрям или к 50 или же к 150 угрям — это зависит от конкретных обстоятельств; но в любом из этих случаев оленьё мясо и угри равны друг другу, поскольку они воплощают в себе общественный труд. Содержание, суть обмена состоит в том, что через обмен товарами люди (или целые общины) обмениваются своим трудом.

Относительной стоимостью называется стоимость товара, выраженная в определенном количестве товара-эквивалента. Величина относительной стоимости находится в зависимости от двух величин — от стоимости товара А и от стоимости товара Б.

1. При неизменной стоимости товара Б относительная стоимость товара А изменяется прямо пропорционально изменениям его собственной стоимости. Допустим, что первоначально в 1 оленьей туше и в 100 угрях воплощалось по 100 часов общественного труда, а впоследствии стоимость оленьей туши снизилась вдвое — до 50 часов. В таком случае вместо равенства: 1 оленья туша = 100 угрям получится другое равенство: 1 оленья туша = 50 угрям. Здесь относительная стоимость оленьей туши уменьшилась вдвое, потому что ее собственная стоимость понизилась вдвое.
2. При неизменной стоимости товара А его относительная стоимость изменяется обратно пропорционально изменениям стоимости товара Б. Предположим, что оленья туша воплощала и продолжает воплощать в себе 100 часов общественного труда, но стоимость угря уменьшилась с 1 часа до 0,5 часа общественного труда. В таком случае вместо равенства: 1 оленья туша = 100 угрям получится равенство: 1 оленья туша = 200 угрям. Здесь относительная стоимость оленьей туши увеличилась вдвое, но не потому, что удвоилась ее собственная стоимость, а потому, что уменьшилась вдвое стоимость угрей.
3. При одновременных изменениях стоимости обоих товаров их относительные стоимости изменяются в зависимости от характера и степени изменения их стоимости. Допустим, что стоимость оленьей туши уменьшилась со 100 до 25 часов, то есть в четыре раза, а стоимость угря уменьшилась с 1 часа до 0,5 часа, то есть в два раза. В таком случае вместо первоначального равенства: 1 оленья туша = 100 угрям получится равенство: 1 оленья туша = 50 угрям. В данном случае стоимость оленьей туши уменьшилась в четыре раза, но ее относительная стоимость уменьшилась только в два раза ввиду того, что стоимость угрей за это время тоже уменьшилась вдвое.
4. При одновременных изменениях стоимости обоих товаров в одинаковом направлении и в одинаковой степени их относительные стоимости остаются неизменными. Предположим, что одновременно стоимость оленьей туши уменьшилась в два раза — со 100 до 50 часов общественного труда — и стоимость угря уменьшилась тоже в два раза — с 1 часа до 0,5 часа. В этом случае оленья туша будет по-прежнему приравняться к 100 угрям.

Приведенные примеры показывают, что нельзя отождествлять изменения относительной стоимости товара с изменениями его собственной стоимости. Относительная стоимость товара может измениться даже при неизменности его собственной стоимости, и наоборот, несмотря на изменение стоимости данного товара, его относительная стоимость может остаться неизменной.

Особенности эквивалентной формы стоимости. Товар-эквивалент, как и любой товар, имеет свою особую потребительную стоимость. Например, потребительная стоимость угрей состоит в том, что они служат предметом питания. Однако роль товара-эквивалента состоит вовсе не в том, чтобы служить потребительной стоимостью, а в том, что в нем выражается

стоимость другого товара. Следовательно, по отношению к этому другому товару товар-эквивалент выступает как воплощение стоимости.

Для уяснения данного вопроса можно прибегнуть к аналогии. Когда определяют вес предметов, то кладут на одну чашу весов взвешиваемый предмет, а на другую — железные гири. Железо имеет ряд физических, химических и других свойств, например теплопроводность, окисляемость и т. д. Но в данном случае все свойства железа несущественны, кроме одного: того, что оно обладает тяжестью. Аналогичным образом для товара-эквивалента его потребительная стоимость сама по себе не имеет значения; она служит только *воплощением* стоимости.

Итак, первая особенность эквивалентной формы состоит в том, что *потребительная стоимость товара-эквивалента служит формой проявления своей противоположности — стоимости*. Иначе говоря, стоимость товара А проявляется через потребительную стоимость товара Б.

Товар-эквивалент как потребительная стоимость есть продукт конкретного труда; например, угри — продукт конкретного труда рыболовов. Однако для товаропроизводителя, обменивающего свой товар на чужой, конкретный труд, заключенный в эквиваленте, служит только олицетворением абстрактного, однородного человеческого труда, создающего стоимость. Следовательно, вторая особенность эквивалентной формы состоит в том, что *конкретный труд, заключенный в товаре-эквиваленте, служит формой проявления своей противоположности — абстрактного труда*.

Когда производитель товара А обменивает его на товар Б, то он получает общественное признание своего труда. Поэтому труд, заключенный в товаре Б, хотя сам он тоже имеет непосредственно частный характер, выступает по отношению к производителю товара А не как частный труд, а, напротив, как олицетворение общественного труда. Поэтому третья особенность эквивалентной формы состоит в том, что *частный труд, содержащийся в товаре-эквиваленте, выступает в качестве своей прямой противоположности — непосредственно общественного труда*.

Внутреннее противоречие товара и его внешнее проявление. Внутренние противоречия — между частным и общественным, конкретным и абстрактным трудом, между потребительной стоимостью и стоимостью — получают внешнюю форму проявления, когда два товара обмениваются один на другой.

Тот товар, который находится в относительной форме стоимости, прямо, непосредственно выступает как потребительная стоимость, как продукт конкретного, частного труда. Не надо, например, приравнять ситец к железу, чтобы обнаружить, что ситец есть продукт труда ткача, имеющий потребительную стоимость, что из него может быть сшито платье.

Но одновременно товар имеет стоимость, будучи воплощением абстрактного, общественного труда. Однако эта вторая сторона в товаре скрыта и выявляется лишь через приравнение одного товара к другому. Поэтому товар, играющий роль эквивалента, непосредственно выступает как воплощение стоимости, как олицетворение абстрактного, общественного труда.

Таким образом, *в меновом отношении двух товаров — А и Б — первый товар непосредственно выступает как потребительная стоимость, как продукт конкретного, частного труда, а второй товар противостоит ему как непосредственное воплощение стоимости, как результат абстрактного, общественного труда*.

Переход от случайного обмена к регулярному. Первое крупное общественное разделение труда — выделение скотоводческих и земледельческих племен — привело к развитию обмена. Скотоводческие племена производили мясо, масло, шерсть и другие продукты животноводства в количестве, превышавшем их потребности, а земледельческие племена производили хлеб, овощи и другие продукты земледелия в большем количестве, чем было необходимо для удовлетворения их собственных потребностей. На этой почве возник регулярный обмен между скотоводческими и земледельческими племенами.

Так как средства производства и продукты труда являлись общественной собственностью, то и обмен товаров сначала происходил не между частными лицами, а между первобытными общинами, племенами — через их старейшин. При этом *необходимость обмена обуславливалась наличием общественного разделения труда и разных собственников на*

средства производства и продукты (каждая община противостояла другой в качестве самостоятельного собственника). В дальнейшем же, с ростом производительных сил общества, когда первобытнообщинный строй стал разлагаться и продукты труда (скот, хлеб и т. д.) перешли из общественной собственности в частную, коллективный обмен уступил место индивидуальному. *Необходимость частного обмена обуславливалась наличием общественного разделения труда и частной собственности на средства производства и продукты.*

Полная, или развернутая, форма стоимости. Переход от случайного обмена к регулярному вызвал переход от случайной (или простой) формы стоимости к полной, или развернутой, форме стоимости, которая выглядит следующим образом:

x товара А = y товара Б или = z товара В, или = n товара Г и т. д.

Например:

1 мешок зерна {	= 1 барану или
	= 6 кругам сыра, или
	= 1 бычьей шкуре, или
	= 2 тюкам шерсти и т. д.

Развернутая форма стоимости отличается от простой тем, что при ней предметами обмена являются многочисленные продукты общественного труда, а не два единичных продукта, а потому каждому товару, находящемуся в относительной форме стоимости, противостоит множество эквивалентов. Такая форма обмена сохранялась у первобытных племен до недавнего времени. Так, в начале XX века путешественники отмечали, что африканское племя батута обменивало сушеное мясо на бананы, земляные орехи, маис и другие продукты соседних племен.

До тех пор, пока обмен был случайным явлением, количественные соотношения, в которых отдельные общины обменивали свой товар на чужой, не имели для них большого значения и были тоже случайными. С переходом же к регулярному обмену меновые пропорции стали играть существенную роль и также приобрели регулярный, относительно прочный характер. Если бы скотоводческое племя при обмене постоянно отдавало земледельческому продукты своего труда ниже их стоимости, то часть его труда не возмещалась бы, пропадала бы даром, что отрицательно сказывалось бы на его хозяйстве. Необходимость регулярного возмещения затраченного общественного труда обуславливала обмен товаров в среднем по их стоимости.

Дальнейшее развитие обмена и появление всеобщей формы стоимости. Развернутая форма стоимости имела существенные недостатки.

Во-первых, стоимость каждого товара не получала законченного выражения, так как число товаров-эквивалентов с развитием обмена могло бесконечно увеличиваться.

Во-вторых, стоимость товара не имела единообразного, общезначимого выражения, но получала многообразные и разнородные выражения. Например, стоимость хлеба или овощей выражалась и в мясе, и в масле, и в шерсти и т. д. При такой пестроте выражений стоимости товаровладельцам было нелегко сравнивать меновые пропорции товаров и ориентироваться в своей хозяйственной деятельности.

В-третьих, непосредственный обмен одного товара на другие товары оказывался зачастую невозможным, потому что труд частных товаропроизводителей нуждался в общественном, всеобщем признании, но этому препятствовало то, что произведенный товар имел потребительную стоимость не для всех, а только для части членов общества.

Это вынуждало прибегать к окольным путям обмена, что крайне затрудняло его. Наглядное представление об этом дает следующий рассказ одного путешественника по Африке: «Забавно было видеть, как мне пришлось платить наемную плату за лодку на рынке в Кавеле, на берегу Танганайки. Агент Саида требовал уплаты слоновой костью, которой, однако, у меня не было; тогда я узнал, что Магомет Ибн-Салиб располагал слоновой костью и желал иметь сукно; однако это известие принесло мне еще немного пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет Ибн-Гариб имел сукно и желал иметь проволоку. Эта последняя у меня, к счастью,

была, и таким образом я дал Магомету Ибн-Гарибу требуемое количество медной проволоки, он передал Магомету Ибн-Салибу сукно, а этот последний дал агентам Саида требуемую слоновую кость; тогда только я получил от последнего право воспользоваться лодкой».

По мере развития товарного производства и обмена из всего товарного мира стали стихийно выделяться отдельные товары, которые в данный период времени на местном рынке начинали играть роль главных предметов обмена. Такими товарами были у одних племен скот, у других — хлеб, у третьих — меха и т. д. С течением времени все члены общества стали выражать стоимость своих товаров в каком-либо одном товаре, который в силу этого превращался во всеобщий эквивалент. На смену развернутой форме стоимости пришла *всеобщая форма стоимости, характеризующаяся тем, что стоимость всех товаров выражается в одном всеобщем эквиваленте.*

$$n \text{ товара D} \left\{ \begin{array}{l} x \text{ товара A} \\ y \text{ товара B} \\ z \text{ товара B} \\ t \text{ товара Г} \end{array} \right.$$

Например:

$$1 \text{ быку} \left\{ \begin{array}{l} = 10 \text{ мешков зерна} \\ = 30 \text{ кругов сыра} \\ = 20 \text{ тюков шерсти} \\ = 10 \text{ баранов} \end{array} \right.$$

При развернутой форме стоимости одному товару, находившемуся в относительной форме стоимости, противостояло множество товаров-эквивалентов. Напротив, при всеобщей форме стоимости множеству товаров, находящихся в относительной форме стоимости, противостоит один всеобщий эквивалент. Теперь каждый товар уже не обменивается непосредственно на многочисленные другие товары, но все товаровладельцы обменивают свои товары на товар, служащий всеобщим эквивалентом, а затем обменивают последний на нужные им товары.

Но роль всеобщего эквивалента не закрепилась сразу исключительно за одним товаром, а выполнялась то одним, то другим товаром, причем на различных местных рынках и на каждом из них в различное время всеобщим эквивалентом служили разные товары. Например, в древней Ирландии в качестве всеобщего эквивалента выступали то быки, то мешки ячменного зерна.

Переход от всеобщей к денежной форме стоимости. В результате дальнейшего развития обмена из двух или нескольких товаров, игравших попеременно роль всеобщего эквивалента, выделился один товар, который стал играть эту роль уже постоянно. Тем самым возникла денежная форма стоимости. Ее отличие от всеобщей формы состоит не в том, какая именно вещь — например, скот или золото — служит всеобщим эквивалентом, а в том, закрепилась ли роль всеобщего эквивалента за одним товаром (каков бы он ни был) или нет. Пока роль всеобщего эквивалента еще не закрепилась за одним единственным товаром, пока данный товар (например, скот) только кратковременно и на местном рынке служит всеобщим эквивалентом, это — *всеобщая форма стоимости*. Но *когда определенный товар (хотя бы тот же скот) монополизировал роль всеобщего эквивалента, тогда налицо уже денежная форма стоимости.*

Общий вывод из анализа форм стоимости. Рассмотрение различных форм стоимости позволяет сделать общий вывод, что формы обмена исторически изменяются и лишь в результате длительного стихийного развития обмена появилась денежная форма стоимости. С появлением денег все товары стали постоянно выражать свою стоимость в единообразной, общезначимой форме — через денежный товар, монопольно выполняющий роль всеобщего эквивалента. *Стоимость товара, выраженная в деньгах, является его ценой.*

Сущность закона стоимости и характер его действия. Закон стоимости вскрывает причинную связь между общественным трудом, стоимостью и ценами товаров. Сущность закона стоимости состоит в том, что: 1) при определенных исторических условиях — условиях товарного производства — общественный труд принимает форму стоимости, то есть выражается посредством приравнивания товаров друг к другу; 2) величина стоимости товаров определяется затрачиваемым на их производство общественно необходимым трудом; 3) цены, по которым товары обмениваются, имеют своей объективной основой стоимость и в конечном счете определяются стоимостью. Вкратце закон стоимости можно формулировать следующим образом: *источником стоимости товаров является абстрактный труд, величина стоимости определяется общественно необходимым рабочим временем, а меновые пропорции товаров в конечном счете определяются их стоимостью.*

Закон стоимости действует при любом товарном производстве, но характер его действия зависит от собственности на средства производства. В условиях простого товарного производства и капиталистического производства закон стоимости действует стихийно, так как простое товарное и капиталистическое производство имеют своей основой частную собственность на средства производства. Напротив, в условиях социалистического хозяйства, базирующегося на общественной собственности, закон стоимости сознательно и планомерно используется обществом в своих интересах.

Закон стоимости как стихийный регулятор товарного производства. Для удовлетворения разнообразных потребностей общества весь общественный труд должен распределяться между производством разнообразных продуктов в надлежащих пропорциях. Например, добыча коксующегося угля должна находиться в соответствии с выплавкой черных металлов, производство железа и стали должно находиться в соответствии с производством машин и других изделий из этих металлов и т. д.

Однако вследствие анархии производства, присущей товарному хозяйству, пропорциональность между различными отраслями производства неизбежно нарушается и каждый товар оказывается произведенным то в чрезмерном, то в недостаточном количестве. Допустим, что для поддержания пропорциональности общественного производства из миллиона товаропроизводителей должно быть занято 200 тыс. человек в текстильной промышленности, а 100 тыс. человек — в обувной промышленности; но в результате анархии производства оказалось, что в обществе имеется 100 тыс. ткачей и 200 тыс. сапожников. В таком случае ткани будут произведены в недостаточном количестве, обувь же в избытке. К чему это приведет?

Превышение предложения обуви над спросом на нее вызовет падение цен на обувь ниже ее стоимости. Напротив, недостаточное предложение тканей на рынке по сравнению со спросом на них вызовет повышение цен на ткани выше их стоимости. Но в таком случае производство тканей станет весьма выгодным для товаропроизводителей, а производство обуви — невыгодным. Это побудит часть товаропроизводителей перейти из обувной промышленности в текстильную, что приведет: 1) к сокращению производства и предложения обуви и к повышению цен на нее; 2) к увеличению производства и предложения тканей и к падению цен на них. Таким образом, цены будут двигаться по направлению к стоимости, и в тот момент, когда будут достигнуты надлежащие пропорции в распределении общественного труда, а спрос и предложение уравниваются, цена совпадет со стоимостью.

Но так как товарное хозяйство анархично, то переход части товаропроизводителей из обувной промышленности в текстильную приведет к тому, что количество их в этих отраслях не только дойдет до нормы, но и отклонится от нормального в обратную сторону. В таком случае ткани будут произведены в избыточном, а обувь — в недостаточном количестве; поэтому цена тканей упадет ниже их стоимости, а цена обуви поднимется выше ее стоимости. Но тогда начнется переход части товаропроизводителей из текстильной промышленности в обувную, в результате чего производство тканей сократится и их цены повысятся, а производство обуви увеличится и ее цена упадет.

Итак, закон стоимости в стихийном порядке регулирует размеры товарного производства и соотношения между производством различных товаров, причем тенденция к пропорциональному распределению общественного труда осуществляется лишь как средний итог из постоянных диспропорций.

Из сказанного следует, что отклонения рыночных цен от стоимости товаров не только не

противоречат закону стоимости, а, напротив, служат тем стихийным механизмом, посредством которого осуществляется закон стоимости в товарном хозяйстве, основанном на частной собственности. Отклонения цен от стоимости сигнализируют товаропроизводителям о том, какие товары произведены в избыточном, а какие — в недостаточном количестве. Без сигналов этого экономического барометра товаропроизводители не знали бы, какие товары и в каком количестве следует производить. Но на протяжении длительного периода времени отклонения цен от стоимости вверх и вниз взаимно уравниваются, так что в среднем товары продаются по стоимости.

Закон стоимости — двигатель стихийного развития производительных сил в товарном хозяйстве. Продажа товаров по стоимости приносит наибольшие выгоды тем товаропроизводителям, чьи индивидуальные затраты труда меньше, чем общественно необходимое рабочее время, так как они не только возмещают затраченный ими труд, но и сверх того получают добавочный доход.

Допустим, что метр сукна воплощает в себе 5 часов общественно необходимого труда, а 1 час создает стоимость, равную в денежном выражении 2 долл. В таком случае общественная стоимость метра сукна составит 10 долл. Предположим, далее, что отдельные суконщики ввели на своих предприятиях технические усовершенствования, в результате чего их индивидуальное рабочее время, затрачиваемое на производство метра сукна, сократилось до 2,5 часа. Но суконщик, произведший метр сукна за 2,5 часа, будет продавать его не по 5 долл. (индивидуальная стоимость), а по 10 долл. (общественная стоимость). В то время как доход среднего суконщика, работающего при общественно нормальных условиях производства, составит за 10-часовой рабочий день 20 долл., суконщик, произведший за те же 10 часов не 2 м сукна, а 4 м, получит доход в 40 долл. Следовательно, его добавочный доход на каждом метре сукна составит 5, а за день — 20 долл.

Стремление к получению добавочного дохода стимулирует товаропроизводителей снижать индивидуальную стоимость товаров на своих предприятиях путем введения технических усовершенствований. А конкурентная борьба побуждает и других товаропроизводителей следовать их примеру. В результате рано или поздно новая техника получит широкое распространение. В таком стихийном порядке закон стоимости в товарном хозяйстве, основанном на частной собственности, движет развитие производительных сил общества.

Закон стоимости — основа дифференциации товаропроизводителей. Ряд мелкобуржуазных экономистов (например, Грей в Англии, Прудон во Франции) считали закон стоимости законом справедливого обмена и полагали, что если бы его действие не нарушалось, то воцарилось бы полное равенство. Такая идеализация закона стоимости ошибочна. Закон стоимости вовсе не обуславливает экономического равенства товаропроизводителей, а, напротив, неизбежно порождает неравенство в их среде.

Это объясняется прежде всего несовпадением индивидуальных затрат труда с общественно необходимыми. Предположим, что при общественно необходимом рабочем времени в 5 часов на 1 м сукна среди суконщиков имеются и такие, которые действительно затрачивают по 5 часов труда на 1 м, и такие, которые затрачивают вдвое меньше — по 2,5 часа, и такие, которые затрачивают вдвое больше, то есть по 10 часов. В результате при продаже сукна по его общественной стоимости — по 10 долл. за метр (предполагается, что 1 час общественно необходимого труда создает стоимость в 2 долл.) — одни товаропроизводители выручат от продажи продуктов своего дневного труда (при 10-часовом рабочем дне) 20 долл., другие — 40 долл. и третьи — только 10 долл. *Обогащение одних товаропроизводителей, обеднение и даже разорение других — таков неизбежный результат стихийного действия закона стоимости.*

До сих пор предполагалось, что товары продаются по их стоимости. Но стихийные отклонения цен от стоимости еще более усиливают дифференциацию среди товаропроизводителей. Понятно, что от повышения цен товаровладельцы выигрывают, а от падения цен — проигрывают.

Происходящая на основе действия закона стоимости дифференциация товаропроизводителей при определенных исторических условиях ведет к стихийному перерастанию простого товарного производства в капиталистическое. Если исторические условия таковы, что беднеющим и разоряющимся товаропроизводителям не остается ничего иного, кроме продажи своей рабочей силы, то обогащающаяся верхушка

товаропроизводителей превратится в капиталистов и на смену простому товарному производству придет капиталистическое производство. Такой процесс происходил в XIX веке в крестьянском хозяйстве России. Характеризуя этот процесс, В. И. Ленин писал: «...Сначала мы имеем натуральных производителей, крестьян, сравнительно однородных. Проникновение товарного производства ставит богатство отдельного двора в зависимость от рынка, создавая, таким образом, путем рыночных колебаний неравенство и обостряя его, сосредоточивая у одних в руках свободные деньги и разоряя других. Эти деньги служат, естественно, для эксплуатации неимущих, превращаются в капитал».

Наглядной иллюстрацией процесса дифференциации товаропроизводителей могут служить данные, приведенные В. И. Лениным в отношении кустарных промыслов в России. В 1894/95 году в кустарных промыслах Пермской губернии из 735 заведений только 53 были крупными, но эти 7% общего числа предприятий сосредоточили в своих руках около 40% всего дохода от кустарных промыслов, причем на одного семейного рабочего приходилось в крупных заведениях в среднем по 346 рублей чистого годового дохода, а в прочих (главным образом мелких) заведениях — в среднем только по 30,5 рубля.

Закон стоимости в докапиталистических формациях и при капитализме. При рабовладельческом строе и при феодализме преобладало натуральное хозяйство; закон стоимости тогда действовал не в масштабе всего общественного производства, а только в рамках той его сравнительно небольшой части, которую составляло товарное производство.

При капитализме товарное производство стало всеобщей, безраздельно господствующей формой производства. Вместе с тем получил полное развитие и закон стоимости, который стал стихийным регулятором всего общественного производства. Но в условиях капитализма роль закона стоимости не сводится только к тому, о чем было сказано выше.

Новым, специфическим для капитализма в действии закона стоимости является то, что *на основе закона стоимости осуществляется эксплуатация наемных рабочих капиталистами.* Эта роль закона стоимости будет раскрыта в главе III настоящей работы.

Власть рыночной стихии и господство товара над товаропроизводителем. Вследствие анархии производства, порожденной частной собственностью на средства производства, товаропроизводители не в состоянии осуществлять сознательный контроль над производством и обменом товаров. Стоимость и цены товаров подвержены стихийным изменениям, а стихийные рыночные колебания оказывают решающее влияние на положение товаропроизводителей, ведя к их обогащению или разорению.

Власть рыночной стихии над товаропроизводителем ярко обрисована австралийской писательницей К. С. Причард, которая в рассказе «Счастливый фермер» показывает, как фермер Том разорился в результате падения цен на пшеницу и кончил жизнь самоубийством. «Первые два-три года, — пишет писательница, — все шло хорошо. Богатые урожаи и высокие цены на пшеницу, казалось, обеспечивали будущее — радужные мечты озаряли жизнь... Вдруг на рынке начало твориться что-то невероятное. Цены на пшеницу так упали, что продажа всего урожая не покрывала расходов на покупку семян... Сердце Молли разрывалось на части при мысли о Томе. От всей их большой любви, мужества, неиссякаемой энергии, с которой они создавали ферму, не осталось ничего, кроме страданий надломленного человека, беззащитного перед силой, безжалостно отнимающей у него все, ради чего стоило жить».

При частной собственности и анархии производства положение товаропроизводителя в обществе зависит от положения его товаров на рынке, не люди господствуют над вещами, а вещи, товары господствуют над людьми.

Процветание или разорение товаропроизводителя, вся его судьба зависит от движения цен товаров, управлять которым он не властен. Поэтому товары приобретают загадочный, таинственный характер.

Продукт труда загадочен не сам по себе, а лишь тогда, когда он принимает форму товара и обменивается на другие товары. Не потребительная стоимость и не труд как таковой, а именно товарная форма продукта труда, его меновая стоимость делает его таинственным, загадочным.

В буржуазном обществе обмен товаров есть самое распространенное, массовое, всеобщее,

многократно повторяющееся явление. Люди изо дня в день видят, что товары продаются, обмениваются в определенных пропорциях; поэтому им кажется, что обмениваемость есть свойство самих вещей. К тому же стихийный характер изменений величины стоимости товаров и стихийные отклонения цен от стоимости затемняют связь между меновыми пропорциями товаров и их стоимостью. Все это ведет к тому, что в глазах товаровладельцев стоимость выступает в виде некоего таинственного свойства вещей как таковых, которое присуще им якобы от природы.

Фетишистские представления о товаре. Не только рядовые товаровладельцы, но и буржуазные экономисты приписывают свойство обмениваемости вещам как таковым. Наглядным примером может служить следующее высказывание одного из английских буржуазных экономистов начала XIX века Бэйли: «Стоимость (меновая стоимость) есть свойство вещей, богатство (потребительная стоимость) есть свойство человека». Во второй половине XIX века австрийский экономист Е. Бем-Баверк, утверждал, что меновая стоимость есть «сила или свойство, присущие самим материальным благам». Подобные представления извращают действительность; на самом деле потребительная стоимость зависит от свойств самих вещей, меновая же стоимость вовсе не присуща вещам, а является специфическим для товарного производства способом выражения общественного труда. Поэтому К. Маркс иронически уподобляет слова Бэйли утверждению одного комического персонажа, будто «счастливая наружность есть дар обстоятельств, а искусство читать и писать дается природой».

В действительности же меновая стоимость вовсе не «присуща самим материальным благам», а представляет собой общественное явление, свойственное только товарному производству.

Приписывание вещам как таковым стоимости и способности обмениваться друг на друга — это фетишистские представления о товаре, или товарный фетишизм в субъективном смысле. Товарный фетишизм имеет нечто общее с религиозными представлениями. Еще в первобытные времена люди поклонялись фетишам — вещам, которым они приписывали свои человеческие свойства, но в качестве сверхчеловеческих, божественных свойств. Аналогичным образом фетишистские представления о товаре состоят в том, что обмен, являющийся экономическим отношением между людьми, выдается за отношение между самими вещами, якобы от природы способными обмениваться друг на друга.

Товарный фетишизм в объективном смысле. Товарный фетишизм имеет не только субъективную, но и объективную сторону.

В товарном хозяйстве, основанном на частной собственности, труд выступает непосредственно в качестве частного труда, а его общественный характер обнаруживается только косвенным, окольным путем — посредством обмена товаров. Частные товаропроизводители вступают в общественную связь между собой через обмен товарами. Поэтому вещи-товары приобретают особую общественную роль: через них устанавливается общественный контакт между разобщенными частными товаропроизводителями.

При обмене люди фактически приравнивают свой труд, но внешне *равенство человеческих работ принимает форму равенства вещей-товаров*. Например, то, что труд ткача равен труду сапожника, пекаря и т. д., получает в товарном хозяйстве косвенное выражение — в виде приравнивания при обмене ситца к обуви, хлебу и другим товарам.

Так как общественный труд людей в условиях товарного хозяйства принял форму стоимости вещей-товаров, то и *количество труда получает только косвенное выражение — через меновые пропорции товаров*. Если на производство 1 ц пшеницы общество затрачивает 10 часов труда, а на производство 1 м ситца — 1 час, то это проявится в виде «способности» 1 ц пшеницы обмениваться на 10 м ситца.

Из того, что общественный труд частных товаропроизводителей принимает форму стоимости, а количество труда — форму величины стоимости товаров, вытекает, что *общественные отношения людей принимают форму отношений вещей*. Когда крестьянин производит пшеницу, а ткач — ситец для рынка и затем они обмениваются своими товарами, то здесь налицо общественно-производственное отношение между людьми; но отношение человека к человеку (крестьянина к ткачу) осуществляется лишь посредством отношения вещи к вещи (обмена пшеницы на ситец). *Объективно присущее товарному хозяйству овеществление производственных отношений людей представляет собой товарный фетишизм в объективном смысле.*

Товарный фетишизм как историческое явление. Товарный фетишизм не является чем-то вечным. В условиях натурального хозяйства ему не было места. Возьмем, например, первобытнообщинный строй. Здесь люди сообща владели средствами производства, коллективным трудом производили материальные блага и распределяли их между собой на уравнилельных началах. Совокупный общественный труд не состоял здесь из комплекса частных работ, но каждая конкретная работа непосредственно представляла собой частицу общественного труда. При этих условиях общественно-производственные отношения людей не овеществлялись, не принимали формы отношений между вещами.

В натуральном рабовладельческом и феодальном хозяйстве также не было овеществления производственных отношений. Рабовладельцы и феодалы прямо, а не посредством обмена товаров, эксплуатировали рабов и крепостных, присваивали их труд.

Как товарное производство, так и товарный фетишизм типичны для капиталистической формации. Здесь товарная форма становится всеобщей, все попадает в водоворот купли-продажи, и производственные отношения людей осуществляются при посредстве вещей-товаров. Именно здесь вещи господствуют над людьми, товары — над товаропроизводителями.

С переходом от капитализма к социализму ликвидируется частная собственность на средства производства и все ее последствия, в том числе анархия производства. При социализме общество сознательно и планомерно осуществляет производство, распределение и обмен материальных благ. Здесь положение человека в обществе зависит от его труда, а не от стихийных рыночных колебаний; люди господствуют над вещами, а не вещи — над людьми. Наступил конец власти рыночной стихии, а вместе с тем — товарному фетишизму. И это — одно из ярких проявлений преимуществ социалистической системы хозяйства перед капиталистической системой.

Теория стоимости классической буржуазной политической экономии. Большой заслугой классиков буржуазной политической экономии — английских экономистов Уильяма Петти (1623—1687 гг.), Адама Смита (1723—1790 гг.) и Давида Рикардо (1772—1823 гг.) — было то, что они создали теорию трудовой стоимости. Классики буржуазной политической экономии впервые разграничили рыночные цены товаров и стоимость и пришли к правильному выводу, что стоимость товаров определяется трудом.

Основоположником теории трудовой стоимости был У. Петти. Если, указывал он, производство 1 унции серебра стоит такого же количества труда, как и производство 1 бушеля хлеба, то 1 унция серебра будет представлять собой естественную цену 1 бушеля хлеба; если же производительность труда при добыче серебра повысится вдвое, то естественной ценой 1 бушеля хлеба будут 2 унции серебра. Таким образом, Петти дал правильный анализ величины стоимости товаров.

А. Смит рассматривал обмен товаров как обмен человеческих работ, а величину стоимости товаров, вслед за Петти, определял количеством труда. «Действительная цена всякого предмета, то есть то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, — писал Смит, — есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета». Петти, рассматривая меновую стоимость по преимуществу в денежной форме, отождествлял труд, создающий стоимость, с определенным видом конкретного труда — с трудом, направленным на добычу золота и серебра; по Смицу же всякий труд, в какую бы отрасль производства он ни был вложен, создает стоимость.

Однако Смит еще не сумел последовательно и до конца развить теорию трудовой стоимости; у него имелись различные определения стоимости, находившиеся в противоречии друг с другом. В одних местах Смит писал, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство, а в других — что она определяется количеством труда, покупаемого в обмен на данный товар. Более того, Смит относил определение стоимости товаров трудом к «первобытному состоянию общества», под которым он понимал простое товарное хозяйство; для капитализма же он выводил стоимость из сложения трех видов доходов — заработной платы, прибыли и ренты. Но такое определение стоимости доходами противоречило определению ее трудом.

Рикардо освободил теорию стоимости от тех противоречий, которые имелись у Смита. Он решительно заявлял, что «меновая стоимость товаров определяется количеством труда, овеществленного в них», то есть затраченного на их производство. Вместе с тем Рикардо

применял закон стоимости к капиталистическому производству, преодолев ошибочное ограничение у Смита действия этого закона только периодом простого товарного производства.

Однако у всей классической буржуазной политической экономии, включая и Рикардо, теория стоимости имела следующие существенные недостатки:

1. Увековечение товара и стоимости. Крупнейшим недостатком теории стоимости классиков буржуазной политической экономии была трактовка товарного производства, товара и стоимости как вечных, неисторических явлений, якобы естественных для любого общества.
2. Одностороннее внимание к величине стоимости. Направляя все свое исследование на количественный анализ стоимости, Петти, Смит и Рикардо упускали из виду ее качественный анализ; они не раскрыли сущности стоимости как выражения производственных отношений людей в исторических условиях товарного производства.
3. Незаконченность теории трудовой стоимости. Классики буржуазной политической экономии остановились на полдороге: они установили, что в основе стоимости лежит труд, но не выяснили, какой труд создает стоимость. Никто из них не дал анализа двойственного характера труда, воплощенного в товаре.

Недостатки теории стоимости классической буржуазной политической экономии были преодолены К. Марксом, который впервые доказал, что товар и стоимость являются историческими категориями товарного производства, раскрыл их сущность, поставил и разрешил проблему двойственного характера труда. Теория стоимости К. Маркса, как и все его экономическое учение в целом, означала подлинный революционный переворот в науке.

Теория спроса и предложения. В отличие от классической буржуазной политической экономии, которая была научной, хотя и не до конца, вся вульгарная политическая экономия стоит на антинаучных позициях, будучи направлена к апологии капитализма. В теории стоимости вырождение буржуазной политической экономии из классической в вульгарную проявилось в отказе от теории трудовой стоимости и замене ее другими теориями.

Согласно теории спроса и предложения, стоимость представляет собой только меновые пропорции товаров, которые определяются исключительно рыночными условиями, соотношением между спросом и предложением. По словам одного из ярых защитников этой теории, английского экономиста XIX века Г. Маклеода, «по общему политико-экономическому закону отношение между спросом и предложением есть единственный регулятор ценности».

Коренной методологический порок теории спроса и предложения состоит в том, что она придает решающее значение в экономике обмену, рынку. В действительности же, прежде чем поступить в обмен, товары должны быть произведены, и главное значение в экономической жизни имеет не обмен, а производство.

Теория спроса и предложения ошибочна, так как отождествляет стоимость с рыночными ценами. Цены товаров на рынке действительно колеблются в зависимости от колебаний спроса и предложения. Однако рыночные цены каждого товара колеблются вокруг стоимости, а спрос и предложение обуславливают только отклонения рыночных цен от стоимости, но не дают никакого объяснения самой стоимости. Если спрос на железо уравнивается предложением железа на рынке, а спрос на медь уравнивается ее предложением, то железо и медь будут обмениваться по стоимости, и ссылка на спрос и предложение не может объяснить, почему, например, 1 кг меди приравнивается при обмене к 5 кг железа.

Наконец, несостоятельность теории спроса и предложения заключается в том, что она запутывается в порочном кругу: она объясняет цены товаров спросом и предложением, но ведь спрос и предложение, в свою очередь, зависят от цен. Так, чем ниже цена товара, тем больше предъявляемый на него спрос, а чем выше цена товара, тем меньший спрос на него предъявляется. Цены товаров влияют и на предложение: повышение цен побуждает увеличивать производство, а следовательно, и предложение товаров; наоборот, падение цен ведет к уменьшению производства и предложения товаров. Очевидно, что несостоятельна такая теория, которая вертится в заколдованном кругу, определяя цены спросом и предложением, а спрос и предложение — ценами.

Теория издержек производства. Согласно этой теории, стоимость товара определяется

издержками его производства, под которыми понимается сумма денежных затрат капиталиста на покупку израсходованных при производстве товара средств производства и рабочей силы. Сторонник теории издержек производства английский экономист XIX века Торренс утверждал, что если, например, владелец суконной фабрики затратит 1500 ф. ст. на покупку машин и 500 ф. ст. — на покупку сырья и выплату заработной платы, а владелец шелковой фабрики израсходует 500 ф. ст. на машины и 1500 ф. ст. — на сырье и рабочую силу, то издержки производства у каждого из них равны 2 тыс. ф. ст., а потому сукно и шелк, произведенные на их предприятиях, будут иметь равную меновую стоимость.

Несостоятельность теории издержек производства состоит прежде всего в том, что она вращается в порочном кругу, объясняя цены ценами. По этой теории цена, например, сукна определяется суммой издержек на пряжу, каменный уголь, краски, ткацкие станки и прочие средства производства, израсходованные при производстве сукна, а также издержек на выплату заработной платы рабочим. Но ведь эти издержки сами представляют собой не что иное, как сумму цен. Таким образом, цена одного товара (в данном примере — сукна) определяется ценами других товаров (пряжи, угля, красок, машин, рабочей силы), то есть одно неизвестное определяется другими неизвестными.

Теория издержек производства несостоятельна также потому, что она противоречит фактам. В действительности цена товара в капиталистическом хозяйстве не равняется издержкам производства, но включает в себя еще и прибыль, получаемую капиталистом.

Теория предельной полезности. Когда учение К. Маркса стало получать все большее распространение, а старые вульгарные теории потерпели крах, буржуазная политическая экономия в борьбе против марксизма сделала попытку прибегнуть к новой вульгарной теории. Во второй половине XIX века появилась теория предельной полезности, выдвинутая английским экономистом Джевонсом и австрийскими экономистами Менгером, Визером и Бем-Баверком. Эта теория имеет распространение и в современной буржуазной политической экономии.

Сторонники теории предельной полезности утверждают, что по мере увеличения количества благ, находящихся в распоряжении у человека, потребность в них все более насыщается, а их полезность падает. Предельной полезностью буржуазные экономисты называют наименьшую полезность или полезность последней единицы данного материального блага, с помощью которой удовлетворяется наименее настоятельная потребность.

Основная идея теории предельной полезности состоит в том, что объективная меновая стоимость товаров зависит от «субъективной ценности», то есть от того, как «хозяйствующие субъекты» оценивают материальные блага: оценивают же они их по принципу «предельной полезности».

Это Бем-Баверк иллюстрировал на примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит в первобытном лесу». Он предполагает, что у поселенца имеется пять мешков зерна, из коих 1-й мешок необходим для того, чтобы не умереть с голода, 2-й мешок служит для улучшения питания, 3-й — для откорма домашней птицы, 4-й — для изготовления водки и, наконец, 5-й мешок используется в качестве корма для попугаев, прирученных ради забавы. По теории предельной полезности 2-й мешок зерна имеет меньшую полезность, чем 1-й, 3-й мешок — меньшую полезность, чем 2-й, и т. д., так что их полезности могут быть выражены убывающим рядом цифр: 10, 9, 8, 7 и 6. Полезность 5-го мешка зерна, выраженная цифрой 6, есть предельная полезность, которая якобы и определяет меновую стоимость хлеба.

Теория предельной полезности в корне несостоятельна.

Во-первых, она придает решающее значение в хозяйственной жизни не производству, а потреблению. Теория предельной полезности игнорирует значение труда, отвлекается от производства материальных благ, которое играет главную роль в экономической жизни общества. Она рассматривает людей не как производителей, а только как потребителей. Вытравить труд из хозяйственной жизни общества буржуазным апологетами нужно для того, чтобы скрыть подлинный источник стоимости, а вместе с тем затушевать тот факт, что вся капиталистическая система зиждется на труде наемных рабочих, на их эксплуатации.

Во-вторых, методология теории предельной полезности является субъективистской, идеалистической, так как эта теория ставит на первый план сознание людей и из их субъективно-психологических оценок выводит объективное экономическое явление — меновую стоимость товаров. Тем самым явления общественной жизни ставятся буквально на голову: в действительности не цены товаров определяются субъективными оценками людей, а,

наоборот, товаровладельцы в своих субъективных оценках вынуждены исходить из объективно сложившихся товарных цен.

В-третьих, к методологическим порокам теории предельной полезности относится ее метафизический, антиисторический характер. Она рассматривает хозяйство человеческого общества вне движения, вне истории и изображает закон стоимости, который она сводит к «закону предельной полезности», как вечный, всеобщий закон. На самом же деле стоимость выражает производственные отношения людей в условиях товарного производства. Не только в мифическом «робинзоновском» хозяйстве, но и в реально существовавшем на протяжении длительного исторического периода натуральном хозяйстве вещи не являлись товарами и потому не имели стоимости.

В-четвертых, несостоятельность теории предельной полезности состоит в том, что она пытается соизмерить несоизмеримое. По своей потребительной стоимости различные товары качественно разнородны и количественно несоизмеримы, а потому нельзя определять меновую стоимость потребительной стоимостью или полезностью. «Как потребительные стоимости, — писал К. Маркс, — товары различаются прежде всего качественно, как меновые стоимости они могут иметь лишь количественные различия, следовательно не заключают в себе ни одного атома потребительной стоимости».

Наконец, в-пятых, теория предельной полезности запутывается во внутренних противоречиях. Она определяет величину стоимости товаров их предельной полезностью, а предельную полезность — интенсивностью человеческих потребностей и редкостью материальных благ. Но «редкость» вовсе не является каким-то неотъемлемым свойством материальных благ, а большей частью сама зависит от их стоимости. Те товары, которые имеют высокую стоимость, потребляются в небольшом количестве; поэтому их мало производится и они оказываются «редкими». Напротив, дешевые товары потребляются и производятся в большом количестве, а потому не являются «редкими». Таким образом, получается порочный круг: величина стоимости товаров зависит от их предельной полезности, последняя — от редкости, а редкость — от величины стоимости.

Классовый смысл теории предельной полезности состоит в том, что она служит буржуазии идеологическим оружием, направленным против марксизма. Во имя оправдания и увековечения капиталистического строя буржуазные экономисты отрицают его эксплуататорскую сущность, отрицают, что источником стоимости является труд, а источником прибавочной стоимости, присваиваемой капиталистами, — прибавочный труд наемных рабочих.

Современная эклектическая теория стоимости. В конце XIX—начале XX века появилась теория стоимости англо-американской школы буржуазной политической экономии, родоначальником которой был английский экономист А. Маршалл. Эта теория не выдвинула принципиально нового объяснения стоимости, но представляет собой попытку сочетать три рассмотренные выше теории — спроса и предложения, издержек производства и предельной полезности. Эклектический подход к проблеме стоимости характерен и для современной буржуазной политической экономии. В частности, видным представителем такого тройственного объяснения стоимости является современный американский экономист П. Самуэльсон.

Эклектическая теория стоимости берет за исходный пункт «закон спроса и предложения», выдавая его за регулятор товарных цен. Так, одна из глав учебника П. Самуэльсона «Экономика» озаглавлена «Спрос и предложение как факторы, определяющие цену». Вместе с тем сторонники данной теории признают, что спрос и предложение, в свою очередь, зависят от цен, причем спрос на товар изменяется в обратном направлении к изменению его цены (чем выше цена товара, тем меньше спрос на него), а предложение — в прямом направлении (чем выше цена товара, тем больше его предложение). А. Маршалл разграничил «цены спроса» и «цены предложения», понимая под первыми те цены, которые покупатели готовы заплатить за определенное количество товара, а под последними — те цены, по которым продавцы согласны продать товар. Если цена товара низка, то спрос на него будет велик, а предложение будет незначительным, так что спрос превысит предложение, а это приведет к повышению цены. По мере повышения цены спрос на товар будет уменьшаться, а предложение его будет увеличиваться. В конечном счете цена товара устанавливается на таком уровне, при котором достигается равновесие между спросом и предложением. П. Самуэльсон утверждает, что «механизм предложения и спроса помогает нам объяснить кратковременные и длительные колебания цен».

Спрос и предложение данная теория считает непосредственным, но не конечным определителем товарных цен. Вслед за этим она ставит вопрос: чем определяются сами спрос и предложение? Пытаясь ответить на этот вопрос, А. Маршалл, П. Самуэльсон и другие представители эклектической теории стоимости выдвигают два других фактора — издержки производства и предельную полезность. По их мнению, предложение товаров определяется издержками производства, а спрос определяется предельной полезностью товаров. По словам Самуэльсона, «издержки производства влияют на конкурентную цену лишь в той степени, в какой они воздействуют на предложение». Вместе с тем он утверждает, что «экономистам удалось выработать важнейшее понятие предельной полезности, на основе которого они смогли впервые построить кривую спроса и объяснить ее свойства». Самуэльсон заявляет, что, тратя свой доход на покупку различных товаров, потребитель делает рациональный выбор, руководствуясь принципом предельной полезности, то есть он так организует свое потребление и покупки товаров, чтобы каждый отдельный товар приносил ему предельную полезность, строго пропорциональную его цене.

Математически этот «закон равных предельных полезностей на доллар» выражается следующим образом:

$$\frac{MU \text{ товара } 1}{P_1} = \frac{MU \text{ товара } 2}{P_2} = \frac{MU \text{ товара } 3}{P_3} \dots = \text{средняя } MU \text{ на } 1 \text{ долл. дохода,}$$

где MU обозначает предельную полезность, а P — цену товара.

Эклектическая теория стоимости несостоятельна прежде всего потому, что она представляет собой комбинацию ряда неверных теорий. Коль скоро теория спроса и предложения, теория издержек производства и теория предельной полезности неправильны каждая в отдельности, как было показано выше, то ясно, что соединение этих трех неверных теорий не может дать правильного объяснения стоимости товаров.

Для эклектической теории стоимости, как и для других вульгарных буржуазных теорий, характерно сведение стоимости только к количественным соотношениям, к меновым пропорциям товаров, причем игнорируется качественная сторона стоимости, ее сущность как выражения специфического общественного труда, овеществленного в товарах, как производственного отношения людей в товарном хозяйстве. Вместе с теорией спроса и предложения эклектическая теория смешивает стоимость товаров с рыночными ценами.

Неправильна и попытка этой теории свести спрос к предельной полезности. Разумеется, настоятельность потребностей в различных товарах оказывает определенное влияние на то, как распределяется спрос каждого потребителя между отдельными товарами. Однако спрос на различные товары зависит главным образом от величины их стоимости и от того, как распределяется национальный доход между различными классами общества. Например, рабочие и крестьяне, получающие при капитализме небольшие доходы, вынуждены предъявлять спрос на наиболее дешевые товары, тогда как капиталисты, получающие громадные доходы, могут предъявлять спрос на дорогие предметы роскоши. Структура и размеры спроса при капитализме складываются в зависимости от антагонистического характера распределения национального дохода, а эклектическая теория стоимости пытается обойти и затушевать классовые антагонизмы, определяя спрос некоей бесклассовой предельной полезностью.

Что касается математических формул, с помощью которых придается наукообразный вид антинаучной по существу теории, то о них надо сказать следующее.

Во-первых, обозначение предельной полезности символом MU отнюдь не придает ей количественной определенности. Ни один «хозяйствующий субъект» не способен выразить свои «психологические оценки» материальных благ в конкретных величинах.

Во-вторых, из формулы Самуэльсона отнюдь не следует, что цены товаров определяются предельными полезностями; с большим основанием можно утверждать, что предельные полезности определяются ценами товаров. Иначе говоря, эта формула ни в коей мере не раскрывает причинной связи явлений.

ГЛАВА II. ДЕНЬГИ

Товары и деньги как единство противоположностей. *Деньги — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом.*

Деньги являются товаром прежде всего по своему происхождению: они стихийно выделились из всей массы товаров в результате развития обмена. В зависимости от исторических условий роль денег у различных народов и в различные эпохи выполняли разные товары — скот, меха, шкуры и др. С течением времени роль денег перешла к благородным металлам, которые обладают однородностью, делимостью, сохраняемостью и портативностью, что делает их наиболее пригодными к выполнению денежных функций. И после их выделения из всех товаров деньги сохраняют товарную природу, так как обладают обоими свойствами товара — стоимостью и потребительной стоимостью.

Но деньги — не обыкновенный товар; они играют особую общественную роль, противостоя всем прочим товарам.

С возникновением денежной формы стоимости весь товарный мир разделился на два полюса — товары и деньги. Каждый из обыкновенных товаров непосредственно выступает только как потребительная стоимость; стоимость же находится в товарах в скрытом виде и обнаруживается лишь посредством приравнивания их к всеобщему эквиваленту — деньгам. Таким образом, *деньги в противоположность остальным товарам выступают в качестве всеобщего и непосредственного воплощения стоимости.*

Как в товаре, так и в деньгах заключен конкретный и абстрактный труд. Но непосредственно каждый товар выступает лишь как продукт конкретного труда, абстрактный же труд содержится в товарах скрыто и проявляется только посредством приравнивания всех товаров к деньгам. Поэтому *в противоположность всем прочим товарам деньги выступают в качестве всеобщего и непосредственного воплощения абстрактного труда.*

Производя товары обособленно, вслепую, частные товаропроизводители только при обмене своих товаров на деньги узнают о том, нужен ли их труд обществу или нет. В противоположность всем прочим товарам деньги обладают свойством непосредственной всеобщей обмениваемости, поэтому *деньги выступают как непосредственное воплощение общественного труда.*

Итак, деньги как специфический товар, служащий всеобщим эквивалентом, имеют следующие особенности: 1) в их потребительной стоимости проявляется стоимость всех других товаров; 2) заключенный в них конкретный труд служит всеобщей формой проявления абстрактного труда; 3) содержащийся в них частный труд выступает как непосредственно общественный труд.

Противоположность между обыкновенными товарами и деньгами проявляется и в их потребительной стоимости. Каждый товар имеет только особенную, единичную потребительную стоимость, заключающуюся в его способности удовлетворять какую-то определенную потребность (например, хлеб — потребность в пище, костюм — потребность в одежде и т. п.). Такую потребительную стоимость сохраняет и денежный товар: из золота, например, изготавливают кольца, часы и т. п. Но, кроме того, *в противоположность всем прочим товарам, деньги обладают всеобщей потребительной стоимостью, заключающейся в их способности непосредственно обмениваться на все товары.*

Деньги как форма разрешения внутреннего противоречия товара. Для каждого товаропроизводителя его собственный товар служит не потребительной, а меновой стоимостью; напротив, чужие товары служат для него потребительными стоимостями. Но потребности товаропроизводителя разнообразны, в то время как сам он обычно производит лишь один какой-нибудь вид товара. Например, столяр производит только мебель, имеющую ограниченную, особенную потребительную стоимость, тогда как сам он нуждается и в хлебе, и в мясе, и в инструментах, и т. д. Однако обменять стол на любые товары было бы возможно лишь в том случае, если бы он обладал потребительной стоимостью для всех членов общества, то есть всеобщей потребительной стоимостью, и был всеобщим эквивалентом. Так обстоит дело и со всеми прочими товарами. Но все товары не могут служить одновременно и особенными потребительными стоимостями и всеобщим эквивалентом.

Внутреннее противоречие товара — между потребительной стоимостью и стоимостью, наглядно обнаруживающееся в процессе обмена, разрешается путем раздвоения товарного мира на товары и деньги. Именно деньги являются тем специфическим товаром, который обладает всеобщей непосредственной обмениваемостью, всеобщей потребительной стоимостью. Поэтому, обменяв свой товар на деньги, товаропроизводитель получает возможность приобрести любой нужный ему товар.

Деньги — орудие стихийного учета общественного труда в товарном хозяйстве.

Противоречие между непосредственно частным и скрыто общественным трудом также получает разрешение через обмен товаров на деньги. Если товаропроизводитель произвел вещи, ненужные обществу, то он не сможет их продать, превратить в деньги, и его частный труд не получит общественного признания. Если же ему удастся обменять свой товар на деньги, то, значит, его труд нужен обществу. *Деньги дают частному товаропроизводителю общественное признание его труда.*

Через деньги обнаруживается не только то, нужен ли вообще данный труд обществу или же нет, но и то, в какой мере он нужен. Если, например, определенный товар, нужный обществу, произведен в излишнем количестве, то при его продаже на рынке он будет приравнен к меньшему количеству денег, чем это соответствует его стоимости, и таким путем товаропроизводитель обнаружит, что частично его труд был затрачен впустую.

Из всего сказанного можно сделать следующие выводы:

- 1) деньги — специфический товар, монополично выполняющий роль всеобщего эквивалента;
- 2) в товарном хозяйстве, основанном на частной собственности, деньги служат орудием стихийного учета общественного труда частных товаропроизводителей.

Денежный фетишизм. При денежной форме стоимости производственные отношения людей в товарном хозяйстве осуществляются через обмен всех товаров на деньги. Таким образом, *овеществление производственных отношений людей находит в деньгах всеобщее выражение.*

Это объективное явление, вытекающее из самой природы товарного хозяйства, получает в сознании людей извращенное отражение: всеобщая обмениваемость представляется людям таким же естественным свойством самого золота, как свойство магнита притягивать к себе железо. Деньги рассматриваются как вещь, по самой своей природе наделенная магической способностью обмениваться на все другие вещи.

В буржуазном обществе деньги выступают в качестве могучей силы, наделенной властью над людьми. Эта мощь денег образно выражена в романе Мопассана «Монт-Ориоль» словами банкира Андерматта: «В великих битвах наших дней сражаются деньгами. Для меня монеты в сто су — словно маленькие солдатики в красных штанах, монеты в двадцать франков — блестящие лейтенанты, стофранковые билеты — капитаны, тысячефранковые — генералы. И я сражаюсь, черт побери! Я сражаюсь с утра до вечера против всех и со всеми на свете».

Вскрыв тайну товарного фетишизма, К. Маркс разоблачил также и денежный фетишизм. Он показал, что *деньги — это не вещь как таковая, а выраженное в вещи, или овеществленное, производственное отношение людей.*

Классовая сущность денег. В классовых формациях деньги служат орудием эксплуатации человека человеком.

Еще при рабовладельческом строе деньги в качестве средства покупки рабов обслуживали рабовладельческую эксплуатацию и содействовали расширению ее сферы. Кроме того, как в рабовладельческом, так и в феодальном обществе купцы и ростовщики использовали свои денежные богатства для эксплуатации мелких производителей: купцы покупали продукты труда ремесленников и крестьян ниже их стоимости, а ростовщики предоставляли мелким производителям денежные ссуды, по которым взымали грабительские проценты. Деньги служили орудием эксплуатации мелких производителей также со стороны рабовладельческого и феодального государств, взымавших с крестьян и ремесленников большие налоги. Наконец, на поздней стадии феодализма, когда натуральное хозяйство стало разлагаться и произошел

переход от отработочной и продуктовой ренты к денежной, деньги вклинились и в отношения между феодалом и его крепостными, став орудием выжимания прибавочного труда.

Классовая сущность денег как орудия эксплуатации получила полное развитие в капиталистическом обществе. Для докапиталистических классовых формаций типичными были натуральное хозяйство и присвоение чужого труда путем непосредственного, внеэкономического принуждения. Напротив, эксплуатация наемных рабочих капиталистами осуществляется всегда при посредстве денег — через куплю-продажу рабочей силы.

Деньги выполняют ряд функций, в которых проявляется их сущность. Деньги служат: 1) мерой стоимости; 2) средством обращения; 3) средством образования сокровищ; 4) средством платежа; 5) мировыми деньгами.

Деньги как мера стоимости. Стоимость всех товаров получает единообразное и всеобщее выражение в деньгах, а величина стоимости товаров измеряется посредством приравнивания их к определенным количествам денег. Таким образом, *деньги служат всеобщим воплощением и мерилom товарных стоимостей.* Но это не означает, что деньги делают товары соизмеримыми. Основой соизмеримости товаров является заключенный в них абстрактный, общественно необходимый труд, в качестве воплощения которого выступают деньги.

Особенностью данной функции является то, что ее выполняют *идеальные деньги, то есть мысленно представляемые, а не находящиеся реально в руках товаровладельцев.* Товары мысленно приравниваются к деньгам еще до их обмена, и громадная сумма стоимости может быть выражена в деньгах при отсутствии у товаровладельца хотя бы крупицы реального золота.

Однако функцию меры стоимости выполняют не какие-то условные знаки, а *полноценные деньги, то есть обладающие самостоятельной стоимостью.* Измерять стоимость чем-то лишенным стоимости столь же невозможно, как измерять вес чем-то невесомым.

Стоимость товара, получившая денежное выражение, выступает в виде цены. Но так как величины стоимости разных товаров различны, то они выражаются в различных количествах золота (или серебра). Чтобы сопоставлять между собой эти количества, то есть сравнивать цены товаров, необходимо принять определенное количество денежного металла за единицу измерения или за масштаб. *Масштаб цен — это весовое количество металла, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.* Например, в США 1 долл. считается по закону равным 1/35 унции, или около 0,89 г, чистого золота, 1 англ. ф. ст. равняется 2,49 г чистого золота. Каждая денежная единица, в свою очередь, делится на кратные части: доллар — на 100 центов, фунт стерлингов — на 20 шилл. и т. д.

Понятия «мера стоимости» и «масштаб цен» не следует смешивать; между ними имеются существенные различия. Во-первых, как мера стоимости золото относится к прочим товарам, выражая и измеряя их стоимость, а как масштаб цен золото относится к самому себе, то есть берется за единицу определенное количество золота и этими единицами измеряется любое количество золота, выражающее цену товара. Во-вторых, как мера стоимости деньги функционируют стихийно, но масштаб цен устанавливается государством в законодательном порядке.

Первоначально масштаб цен совпадал с весовым масштабом, но в дальнейшем отделился от него. Одной из главных причин этого был переход роли денег от одних металлов к другим. Так, когда в Англии денежным металлом вместо серебра стало золото, название денежной единицы «фунт стерлингов» сохранилось, но она стала обозначать уже не весовой фунт, а значительно меньшее количество золота как более дорогого металла. Другой причиной отделения денежного масштаба от весового была порча монет государственной властью, в результате чего, например, металлическое содержание фунта стерлингов с 1290 по 1616 год снизилось более чем в три раза.

Цены товаров, будучи денежным выражением стоимости, при равенстве спроса и предложения зависят: 1) от стоимости самих товаров; 2) от стоимости денег. Чем меньше стоимость товара при неизменной стоимости денег, тем меньше и цена товара. При неизменной же стоимости товаров товарные цены тем выше, чем меньше стоимость денег.

Например, после открытия Америки с ее богатыми месторождениями серебра и золота стоимость благородных металлов сильно снизилась, а в результате этого в два-три раза повысились цены на все товары в европейских странах; произошла так называемая «революция цен». Таким образом, *цены товаров изменяются в среднем прямо пропорционально стоимости самих товаров и обратно пропорционально стоимости денег.*

От изменения стоимости денежного металла масштаб цен несколько не изменится. Стоимость золота может упасть вдвое, но 10 г золота все равно будут в 10 раз больше, чем 1 г, и если последний был принят за денежную единицу, то он и останется таковой.

Деньги как средство обращения. По образному выражению К. Маркса, цены представляют собой влюбленные взоры, которые товары бросают на деньги. Но товаровладельцы не могут довольствоваться платонической любовью к деньгам: они стремятся к действительному обладанию предметом своей страсти. За выражением стоимости товара в идеальных деньгах, предшествующим продаже, следует превращение товара в действительные деньги, его продажа, после чего товаровладелец на вырученные деньги покупает другие товары. Процесс товарного обращения в целом выглядит следующим образом: $T-D-T$, то есть продажа ($T-D$) ради купли ($D-T$). В этом процессе *деньги играют роль посредника в обмене товаров и выполняют функцию средства обращения.*

Товарное обращение, опосредствуемое деньгами, существенно отличается от непосредственного обмена товара на товар. Во-первых, оно не требует взаимного соответствия потребностей двух обменивающихся товаровладельцев. Непосредственный обмен ситца на сапоги возможен лишь в том случае, если ткачу нужны сапоги, а сапожнику одновременно нужен ситец. Напротив, при посредстве денег обмен может состояться и тогда, когда ткачу нужны сапоги, но сапожнику требуется не ситец, а, предположим, хлеб. В этом случае ткач купит сапоги после того, как продаст ситец не сапожнику, а, скажем, крестьянину. Во-вторых, товарное обращение не требует совпадения актов продажи и купли во времени: например, ткач может продать свой ситец сегодня, а купить пряжу лишь через месяц. В-третьих, товарное обращение не требует совпадения тех же актов в пространстве: товаровладелец может продать свой товар на одном рынке, а на вырученные деньги купить товары на другом рынке.

Таким образом, деньги как средство обращения преодолевают те границы (индивидуальные, временные и пространственные), на которые наталкивается непосредственный товарообмен.

Появление денег не только не ликвидирует противоречий процесса обмена, а, напротив, усугубляет их. При прямом товарообмене отчуждение своего товара являлось одновременно приобретением чужого товара. Напротив, товарное обращение $T-D-T$ расчленяется на два противоположных акта, или две метаморфозы, $T-D$ и $D-T$, продажу и куплю. Между продажей и куплей возможен разрыв: продав свой товар, товаровладелец может не купить чужие товары, а удержать у себя деньги.

Но если у одного товаровладельца за продажей не последует купля, то, значит, у какого-то другого товаровладельца окажется нереализованным его товар; следовательно, он не сможет купить товар у третьего товаровладельца и т. д. Подобно тому, как лучи сходятся в фокусе, стихийные общественные взаимосвязи между частными товаропроизводителями находят концентрированное выражение в деньгах. Поэтому разрыв между продажей и куплей в одном из звеньев товарного обращения порождает разрыв в ряде других его звеньев, в результате чего на рынке может обнаружиться перепроизводство массы товаров. *Возможность разрыва между продажей и куплей, связанная с функцией денег как средства обращения, — первая возможность кризисов.* Однако это — только возможность; неизбежность же кризисов порождается не простым товарным обращением, а капиталистическим способом производства.

Функция денег как средства обращения в двояком отношении отличается от функции меры стоимости. Во-первых, *средством обращения служат не идеальные, а реальные деньги.* Можно выразить стоимость товаров на огромные суммы, не имея в наличии золота, но для покупки товара деньги должны быть у товаровладельца в руках, а не в представлении. Во-вторых, *средством обращения не обязательно должны быть полноценные деньги.* В процессе обращения деньги все время переходят рук в руки: сегодня деньги получены товаропроизводителем при продаже своего товара, а завтра они уйдут из его рук при покупке чужих товаров. Существование денег как средства обращения подобно существованию искры в момент электрического разряда: она появляется и тотчас же исчезает. Так как в роли средства обращения деньги выступают лишь как мимолетный посредник в обмене товаров, то

в этой функции полноценные деньги могут быть заменены знаками стоимости.

Металлические деньги первоначально обращались в виде слитков. Однако это создавало большие неудобства для оборота: при каждой сделке приходилось взвешивать слитки, делить большие слитки на мелкие и т. д. Поэтому в дальнейшем появилась чеканка монет, начавшаяся в древней Греции в VIII—VII веке до н. э. Монета — это известное количество металла, которому придана определенная форма и которая снабжена государственным штампом, удостоверяющим вес металла и его пробу. С дальнейшим развитием денежного обращения появились наряду с монетами также бумажные деньги.

Деньги как средство образования сокровищ. Так как за деньги в любое время можно получить любой товар, то они становятся всеобщим воплощением общественного богатства. Стремление к обладанию богатством побуждает товаровладельцев накапливать деньги. Но для этого необходимо, чтобы за продажей $T \rightarrow D$ не следовала купля $D \rightarrow T$. В этом случае деньги извлекаются из обращения и превращаются в сокровище.

В условиях неразвитого обмена в сокровище превращался только излишек потребительных стоимостей, а сами сокровища закапывались в землю. С развитием товарного хозяйства накопление сокровищ стало необходимым условием регулярного хода самого товарного производства. Товаропроизводитель должен изо дня в день покупать предметы потребления и средства производства; между тем сбыт его собственного товара зависит от стихийных условий рынка и не всегда происходит регулярно. Поэтому в период, когда его товар не находит сбыта, товаропроизводителю необходимо покупать чужие товары, не продав еще свой товар. Но чтобы покупать не продавая, надо сначала продавать не покупая, то есть надо предварительно превратить вырученные за товары деньги в сокровище.

С развитием товарно-денежных отношений растет власть денег в обществе. Деньги превращаются в могучую общественную силу, которую их владелец может использовать в своих частных интересах — для приобретения власти и господства над другими людьми. Это дает новые стимулы к накоплению денег. С исключительной художественной силой образ собирателя сокровищ, упивающегося властью денег, запечатлен А. С. Пушкиным в «Скупом рыцаре». Вспомним слова барона из сцены в подвале:

Что не подвластно мне? как некий демон
Отселе править миром я могу;
Лишь захочу —
воздвигнутся чертоги;
В великолепные мои сады
Сбегутся нимфы резвою толпою;
И музы дань
свою мне принесут,
И вольный гений мне поработится,
И добродетель и бессонный
труд
Смиренно будут ждать моей награды.
Я свистну, и ко мне послушно, робко
Вползет окровавленное злодейство,
И руку будет мне лизать, и в очи
Смотреть, в них знак моей читая
воли.
Мне все послушно, я же — ничему;
Я выше всех желаний; я спокоен;
Я знаю мощь мою: с
меня довольно
Сего сознанья... (Смотрит на свое золото).

Стимулом к накоплению денежных сокровищ является особый характер денег как всеобщего товара, могущего быть обмененным на любой товар. «Все куплю — сказало злато». Но, хотя качественно деньги безграничны, так как могут быть превращены в любой товар, количественно всякая денежная сумма ограничена и потому дает ее владельцу возможность купить лишь определенное количество товаров. Даже скупой рыцарь, который имеет семь сундуков с золотом, все же ощущает ограниченность своих накоплений: он стремится накопить восемь, девять, десять сундуков и т. д. *Противоречие между качественной безграничностью денег и их количественной ограниченностью делает жажду накопления сокровищ ненасытной.*

Ранее было показано, что мерой стоимости являются полноценные деньги, но они выступают в виде идеальных, мысленно представляемых денег. Напротив, средством обращения обязательно должны быть реальные деньги, но при этом они могут быть и неполноценными. Те два свойства, которые порознь присущи функциям меры стоимости и средства обращения, сочетаются в деньгах как сокровище: *для выполнения функции сокровища деньги должны быть одновременно полноценными и реальными деньгами.*

Как средство обращения деньги находятся в непрерывном движении; как сокровище они, напротив, находятся в неподвижном состоянии, вне обращения. Но обе эти функции тесно связаны между собой, поскольку одни и те же деньги часто переходят от выполнения функции средства обращения к выполнению функции средства образования сокровищ и наоборот.

В различные исторические эпохи деньги как сокровище выступают по-разному. До капитализма они были более или менее распылены между многочисленными

индивидуальными собирателями сокровищ; при капитализме же среди сокровищ наибольшее значение приобретают централизованные сокровища, сосредоточенные в центральных банках и государственных казначействах. В конце 1964 года централизованные золотые запасы всех капиталистических стран составляли около 41 млрд. долл.

Деньги как средство платежа. Товары не всегда могут продаваться за наличные деньги, так как к моменту появления на рынке одного товаровладельца со своим товаром у других товаровладельцев часто еще нет наличных денег. Причинами этого являются: 1) неодинаковая продолжительность периодов производства различных товаров; 2) неодинаковая продолжительность периодов обращения различных товаров; 3) сезонный характер производства и сбыта ряда товаров. Например, когда ткач и сапожник выходят на рынок со своими товарами, у крестьянина может не быть денег, так как его хлеб не реализован или даже еще не произведен. В силу указанных причин возникает необходимость купли-продажи товаров в кредит, то есть с отсрочкой уплаты денег.

Когда товары продаются в кредит, средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства, например векселя, по истечении срока которых заемщик обязан уплатить кредитору указанную в обязательстве сумму денег. *Служа средством погашения долгового обязательства, деньги выполняют функцию средства платежа.*

Если товар продается за наличный расчет, то сначала происходит акт $T-D$, продажа, а затем акт $D-T$, покупка. Если же имеет место купля-продажа товаров в кредит, то сначала происходит покупка чужого товара с выдачей долгового обязательства, потом — продажа собственного товара и, наконец, уплата денег в погашение долгового обязательства. Это может быть изображено следующим образом: 1) $O-T$; 2) $T-D$; 3) $D-O$, где O обозначает долговое обязательство. В то время как в функции средства обращения деньги служат мимолетным посредником при обмене товаров, в функции средства платежа они являются завершающим звеном в процессе обмена и выступают как самостоятельное *воплощение* товарной стоимости.

Деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств, например при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы за землю, уплате налогов и т. п.

В промежутке между покупкой товаров в кредит и платежом денег за них может произойти такое непредвиденное заемщиком явление, как падение цен на его товары. Или же реализация этих товаров может потребовать большего времени, чем он предполагал. В обоих случаях к моменту истечения срока долгового обязательства у заемщика не будет нужной для погашения этого обязательства денежной суммы, то есть обнаружится его неплатежеспособность. А так как многие товаровладельцы покупают друг у друга товары в кредит, то неплатежеспособность одного вызывает неплатежеспособность другого, третьего и т. д.

Следовательно, в связи с функцией денег как средства платежа возникает возможность разрыва цепи долговых обязательств, представляющая собой вторую возможность кризисов.

Мировые деньги. Международные экономические и политические отношения — внешнеторговые связи, международные займы, военные контрибуции и т. д. — вызывают функционирование денег на мировом рынке. Здесь деньги, по выражению К. Маркса, сбрасывают с себя национальные мундиры. В то время как внутри отдельного государства могут обращаться не только полноценные деньги, но и неполноценные монеты, а также бумажные деньги, на мировом рынке знаки стоимости, обязательные к приему гражданами какого-либо государства, теряют свою силу. Мировые деньги выступают в виде слитков благородных металлов, а в условиях развитого капитализма — в виде золота.

Мировые деньги имеют следующие три назначения:

1. Международное платежное средство. Благодаря широкому развитию международного кредита при покупке каждого товара за границей обычно не приходится тотчас же уплачивать за него наличные деньги. Но за год страна должна уплатить определенную сумму денег другим странам (за ввезенные товары, за полученные ранее займы и т. д.), а ей, в свою очередь, причитается известная сумма денег с других стран. Если платежи превышают

поступления, то золото вывозится из страны в качестве средства платежа.

2. Международное покупательное средство. Если какой-либо стране приходится при чрезвычайных обстоятельствах — например, в случае неурожая — ввезти из-за границы товары, оплачивая их немедленно золотом, то мировые деньги служат не платежным, а покупательным средством.

3. Всеобщее воплощение общественного богатства. Деньги в буржуазном обществе, будучи всеобщим воплощением богатства, служат средством перенесения богатства из одной страны в другую. Это назначение мировых деньги выполняют при уплате военных контрибуций, при предоставлении внешних займов и т. п.

Количество денег, необходимых для обращения. Денежное обращение — это движение денег в сфере обращения при выполнении ими функций средства обращения и средства платежа. В каждый данный период в стране обращается определенное количество денег.

Факторами, определяющими, сколько денег необходимо для выполнения функции средства обращения, являются: 1) количество проданных на рынке товаров; 2) уровень товарных цен; 3) скорость обращения денег.

Количество денег в обращении зависит прежде всего от количества обращающихся товаров. Если, например, количество проданных в стране товаров увеличится вдвое, то при прочих равных условиях для обслуживания товарооборота потребуется вдвое большее количество денег, чем прежде.

Важное влияние на количество денег в обращении оказывает уровень товарных цен. Физический объем товарооборота (количество проданных товаров в натуральных единицах — тоннах, метрах и т. д.) может не измениться, но если цены всех товаров повысятся вдвое, то для обслуживания товарооборота потребуется вдвое большее количество денег.

Оба эти фактора — количество проданных товаров и уровень товарных цен — можно выразить одним общим понятием «сумма товарных цен»; она представляет собой сумму произведений количества каждого товара на его цену.

Третьим фактором, определяющим количество денег в обращении, является скорость обращения денег, которая измеряется числом оборотов денежной единицы за известный период времени. Так как одни и те же деньги в течение года неоднократно переходят из рук в руки, обслуживая продажу многих товаров, то количество денег в обращении меньше, чем сумма товарных цен. Подобно тому, как столовой, в которой ежедневно обедает 500 студентов, вовсе не нужно иметь 500 ложек, поскольку за день одна и та же ложка обслужит много ртов, стране вовсе не требуется иметь денег в обращении на такую сумму, которая равнялась бы сумме цен проданных товаров. Если сумма цен товаров, проданных в стране за год, составляет 100 млрд. долл., а каждый доллар делает в год 10 оборотов, то для обращения понадобится только 10 млрд. долл. Таким образом,

$$\text{Количество денег, необходимых для обращения} = \frac{\text{сумма товарных цен}}{\text{среднее число оборотов одноименных денежных единиц}}$$

Из сказанного следует, что количество денег, необходимых для обращения, изменяется прямо пропорционально количеству обращающихся товаров и уровню их цен и обратно пропорционально скорости обращения денег. Таков один из законов денежного обращения.

Первичность товарного и вторичность денежного обращения. При поверхностном рассмотрении кажется, что денежное обращение играет решающую роль по сравнению с товарным обращением: деньги как будто приводят товары в движение. Но в действительности движение денег имеет своей основой обращение товаров. В самом деле, размеры товарного обращения увеличиваются или уменьшаются вследствие роста или сокращения товарного производства, а не вследствие притока денег в обращение или отлива их из обращения. Вызванные главным образом условиями производства изменения в товарном обращении, в свою очередь, обуславливают изменения в денежном обращении.

Все факторы, определяющие количество денег в обращении, зависят в конечном счете от условий производства. Так, чем более развито общественное разделение труда, тем больше количество продаваемых на рынке товаров; чем выше уровень производительности труда, тем ниже стоимость и цены товаров.

Важно подчеркнуть, что *не цены товаров определяются количеством денег в обращении*, как утверждают многие буржуазные экономисты, а, наоборот, *количество денег в обращении зависит от цен товаров*. Цены товаров, будучи денежным выражением товарных стоимостей, складываются до обращения, в обращение же вступает такое количество денег, какое необходимо для реализации данной суммы товарных цен.

Зависимость количества денег в обращении от стоимости денег. Количество денег в обращении зависит от уровня товарных цен, цены же товаров в среднем определяются стоимостью самих товаров и стоимостью денег. Отсюда следует, что *количество денег в обращении находится в обратной зависимости от стоимости денег*. Если, например, стоимость золота уменьшится вдвое вследствие повышения в два раза производительности труда в золотопромышленности, то при прочих равных условиях цены товаров повысятся вдвое и, следовательно, для обращения потребуется вдвое большее количество денег. «Закон, по которому при данной скорости обращения денег и при данной сумме товарных цен количество обращающихся средств представляет собой определенную величину, может быть выражен еще таким образом, что, если даны меновые стоимости товаров и средняя скорость их метаморфозов, то количество обращающегося золота зависит от его собственной стоимости».

Этот закон объясняет реальные экономические явления, которые при поверхностном взгляде предстают в превратном виде. Например, после открытия Америки цены товаров в европейских странах резко повысились. Многие буржуазные авторы объясняли это тем, что увеличилось количество денег в обращении. В действительности же причинная связь явлений была иной: повысилась производительность труда при добыче благородных металлов, что привело к уменьшению стоимости золота и серебра; это вызвало повышение товарных цен, а вследствие повышения цен увеличилось количество денег в обращении.

Влияние функции средства платежа на количество денег в обращении. Когда товары продаются в кредит, то уплата за них денег отсрочивается, причем *функционирование денег в качестве средства платежа сокращает общее количество денег, необходимых для обращения*. Это объясняется тем, что значительная часть долговых обязательств погашается не путем уплаты наличных денег, а посредством безналичных расчетов, то есть путем взаимного зачета долговых требований и обязательств. Например, если А должен уплатить по векселю 1 тыс. долл. Б, Б должен в этот же срок уплатить 1 тыс. долл. по своему векселю В, а последний, в свою очередь, должен в тот же день уплатить 1 тыс. долл. А, то следовательно, А, Б и В могут взаимно зачесть друг другу свои долговые требования и обязательства без уплаты наличных денег.

Из всего сказанного следует, что:

- 1) количество обращающихся товаров оказывает прямое влияние на количество денег в обращении;
- 2) уровень товарных цен оказывает прямое влияние на количество денег в обращении;
- 3) степень развития кредита оказывает обратное влияние на количество денег: чем шире развит кредит, тем меньшее количество денег требуется для обращения;
- 4) степень развития безналичных расчетов оказывает обратное влияние на количество денег: чем больше долговых обязательств погашается путем безналичных расчетов, тем меньше денег требуется для обращения;
- 5) скорость обращения денег оказывает обратное влияние на количество денег в обращении. При этом под скоростью обращения денег надо понимать среднее число оборотов денег при выполнении ими обеих функций — средства обращения и средства платежа.

В общем итоге закон, определяющий количество денег в обращении, может быть выражен следующей формулой: количество денег, необходимых в качестве средства обращения и средства платежа, равняется:

сумма товарных — цен	сумма цен товаров, проданных в кредит	сумма платежей + по долговым и прочим — обязательствам	сумма взаимопогашающихся платежей
среднее число оборотов денег			

Закон обращения металлических денег. Приведенный выше закон есть общий закон денежного обращения, относящийся к любому виду денег. Вместе с тем существуют и особые законы обращения металлических, бумажных и кредитных денег.

Когда обращение обслуживается полноценными металлическими деньгами, то в роли стихийного регулятора денежного обращения выступают сокровища. Если потребности обращения в деньгах сокращаются, то часть денег, оказавшаяся ненужной для обращения, уходит в сокровища; если же, напротив, потребности обращения в деньгах расширяются, то дополнительное количество денег притекает в обращение из сокровищ. Таким образом, специфический закон металлического обращения состоит в следующем: *так как сокровища служат отводным и приводным каналом для металлического обращения, то последнее не испытывает ни излишка, ни недостатка денег.*

Законы обращения бумажных денег. Все выпущенные в обращение бумажно-денежные знаки служат заместителями или представителями того количества золота (или серебра), которое находилось бы в обращении при тех же объективных условиях, то есть при данном объеме товарооборота, данном уровне товарных цен, данной скорости обращения денег и т. д. Если, например, для обращения требуется 10 млрд. золотых долл., то все обращающиеся бумажные деньги, сколько бы их ни было, будут представителями или знаками 10 млрд. золотых долл. Поэтому *стоимость, представляемая всей бумажно-денежной массой, определяется стоимостью того количества золота (или серебра), которое в данное время необходимо для обращения.*

Государство ради увеличения своих финансовых ресурсов может выпустить в обращение значительно больше бумажных денег, чем требуется для обращения металлических денег. Однако это отнюдь не означает, что оно всесильно. Если, например, для обращения требуется 10 млрд. золотых долл., а будет выпущено 20 млрд. бумажных долл., то все эти 20 млрд. бумажных долл. станут знаками 10 млрд. золотых долл.

Отсюда следует, что *стоимость, представляемая каждой бумажно-денежной единицей, соответствует стоимости того количества золота (или серебра), которое необходимо для обращения, деленной на количество фактически находящихся в обращении бумажных денег.* Применительно к приведенным выше примерам получится, что при потребностях обращения в золоте в сумме 10 млрд. долл., но при выпуске 20 млрд. бумажных долл. 1 бумажный долл. будет знаком 0,5 золотого долл., то есть обесценится по сравнению с золотом вдвое.

Избыточный выпуск бумажных денег, влекущий за собой их обесценение, служит при капитализме средством обогащения крупной буржуазии за счет усиления эксплуатации рабочего класса и других слоев трудящихся. Это явление, называемое инфляцией, будет подробно рассмотрено в главе XIII.

Металлистическая теория денег. В XVI и XVII веках представители учения меркантилизма, в частности английский экономист Томас Мэн, провозгласили подлинным богатством общества деньги. Такой взгляд выражал исторические условия той эпохи, когда громадные богатства накапливались в руках нарождавшейся буржуазии прежде всего в форме денег. Для меркантилистов было характерно не только отождествление богатства с деньгами, но и отождествление денег с благородными металлами, в чем и состоит металлистическая теория денег. Согласно этой теории, благородные металлы якобы являются деньгами по своей природе.

Металлисты не понимали социально-экономической сущности денег и впадали в фетишизм, приписывая золоту и серебру как таковым свойства денег. Но в действительности деньги — это не вещь, не золото и серебро сами по себе, а выраженное через вещь производственное отношение людей в товарном хозяйстве. Служить деньгами — вовсе не присуще золоту и серебру от природы. Благородные металлы стали деньгами лишь в условиях товарного хозяйства, сущность же денег состоит не в их вещественной оболочке, не в том, что они —

золото или серебро, а в их общественной роли всеобщего эквивалента.

Искажая сущность денег, металлистическая теория односторонне трактует функции денег. Она обращает внимание только на те функции, для выполнения которых необходимы металлические деньги (функции меры стоимости, сокровища и мировых денег), но игнорирует другие функции (средства обращения и средства платежа), которые могут выполняться и знаками стоимости. Один из сторонников металлистической теории денег, немецкий экономист XIX века Книс, дошел до того, что объявил понятие «бумажные деньги» такой же бессмыслицей, как «бумажные булки». Но подобные утверждения находятся в вопиющем противоречии с фактом существования бумажных денег.

Итак, несостоятельность металлистической теории денег состоит в том, что она: 1) отождествляет деньги с благородными металлами, не видя их специфической общественной роли и впадая в фетишизм, поскольку приписывает золоту и серебру как таковым свойства денег; 2) односторонне рассматривает только некоторые функции денег и игнорирует другие функции их; 3) неспособна объяснить существование бумажных денег.

Номиналистическая теория денег. В противоположность металлистической теории, номиналистическая теория денег утверждает, будто деньги — это только условный знак, не имеющий ничего общего с товарами. По мнению номиналистов, важно наименование денежной единицы (фунт стерлингов, франк, марка и т. п.), а металлическое содержание не имеет никакого значения. Один из родоначальников номиналистической теории денег, английский философ-идеалист XVIII века Беркли, утверждал, что деньги — это не товар, а условная счетная единица.

В XX веке в качестве наиболее видных представителей номинализма выступили немецкий экономист Кнапп и австрийский экономист Бендиксен. Номиналистическая теория денег Кнаппа является одновременно государственной теорией денег, так как Кнапп объявил деньги «продуктом правопорядка», творением государственной власти. Созданные государством деньги, утверждает Кнапп, принимаются в платежи совершенно независимо от их металлического содержания; они освободились от всякой связи с металлом и являются «хартальными платежными средствами» (от слова «харта» — знак), то есть условными знаками, которые государство наделяет определенной платежной силой.

Бендиксен за исходный пункт теории денег взял принцип «обмена услугами», который якобы лежит в основе капиталистического хозяйства. Восхваляя капитализм, он писал: «Этот удивительный социальный механизм, эта работа всех на всех на основе принципа индивидуального равновесия услуг, имеет два предположения: прежде всего, всеобщую способность измерять ценности путем применения общепризнанной единицы ценности, во-вторых, употребление знаков, выражающих единицу ценности и общепризнанных как свидетельства за оказанные услуги и ценность последних. Этим предпосылкам удовлетворяют деньги». По Бендиксену, деньги это — условные знаки стоимости и свидетельство об оказанной другим членам общества услуге, дающее право на получение встречной услуги. *Главная ошибка номиналистической теории — отрицание товарной природы денег.* Эта теория игнорирует стихийное происхождение денег из мира товаров, отрицает единство товара и денег. Но, как было уже ранее выяснено, деньги — не условный знак, а специфический товар. *Номиналистическая теория денег проникнута идеализмом,* так как переносит сущность денег из реально существующих производственных отношений в человеческое сознание. Так, современный американский номиналист Джон Гэмбс утверждает, что «деньги являются скорее понятием, чем вещью».

Номиналисты одновременно извращают и сущность денег и роль государства. Последнее изображается Кнаппом в качестве «творца» денег. Но в действительности деньги выражают объективно существующие в товарном хозяйстве производственные отношения людей, а вовсе не являются творением государственной власти. Хотя государство может в законодательном порядке определить масштаб цен, оно не в состоянии определять стоимость денег. Приписывая государству способность создавать деньги и определять их стоимость, государственно-номиналистическая теория денег смешивает меру стоимости с масштабом цен, а деньги превращает из экономической категории в юридическую.

Что касается Бендиксена, то у него исходным пунктом теории денег служит буржуазно-апологетическая трактовка капитализма как гармонической хозяйственной системы, в которой все люди оказывают «услуги» друг другу. Тем самым затушевывается эксплуататорская природа капитализма, который основан вовсе не на «обмене услугами», а на эксплуатации наемных рабочих капиталистами.

Номиналистическая теория денег затушевывает и стихийный характер капиталистического производства. Называя деньги «условным знаком», «свидетельством» и т. п., она уподобляет деньги талонам или номеркам с вешалки, дающим право на обратное получение сданного на хранение пальто. Но эти талоны выпускаются планомерно, деньги же в товарном хозяйстве, основанном на частной собственности, функционируют стихийно, независимо от сознания и воли людей.

Номиналисты не только ставят на одну доску металлические и бумажные деньги, объявляя и те и другие «условными знаками», но и превозносят бумажные деньги, считая их самой совершенной формой денег, наиболее соответствующей природе денег как «условного знака» или «свидетельства». Классовая сущность современного номинализма состоит в оправдании антинародной политики буржуазных государств, использующих в интересах монополий избыточный выпуск бумажных денег.

Итак, номиналистическая теория денег несостоятельна, так как она: 1) отрицает товарную природу денег; 2) смешивает меру стоимости с масштабом цен; 3) преувеличивает роль буржуазного государства, изображая его «творцом» денег; 4) затушевывает эксплуататорскую природу капитализма и стихийный характер капиталистической экономики.

Количественная теория денег. Основная идея количественной теории денег состоит в положении, что величина стоимости денег находится в обратной зависимости от их количества, то есть чем больше денег в обращении, тем якобы меньше их стоимость. Родоначальниками количественной теории денег были в XVIII веке во Франции Монтескье, в Англии — Юм. В начале XIX века Д. Рикардо пытался сочетать количественную теорию денег со своей теорией трудовой стоимости. В XX веке количественная теория денег получила широкое распространение в буржуазной политической экономии.

Американский экономист Ирвинг Фишер пытался математически обосновать количественную теорию денег с помощью «уравнения обмена»: $M \times V = P \times Q$, где M — количество обращающихся денег, V — скорость обращения денег, P — средний уровень товарных цен и Q — количество проданных товаров. Он заявляет: «Из того простого факта, что деньги, затраченные на блага, должны равняться количеству этих благ, умноженному на их цены, следует, что уровень цен должен повышаться или падать в зависимости от изменения количества денег, если в то же время не будет происходить изменений в скорости их обращения или в количестве обмениваемых благ».

Количественная теория денег игнорирует важнейшую функцию денег — функцию меры стоимости. Сторонники этой теории видят в деньгах только средство обращения, считая, что до обращения деньги никакой стоимости не имеют и лишь в обращении они приобретают «покупательную силу». Это совершенно неверно. Прежде чем функционировать в качестве средства обращения, деньги выполняют функцию меры стоимости. Но для выполнения этой функции деньги сами должны обладать стоимостью, которая определяется вовсе не их количеством в обращении, а количеством воплощенного в них общественно необходимого труда. Как указывал К. Маркс, основная ошибка количественной теории денег состоит «в той нелепой гипотезе, что товары вступают в процесс обращения без цены, а деньги без стоимости, и затем в этом процессе известная часть товарной мешанины обменивается на соответствующую часть металлической груды».

Другой порок количественной теории денег состоит в отрицании объективных законов денежного обращения. По мнению сторонников этой теории, в обращение может вступить любое, произвольное количество денег, и чем оно больше, тем ниже покупательная сила денег. Но в действительности в обращение вступает не любое количество полноценных денег, а лишь такое, какое необходимо для обращения.

Количественная теория денег извращает подлинную причинную связь между стоимостью денег, товарными ценами и количеством денег в обращении. Она утверждает, будто количество денег в обращении определяет уровень товарных цен, а этот уровень определяет стоимость («покупательную силу») денег. На самом же деле причинная связь явлений обратная: при данной стоимости товаров уровень товарных цен зависит от стоимости денег, а количество денег в обращении зависит от уровня товарных цен.

Итак, коренные пороки количественной теории денег состоят в том, что она: 1) игнорирует все функции денег, кроме функции средства обращения; 2) отрицает объективный закон, определяющий количество денег в обращении; 3) извращает действительную причинную связь между стоимостью денег, товарными ценами и количеством денег в обращении.

Теория «регулируемой валюты». В эпоху общего кризиса капитализма буржуазные экономисты, соединив номиналистическую теорию денег с количественной теорией, создали теорию «регулируемой валюты». Виднейшим представителем последней явился английский экономист Дж. М. Кейнс. Он утверждает, что металлические деньги — «варварский пережиток», ибо бумажные деньги не только не хуже, но значительно лучше металлических. Преимущество бумажных денег Кейнс усматривает в том, что количество их в обращении может регулироваться государством.

Апология бумажных денег заимствована Кейнсом у номиналистической теории денег. По Кейнсу, через регулирование количества денег в обращении буржуазное государство может регулировать уровень товарных цен, уровень заработной платы и всю капиталистическую экономику. Бумажные деньги выдаются им за «регулируемую валюту», а в увеличении их количества он видит ключ к увеличению спроса на товары, к изживанию безработицы и кризисов.

Буржуазно-апологетическая теория «регулируемой валюты» является составной частью теории «регулируемого капитализма»; обе эти теории в корне несостоятельны. Частная собственность на средства производства, на которой базируется капитализм, неизбежно порождает анархию производства и кризисы; она исключает возможность планомерного регулирования как народного хозяйства в целом, так и денежного обращения в частности.

Бумажные деньги в буржуазном обществе — это не «регулируемая валюта», способная ликвидировать безработицу и кризисы, а худший вид денежного обращения, подверженный резкому обесценению. Ратуя за бумажно-денежное обращение, сторонники теории «регулируемой валюты» по существу оправдывают чрезмерный выпуск бумажных денег, приносящий неисчислимые бедствия трудящимся и обогащающий монополистическую буржуазию.

ГЛАВА III. КАПИТАЛ И ПРИБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ

Основные черты капиталистической собственности и ее формы. В то время как для мелкой частной собственности при простом товарном производстве характерно соединение собственности с трудом, для капиталистической собственности характерен *отрыв собственности от труда*. При капитализме собственность на средства производства принадлежит капиталистам, которые сами не затрачивают труда на производство материальных благ, в качестве же трудящихся выступают наемные рабочие, лишенные собственности на средства производства. Главной чертой капиталистической собственности является то, что она служит основой эксплуатации наемного труда.

Первой формой капиталистической собственности явилась *собственность индивидуальных капиталистов*, которая преобладала в эпоху домонополистического капитализма.

С развитием капитализма и укрупнением масштабов капиталистического производства стала получать все большее развитие *корпоративная капиталистическая собственность*, то есть собственность, принадлежащая акционерным компаниям. В эпоху империализма именно эта форма капиталистической собственности является преобладающей, причем она в значительной мере выступает в качестве монополистической собственности крупнейших корпораций.

Буржуазные экономисты затушевывают классовую сущность капиталистической корпоративной собственности, изображая ее в виде «народной» собственности, а современный капитализм — в виде «народного капитализма». Но в действительности социально-экономическая природа корпоративной капиталистической собственности не отличается принципиально от природы индивидуальной капиталистической собственности. Обе они характеризуются двумя основными чертами, присущими любой форме капиталистической собственности: 1) отделение собственности на средства производства от труда, принадлежность ее капиталистам; 2) использование собственности на средства производства в качестве орудия эксплуатации наемного труда.

Третья форма капиталистической собственности — *государственная капиталистическая собственность*. Еще в XIX веке в некоторых капиталистических странах (Германия, Россия) железные дороги и отдельные промышленные предприятия были собственностью государства, но значительно большее развитие государственная капиталистическая собственность получила в условиях современного капитализма. Так, в Англии после второй мировой войны в собственность государства перешли угольная промышленность, электростанции и железнодорожный транспорт, а также Банк Англии.

Буржуазные экономисты, извращая природу государственной собственности при капитализме, выдают ее за некапиталистическую форму собственности. Еще дальше идут реформисты и ревизионисты, трактующие государственную собственность в капиталистических странах как элемент социализма.

Подобные теории не имеют ничего общего с действительностью. Буржуазное государство является органом господства класса капиталистов. Вместе с тем собственность буржуазного государства на некоторые средства производства есть особая разновидность капиталистической собственности, так как: 1) она принадлежит классу капиталистов, держащему в своих руках государственную власть, а не всему обществу; 2) служит средством эксплуатации наемного труда.

Простое товарное обращение и всеобщая формула капитала. В буржуазном обществе как средства производства, так и деньги сосредоточены в руках класса капиталистов и превратились в капитал.

В отличие от простого товарного обращения $T—D—T$, обращение денег как капитала $D—T—D$ состоит в том, что капиталист сначала покупает на деньги определенные товары, а затем извлекает деньги из обращения в результате продажи своих товаров. Формула $D—T—D$ есть всеобщая формула капитала, потому что во всех отраслях капиталистического хозяйства движение капитала выступает в этой форме.

Что общего между простым товарным обращением и обращением денег как капитала?

Во-первых, оба процесса представляют собой кругооборот, состоящий из двух фаз — продажи и купли.

Во-вторых, в каждой из этих фаз фигурируют одни и те же вещественные элементы — товар и деньги.

В-третьих, в обоих кругооборотах люди вступают в экономическую связь в качестве продавцов и покупателей.

Но между обоими кругооборотами имеются важные различия.

Первое различие — обратная последовательность одних и тех же фаз обращения. При простом товарном обращении кругооборот начинается с продажи и заканчивается куплей; при обращении же денег как капитала он начинается с купли и заканчивается продажей. Следовательно, *простое товарное обращение представляет собой продажу ради купли, тогда как обращение денег как капитала есть купля ради продажи.*

Второе различие состоит в том, что при простом товарном обращении деньги затрачиваются окончательно и в данном кругообороте не возвращаются обратно к товаропроизводителю; напротив, при кругообороте $D—T—D$ капиталист только авансирует деньги, чтобы в конце того же кругооборота получить их обратно.

Третье и важнейшее различие между простым товарным обращением и всеобщей формулой капитала состоит в том, что их конечные цели, движущие мотивы совершенно различны.

При простом товарном обращении товаропроизводитель продает свой товар, не являющийся для него потребительной стоимостью (например, ситец), и покупает чужой товар, служащий для него потребительной стоимостью (например, хлеб). Таким образом, здесь целью всего процесса, его движущим мотивом является удовлетворение потребностей — потребительная стоимость.

Совершенно иначе обстоит дело во всеобщей формуле капитала. Здесь потребительная стоимость не претерпевает никаких изменений, поскольку деньги имеют одну и ту же потребительную стоимость в начале и в конце кругооборота. Очевидно, что если бы капиталист бросил в обращение известную сумму денег, скажем тысячу фунтов стерлингов, и извлек бы из обращения точно такую же сумму денег, то весь этот кругооборот оказался бы бессмысленным. Данный кругооборот имеет смысл лишь постольку, поскольку денежная сумма, выручаемая капиталистом при продаже товаров, превышает денежную сумму, которую он первоначально авансировал.

Поэтому всеобщую формулу капитала следует выразить так: $D—T—D1$, где $D1 = D + \Delta D$, то есть денежная сумма, вырученная капиталистом при продаже товаров, равна первоначально авансированной денежной сумме плюс некоторый прирост, представляющий собой прибавочную стоимость. *В то время как при кругообороте $T—D—T$ цель состоит в потребительной стоимости, при кругообороте $D—T—D1$ цель состоит в возрастании стоимости, в получении прибавочной стоимости.*

Наконец, четвертое различие между простым товарным обращением и всеобщей формулой капитала состоит в том, что простое товарное обращение имеет своей границей потребности товаропроизводителя, тогда как целью капиталиста является бесконечное возрастание стоимости, постоянное обогащение, так как жажда прибавочной стоимости у капиталиста ненасытна.

Характеризуя капиталистического дельца Саммерфильда, американский писатель Т. Драйзер в романе «Гений» писал: «Недостаточно было целый день ковать для него золото и серебро, он и на следующий день требовал золота и серебра, да еще в большем количестве. Алчности его не было предела...».

Невозможность возникновения прибавочной стоимости в сфере обращения. На первый взгляд капиталист получает прирост стоимости в самом процессе обращения, в результате того, что он продает товары дороже, чем купил их. Многие буржуазные экономисты именно таким образом и объясняли получение капиталистами прибавочной стоимости. Однако, как доказал К. Маркс, это неверно.

Если спрос и предложение уравниваются, то происходит обмен эквивалентов (равных стоимостей), при котором в процессе обращения никакого прироста стоимости получиться не может. *Обмен эквивалентов означает, что происходит только смена форм стоимости, а не изменение величины стоимости.*

Не может возникнуть прибавочная стоимость в процессе обращения и при различных случаях неэквивалентного обмена.

Первый вариант: предположим, что все капиталисты продают свои товары выше их стоимости на 10%. В данном случае они выигрывали бы при продаже своих товаров выше стоимости, но ровно столько же проигрывали бы при покупке чужих товаров выше стоимости. В итоге никакого прироста стоимости возникнуть не может.

Второй вариант: если бы все капиталисты покупали товары ниже стоимости на 10%, то они выигрывали бы при покупке, но ровно столько же проигрывали бы при продаже, то есть опять-таки никакого прироста стоимости не получается.

Итак, *продажа всех товаров выше стоимости или покупка всех товаров ниже стоимости не может создать никакой прибавочной стоимости, потому что все капиталисты попеременно выступают и в качестве продавцов и в качестве покупателей.*

Третий вариант: неэквивалентный обмен между отдельными капиталистами. Предположим, что до обращения в руках капиталиста А имелись товары стоимостью в 90 тыс. долл., в руках капиталиста Б — товары стоимостью в 110 тыс. долл., а затем капиталисту А удалось обмануть капиталиста Б, так что в итоге процесса обращения в руках А оказываются товары стоимостью в 110 тыс. долл., тогда как в руках у Б оказываются товары стоимостью всего лишь в 90 тыс. долл. В данном случае те 20 тыс. долл., которые выиграл капиталист А, проиграл капиталист Б. Сумма же стоимостей у обоих капиталистов остается прежней. *Неэквивалентный обмен между индивидуальными капиталистами может привести к выигрышу одних и проигрышу других; однако весь класс капиталистов не может получать прирост стоимости таким путем. Класс капиталистов не может обогащаться за счет самого себя.*

Итак, прибавочная стоимость не может возникнуть в процессе обращения ни при обмене эквивалентов, ни в случае неэквивалентного обмена.

Невозможность возникновения прибавочной стоимости без обращения. Обращение есть совокупность товарно-денежных отношений, в которые товаровладельцы вступают друг с другом при купле-продаже товаров. Если отвлечься от обращения, то это значит отвлечься от тех отношений, в которые один товаровладелец вступает с другими. Но может ли товаровладелец, оставаясь наедине со своим товаром и не вступая в отношения с другими товаровладельцами, извлечь прибавочную стоимость? На этот вопрос следует ответить отрицательно.

Товаропроизводитель может к купленному сырью приложить свой личный труд и превратить его в готовый товар. Например, сапожник из кожи производит обувь. Но разницу между стоимостью обуви, произведенной сапожником, и стоимостью кожи нельзя считать прибавочной стоимостью. Ведь прибавочная стоимость — это прирост стоимости, присваиваемый капиталистом, который никакого личного труда в процессе производства не затрачивает; стоимость же, созданная личным трудом товаропроизводителя, не является прибавочной стоимостью.

Противоречие всеобщей формулы капитала. Таким образом, как указывал К. Маркс, получается двойственный вывод: «... Капитал не может возникнуть из обращения и так же не может возникнуть вне обращения. Он должен возникнуть в обращении и в то же время не в обращении» (курсив наш. — Э. Б.). В этом и заключается противоречие всеобщей формулы капитала, которое в действительности каким-то способом разрешается.

При анализе того, каким образом разрешается это противоречие, необходимо рассматривать обмен эквивалентов, поскольку отклонения цен от стоимости вверх и вниз на протяжении известного периода времени взаимно уравниваются, и в среднем цены товаров равняются их стоимости. На первый взгляд, возникновение прибавочной стоимости противоречит обмену эквивалентов, происходящему на основе закона стоимости. В действительности же, как доказал К. Маркс, прибавочная стоимость не только не находится в противоречии с законом стоимости, а, напротив, образуется на его основе. Это объясняется наличием в

капиталистическом обществе специфического товара — рабочей силы.

Рабочая сила и труд. *Рабочая сила — это совокупность физических и духовных способностей человека, реализуемых в процессе производства.* Понятие «рабочая сила» не следует смешивать с понятием «труд». Рабочая сила есть способность к труду, труд же представляет собой процесс потребления рабочей силы, ее использования. Разграничение этих категорий было впервые дано К. Марксом и служит исходным пунктом для понимания источника прибавочной стоимости.

Рабочая сила является основным элементом производительных сил любого общества. Однако отнюдь не во всяком обществе рабочая сила выступает в качестве товара и продается на рынке. Раб и крепостной не были свободными собственниками своей рабочей силы, а потому не могли продавать ее. Первое условие превращения рабочей силы в товар — это личная свобода рабочего.

Второе условие — «освобождение» производителя от средств производства. Мелкий производитель, владеющий средствами производства, продает на рынке продукты своего труда. Для того чтобы он стал вынужденным продавать свою рабочую силу как товар, он должен быть лишен собственности на средства производства.

Итак, личная свобода рабочего создает возможность продажи им своей рабочей силы, а лишение рабочего собственности на средства производства делает это необходимостью.

Сущность первоначального накопления капитала. Превращение рабочей силы в товар в массовом масштабе впервые произошло в эпоху первоначального накопления капитала, которая в Западной Европе охватывает период с конца XV до начала XIX века. *Первоначальное накопление капитала есть процесс формирования пролетариата и буржуазии;* оно послужило исходным пунктом капиталистического способа производства. Основой этого процесса явилось обезземеление крестьян, означавшее отделение массы производителей от средств производства, их экспроприацию.

Одновременно с формированием пролетариата происходило возникновение буржуазии. Развитие товарно-денежных отношений в деревне при стихийном действии закона стоимости вело к разложению крестьянства, причем обогащаясь верхушка его превращалась в капиталистических фермеров, а бедневшие и разорявшиеся крестьяне — в наемных рабочих. Фактором быстрого обогащения капиталистических фермеров послужило обесценение денег в XVI—XVII веках, так как рост цен на продукцию фермерского хозяйства не сопровождался повышением заработной платы сельскохозяйственных рабочих. Фермеры обогащались не только за счет своих рабочих, но и за счет землевладельцев, поскольку с обесценением денег обесценивались и их рентные платежи землевладельцам.

Промышленная буржуазия в значительной мере вышла из среды торговцев и ростовщиков. С развитием ремесел и торговли происходила все большая дифференциация ремесленников, причем зажиточные цеховые мастера превращались сначала в скупщиков, а потом в промышленных предпринимателей, создававших капиталистические мастерские.

Роль насилия в возникновении капиталистического способа производства. Важную роль в ускорении перехода от феодального способа производства к капиталистическому сыграло насилие, которое явилось главным орудием *обезземеления крестьянства.* Так, в Англии в XVI—XVII веках лэндлорды осуществляли насильственные «огораживания» общинных крестьянских земель, то есть обносили их изгородями и захватывали в свою частную собственность. Прямой, противозаконный грабеж сменился в XVIII веке узаконенной, парламентской формой грабежа: по петициям лэндлордов английский парламент принял множество «биллей об огораживаниях». В России узаконенное государством насилие проявилось в реформе 1861 года, лишившей крестьян большого количества земель (так называемых «отрезков») в пользу помещиков.

Государственная власть, широко использующая насильственные методы, сыграла огромную роль и в формировании промышленной буржуазии. Во-первых, важным орудием обогащения последней послужила *колониальная система*, созданная после великих географических открытий конца XV—начала XVI века. Нарождавшаяся буржуазия не только грабила

колониальные народы под флагом торговли, но и насильственно захватывала у них золотые и серебряные сокровища и земли, а также наживалась на работорговле.

Во-вторых, с колониальной системой была тесно связана *система государственных займов*. Захват колоний и войны XVI—XVIII веков за гегемонию в мировой торговле между Испанией, Португалией, Голландией, Англией и Францией вызвали крупные государственные расходы, которые в значительной мере покрывались с помощью займов. На предоставлении займов государству обогащались купцы и ростовщики, получавшие высокие проценты и спекулировавшие облигациями займов на биржах.

В-третьих, в тесной связи с государственными займами находилась *налоговая система*: государственные расходы, в том числе и платежи по займам, покрывались за счет налогов; поэтому рост государственных долгов неизбежно вызывал рост налогов, разорявший мелких производителей. Вместе с тем крупные купцы и ростовщики, получавшие «на откуп» взимание налогов с населения, быстро обогащались.

В-четвертых, мощным рычагом первоначального накопления явился промышленный *протекционизм*, то есть искусственное поощрение отечественной промышленности посредством высоких импортных пошлин на промышленные товары, а также путем экспортных премий. Ограничивая ввоз товаров из-за границы, протекционизм давал возможность отечественным капиталистам продавать товары на внутреннем рынке по высоким ценам и быстро обогащаться.

В процессе первоначального накопления капитала рабочая сила превратилась в товар, а деньги — в капитал.

Рабочая сила как товар и ее стоимость.*Рабочая сила как таковая есть в любом обществе, но рабочая сила как товар — это историческая категория, присущая лишь определенной общественно-экономической формации — капитализму.*

Рабочая сила не являлась товаром в докапиталистических формациях. Вместе с тем после уничтожения капиталистического строя и перехода к социализму рабочая сила перестает быть товаром, так как при общественной собственности на средства производства отсутствует отделение производителей от средств производства.

Стоимость товара — рабочая сила, как и стоимость всех прочих товаров, определяется количеством рабочего времени, необходимого для производства. Но производство рабочей силы состоит в том, что рабочий путем удовлетворения своих потребностей восстанавливает, воспроизводит свою рабочую силу.

Средства существования, необходимые для воспроизводства рабочей силы, включают в себя следующие элементы:

Во-первых, средства существования, которые нужны для удовлетворения физических потребностей рабочего, например пища, одежда, жилище и т. д.

Во-вторых, у рабочего имеются социально-культурные потребности, возникающие при определенных исторических условиях. Так, у современного рабочего в развитых капиталистических странах имеются потребности в газетах, книгах, посещении кино и т. п. Такие потребности отсутствовали у рабочего в этих же странах в конце XVIII или в начале XIX века и еще до сих пор отсутствуют в экономически отсталых странах. Как указывал К. Маркс, «в противоположность другим товарам определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент».

В-третьих, рабочему необходимы средства содержания семьи. Без них рабочий не мог бы иметь семью, и по истечении жизни данного поколения прекратился бы приток рабочей силы на рынок, а между тем капиталисты нуждаются в притоке новой рабочей силы. Поэтому стоимость рабочей силы включает в себя не только стоимость средств существования самого рабочего, но также и стоимость средств существования, необходимых для содержания средней семьи.

В-четвертых, рабочему необходимы средства на обучение, причем тем больше, чем квалифицированнее рабочая сила.

Итак, *стоимость рабочей силы равняется стоимости средств существования, необходимых, для удовлетворения обычных в данной стране и в данный период времени*

физических и культурных потребностей рабочего, для содержания семьи и для обучения.

Движение стоимости рабочей силы с развитием капитализма. Факторами понижения стоимости рабочей силы являются: 1) повышение производительности труда; 2) распространение женского и детского труда; 3) снижение издержек обучения рабочих.

Первый и главный фактор — рост производительности общественного труда. Когда производительность труда повышается в отраслях, производящих средства существования рабочих, а также в отраслях, производящих средства производства для производства необходимых средств существования, то это влечет за собой понижение стоимости рабочей силы.

Применение женского и детского труда привело к тому, что часть издержек по содержанию рабочей семьи стала покрываться заработком женщин и детей. В результате эти издержки стали, по крайней мере частично, исключаться из стоимости рабочей силы взрослого рабочего — мужчины, что вело к понижению стоимости рабочей силы.

Наконец, с развитием капитализма труд большого количества рабочих стал упрощаться в результате детального разделения труда, введения конвейера и т. п. Поскольку большинство работ переставало требовать длительного обучения, уменьшались издержки обучения. Это — третий фактор понижения стоимости рабочей силы.

Перечисленным выше факторам противодействуют некоторые другие факторы. Во-первых, с развитием капитализма и повышением культурного уровня рабочего класса растут его потребности, а следовательно, расширяется круг средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Во-вторых, с развитием капитализма повышается интенсивность, то есть напряженность, труда, а чем напряженнее работает рабочий, тем больше ему необходимо средств существования для восстановления его рабочей силы. Эти два фактора оказывают повышательное влияние на стоимость рабочей силы, при наличии же ранее рассмотренных факторов они не могут ликвидировать, но задерживают понижение стоимости рабочей силы.

Стоимость рабочей силы реализуется на рынке, в сфере обращения, но потребительная стоимость рабочей силы реализуется в процессе капиталистического производства. Потребление рабочей силы есть труд. Обратимся к рассмотрению этого процесса.

Процесс труда и его моменты. Процесс труда необходим для существования человека при любом общественном строе, во все исторические эпохи; он всегда включает в себя три простых момента: 1) самый труд, 2) предметы труда и 3) средства труда.

Труд есть целесообразная деятельность человека, направленная на производство потребительных стоимостей. Это — процесс воздействия человека на природу, процесс, в котором человек изменяет природу, извлекает из нее определенные вещества и создает продукты, способные удовлетворять его потребности.

Признак целесообразности отличает труд человека от деятельности животных, имеющей инстинктивный характер. К. Маркс отмечал, что деятельность паука напоминает операции ткача, деятельность пчелы — труд архитектора, но даже худший архитектор отличается от лучшей пчелы тем, что прежде, чем построить что-либо в действительности, он уже построил это в своей голове.

Предметами труда называются все предметы, на которые человек воздействует в процессе труда. Они делятся на два вида: а) данные природой предметы труда и б) сырые материалы. К первой разновидности относятся земля, залежи полезных ископаемых, деревья в дикорастущем лесу, рыба в естественных водоемах и т. д. Сырые материалы — это те предметы труда, в которых уже воплощен человеческий труд, например хлопок, кожа, металлы и т. д.

Средства труда — это совокупность вещей, посредством которых рабочий воздействует на предмет труда. Сюда относятся прежде всего орудия производства — инструменты и машины. Кроме того, средства труда включают производственные постройки и все материальные условия, необходимые для труда (землю, на которой находится предприятие, дороги, каналы и т. п.). Производство и употребление средств труда, в первую очередь орудий

труда, представляют собой важную черту, отличающую труд человека от деятельности животных.

Предметы труда и средства труда, вместе взятые, образуют средства производства. Наряду с рабочей силой как главным элементом производительных сил общества в состав последних входят все средства производства.

Среди средств производства решающее значение имеют орудия труда. Совершенствование орудий, прогресс техники является важнейшим фактором развития производительных сил общества.

Особенности процесса труда при капитализме. Труд есть не только процесс воздействия человека на природу, но и общественный процесс, в котором люди вступают в определенные производственные отношения друг с другом. При капитализме процесс труда выступает как процесс потребления капиталистом купленной им рабочей силы и характеризуется следующими двумя особенностями:

Во-первых, это — *труд наемных рабочих под контролем капиталиста*. Будучи собственником средств производства, капиталист контролирует труд рабочих, которые выступают лишь как принадлежность капитала.

Во-вторых, *продукт труда является собственностью капиталиста*. Так как собственность на средства производства находится в руках капиталистов, то и продукты труда, производимые наемными рабочими, присваиваются капиталистами.

Прибавочная стоимость и ее источник. Процесс производства при капитализме имеет двойственный характер. С одной стороны, это — производство потребительных стоимостей, например в текстильной промышленности производятся ткани, в машиностроительной — машины и т. д. Однако потребительная стоимость как таковая не интересует капиталиста. Капиталисту безразлично, что производить: хлеб или кружева, машины или атомные бомбы, книги или водку.

Вторая и определяющая сторона капиталистического производства состоит в том, что это — процесс увеличения стоимости, процесс производства прибавочной стоимости. Целью капиталистов является не производство потребительных стоимостей, а присвоение прибавочной стоимости.

Как доказал К. Маркс, прибавочная стоимость создается в процессе потребления специфического товара — рабочей силы.

Рабочая сила, будучи товаром, имеет две стороны: стоимость и потребительную стоимость. При этом стоимость рабочей силы определяется прошлым трудом, который заключен в необходимых средствах существования рабочего и его семьи, а потребительная стоимость рабочей силы выражается в том живом труде, который затрачивает рабочий в процессе производства. Но прошлый и живой труд — различные величины. «Дневная или недельная стоимость рабочей силы есть нечто совершенно отличное от ежедневной или еженедельной затраты этой силы, так же, как корм, необходимый для лошади, и то время, в течение которого она может нести на себе всадника, представляют собой совсем не одно и то же. То количество труда, которым ограничена стоимость рабочей силы рабочего, отнюдь не образует границы того количества труда, которое способна выполнить его рабочая сила».

Предположим, что дневная стоимость рабочей силы равняется 5 часам, или — в денежном выражении — 10 долл., если условно приравнять 1 час труда к 2 долл. Значит ли это, что рабочая сила может потребляться капиталистом лишь в течение 5 часов в день? Конечно нет. Капиталист купил товар — рабочую силу, следовательно, он вправе распоряжаться потребительной стоимостью этого товара. Иначе говоря, он может заставить рабочего работать не 5 часов в день, а 10—12 часов.

В течение каждого часа наемный рабочий своим конкретным трудом создает потребительную стоимость, а своим абстрактным трудом создает новую стоимость, которая воплощается в произведенном товаре. Величина этой новой стоимости зависит от продолжительности рабочего дня. Длина рабочего дня на капиталистических предприятиях во всяком случае больше, чем то рабочее время, которому равняется дневная стоимость рабочей силы. Поэтому новая стоимость, создаваемая трудом наемных рабочих, превышает стоимость их рабочей силы. *Излишек стоимости, создаваемый наемными рабочими сверх стоимости их рабочей силы, и является прибавочной стоимостью.*

Поясним это на примере. Предположим, что стоимость хлопка, превращаемого рабочим в течение одного рабочего дня в пряжу, равняется 10 часам, или — в денежном выражении — 20 долл., износ прядильной машины за один день ее функционирования составляет 3 часа, или 6 долл., а дневная стоимость рабочей силы составляет 5 часов, или 10 долл. В этом случае общая сумма затрат капиталиста на средства производства и на рабочую силу в денежном выражении будет равняться 36 долл.

Какова же будет стоимость произведенного товара, в нашем примере — пряжи?

Если предположить, что рабочий день длится 10 часов, причем за каждый час создается стоимость в 2 долл., то получим следующее:

Затраты капиталиста	Стоимость произведенного товара
Стоимость потребленного хлопка = 10 час. = 20 долл.	Стоимость потребленных средств производства, перенесенная на новый продукт = 13 час. = 26 долл.
Износ прядильной машины = 3 час. = 6 долл.	
Дневная стоимость рабочей силы = 5 час. = 10 долл.	Новая стоимость, созданная трудом рабочего = 10 час. = 20 долл.
Итого: 18 час. = 36 долл.	Итого: 23 час. = 46 долл.

В данном случае стоимость потребленных средств производства (хлопка и машины) составляет 26 долл., причем эта величина входит в затраты капиталиста и она же без всяких изменений входит в стоимость готового товара (пряжи). Совершенно иначе обстоит дело с рабочей силой. Капиталист оплачивает дневную *стоимость* рабочей силы в 10 долл., которая воспроизводится рабочим в течение 5 часов; но рабочий работает не 5, а 10 часов и создает новую стоимость в 20 долл. Излишек стоимости, созданный трудом рабочего сверх стоимости его рабочей силы, составляет 20 долл. — 10 долл. = 10 долл. и образует прибавочную стоимость.

Весь труд рабочих в капиталистическом производстве делится на две части. В течение одной части рабочего дня рабочий создает стоимость, равную стоимости его рабочей силы. Эта часть рабочего дня необходима для существования самого рабочего, для воспроизводства его рабочей силы и представляет собой *необходимое рабочее время*, а труд, затрачиваемый в течение необходимого рабочего времени, есть необходимый труд. В продолжении другой части рабочего дня наемный рабочий создает прибавочную *стоимость*. Эта часть рабочего дня представляет собой *прибавочное рабочее время*, а труд, затрачиваемый в течение прибавочного рабочего времени, есть прибавочный труд.

Источником прибавочной стоимости является прибавочный, или неоплаченный, труд наемных рабочих. Получение капиталистами прибавочной стоимости выражает присвоение ими прибавочного труда наемных рабочих, то есть эксплуатацию последних.

Особенности капиталистической формы эксплуатации. В отличие от докапиталистических форм эксплуатации, основанных на прямом, внеэкономическом принуждении, *капиталистическая эксплуатация осуществляется посредством товарно-денежных отношений и представляет собой эксплуатацию наемного труда.* Наемные рабочие не являются собственностью капиталистов и юридически свободны. Не будучи формально обязанными работать на капиталистов, они экономически вынуждены это делать, так как лишены собственности на средства производства, а потому им не остается ничего иного, как продавать свою рабочую силу капиталистам. В то время как в рабовладельческом и феодальном обществе дисциплина труда есть дисциплина плети, палки, в капиталистическом обществе дисциплина труда есть дисциплина голода.

Присвоение капиталистами неоплаченного труда наемных рабочих не противоречит закону стоимости. Напротив, *капиталистическая эксплуатация осуществляется на основе действия закона стоимости.* Прибавочная стоимость возникает не потому, что капиталист оплачивает рабочую силу ниже ее стоимости, а потому, что при потреблении рабочей силы создается новая стоимость, которая превышает стоимость самой рабочей силы.

Разрешение противоречия всеобщей формулы капитала. В товаре — рабочая сила

разрешается то противоречие всеобщей формулы капитала, которое было рассмотрено нами ранее: капитал действительно возникает и в обращении и вне обращения. Превращение денег в капитал совершается уже в сфере обращения, поскольку рабочая сила покупается капиталистом на рынке, а без покупки рабочей силы было бы невозможно возникновение прибавочной стоимости. С другой стороны, капитал возникает не в обращении, так как покупка рабочей силы служит лишь подготовительной стадией к процессу производства, самое же созидание прибавочной стоимости происходит не в сфере обращения, а в сфере производства. Итак, *прибавочная стоимость создается прибавочным трудом наемных рабочих в процессе капиталистического производства, но при посредстве процесса обращения.*

Товар — рабочая сила продается, как и всякий товар, на рынке, но потребляется он в процессе производства. При купле-продаже рабочей силы реализуется ее меновая стоимость, а после того как рабочая сила куплена капиталистом, в процессе производства реализуется ее потребительная стоимость, и именно тогда-то создается прирост стоимости, или прибавочная стоимость. *Специфическая потребительная стоимость товара — рабочая сила состоит в ее способности создавать прибавочную стоимость.*

Сфера обращения и сфера производства. В сфере обращения рабочий и капиталист противостоят друг другу лишь как продавец и покупатель, как равноправные товаровладельцы. Рабочий продает свой товар — рабочую силу, капиталист покупает этот товар и, как предполагается (хотя в действительности зачастую бывает и не так), оплачивает его по стоимости. Таким образом, внешне как будто в буржуазном обществе царят свобода, равенство и справедливость.

Но если проникнуть силой научного анализа в тайники капиталистического производства, то обнаружится нечто совершенно иное. В сфере производства никакого равенства между капиталистами и рабочими нет. Рабочие являются пролетариями, лишенными средств производства, вынужденными работать на капиталистов и производить для них прибавочную стоимость. Капиталисты же являются собственниками средств производства, присваивающими в форме прибавочной стоимости неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. Только анализ капиталистического процесса производства, данный К. Марксом, разоблачил тайну происхождения прибавочной стоимости, вскрыл сущность капиталистической эксплуатации.

Капитал как производственное отношение буржуазного общества. На поверхности явлений капитал выступает в виде совокупности вещей: золота и серебра, сырых материалов, машин и орудий, готовых товаров и т. п. Однако капитал не является совокупностью вещей. Вещественные формы проявления капитала изменяются в процессе его движения, но самый капитал при этом остается одним и тем же. Например, у текстильного фабриканта капитал в миллион долларов сначала находится в форме денег, затем принимает форму хлопка, пряжи, прядильных машин, ткацких станков, а также рабочей силы прядильщиков, ткачей и т. д.; далее этот же капитал принимает форму готовых тканей, и, наконец, после их продажи на рынке капитал возвращается к капиталисту в форме денег. Но как бы ни изменялись вещественные формы его проявления, капитал в миллион долларов остается одним и тем же.

Капитал — это не совокупность вещей, а сумма стоимостей, то есть величин общественных. Но не всякая сумма стоимостей является капиталом. У простых товаропроизводителей имелась известная сумма стоимостей; но в их руках она не возрастала, а потому ни деньги, ни товары не являлись капиталом. Сумма стоимостей становится капиталом лишь тогда, когда она сосредоточивается в руках капиталистов и используется для получения прибавочной стоимости. Иначе говоря, капитал — это стоимость, приносящая прибавочную стоимость, или «самовозрастающая стоимость». Таково самое краткое марксистское определение капитала.

Но ясно, что стоимость сама по себе не может создать прибавочную стоимость. Для того чтобы стоимость возросла, принесла прибавочную стоимость, она должна быть использована в качестве орудия эксплуатации чужой рабочей силы. Таким образом, *капитал — это сумма стоимостей, сосредоточенных в руках капиталистов и служащих средством извлечения прибавочной стоимости на основе эксплуатации наемных рабочих.* В этом определении раскрывается классовая сущность капитала.

Капиталистическое общество делится на два антагонистических класса; на одном полюсе —

собственники средств производства — капиталисты, на другом — лишенные средств производства наемные рабочие. Вступая в отношения с наемными рабочими, капиталисты используют сосредоточенные в их руках стоимости в целях эксплуатации наемного труда и присвоения прибавочной стоимости. Только при этих производственных отношениях стоимость и превращается в «самовозрастающую стоимость», или в капитал. Итак, *категория «капитал» выражает производственные отношения между двумя антагонистическими классами буржуазного общества — классом капиталистов и классом наемных рабочих.*

Производство и присвоение прибавочной стоимости присущи только капиталистическому обществу. Поэтому капитал, как и прибавочная стоимость, является исторической категорией капиталистического способа производства.

Критика буржуазных определений капитала. Буржуазные экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Так, французский вульгарный экономист первой половины XIX века Бастиа писал: «Орудия, материалы, запасы — вот что Робинзон, без сомнения, назовет своим *капиталом*... Станем теперь в центр общественного устройства. Капитал и здесь также состоит из рабочих инструментов, материалов и припасов, без которых никто, ни в одиночестве, ни в обществе, не мог бы предпринять никакой продолжительной работы». В XX веке буржуазные экономисты также продолжают утверждать, что капитал есть совокупность средств производства. Так, по словам американского экономиста Дж. Б. Кларка, «капитал состоит из средств производства, которые всегда конкретны и материальны». Современный американский экономист С. Кузнец пишет: «Капитал есть запас средств, ...предназначенных для использования в производстве благ или дохода».

По стопам буржуазных экономистов идут правые социалисты. Например, английский лейборист Крослэнд пишет: «...Капитал, то есть средства производства».

Порочность буржуазных определений капитала состоит в том, что, будучи проникнуты фетишизмом, они отождествляют капитал с вещами и тем самым выхолащивают из капитала его социальное содержание. Средства производства по своей природе вовсе не являются капиталом; они становятся таковым лишь при капиталистических производственных отношениях.

Вне капиталистических производственных отношений средства производства не образуют капитала. Например, в первобытном обществе средства производства не были капиталом, так как они находились в общественной собственности и вообще не служили орудием эксплуатации. При рабовладельческом и феодальном строе средства производства уже служили орудием эксплуатации, однако эта эксплуатация не выступала в форме присвоения прибавочной стоимости; поэтому средства производства еще не являлись капиталом. Только при капитализме средства производства становятся орудием извлечения прибавочной стоимости, орудием эксплуатации наемного труда, а потому превращаются в капитал. С уничтожением капитализма и переходом к социализму средства производства становятся общественной собственностью, перестают быть орудием эксплуатации и, следовательно, утрачивают характер капитала.

Отождествление капитала со средствами производства К. Маркс уподоблял отождествлению рабов с людьми черной расы. Но подобно тому, как негру от природы вовсе не присуще быть рабом, средства производства от природы не присущи служить капиталом. «Негр, — писал К. Маркс, — есть негр. Только при определенных отношениях он становится *рабом*. Хлопкопрядильная машина есть машина для прядения хлопка. Только при определенных отношениях она становится *капиталом*».

Вытравливая из капитала его социальное содержание, буржуазные определения капитала вместе с тем лишают капитал его исторического характера. Буржуазные экономисты видят в капитале явление вечное, неисторическое. Классовый смысл их взглядов состоит в том, что, увековечивая капитал, они стремятся увековечить капиталистический строй.

В современных условиях отождествление капитала с вещами используется также для затушевывания противоположности между капиталистической и социалистической системами. Например, Л. Келсо и М. Адлер заявили в книге «Капиталистический манифест» (1958 г.), что все развитие общества делится на два периода: 1) трудовая экономика, когда главную роль в производстве играет ручной труд, и 2) капиталистическая экономика, когда главную роль играет капитал, который эти авторы отождествляют с машинной техникой. Советскую экономику они также подводят под понятие «капиталистической экономики». Извратив сущность капитала, вытравив из него социальное содержание, эти американские

буржуазные идеологи пытаются отрицать принципиальное отличие социализма от капитализма. Однако применение машин и прочих средств производства отнюдь не делает социалистическую экономику капиталистической. Средства производства при социализме, конечно, используются; но они утратили характер капитала, так как не принадлежат капиталистам и не служат средством эксплуатации рабочих.

Постоянный и переменный капитал. В процессе труда участвуют два фактора: во-первых, объективный, или вещественный, фактор, то есть средства производства, и, во-вторых, субъективный, или личный, фактор, то есть рабочая сила. Но эти факторы играют совершенно различную роль в процессе образования и увеличения стоимости.

Рабочий на капиталистическом предприятии, затрачивая определенное количество труда, создает новую стоимость. Одновременно с этим он превращает средства производства в готовый продукт. В процессе производства средства производства — сырье, топливо, машины и т. д. — потребляются, но воплощаются в новой потребительной стоимости (например, хлопок и прядильные веретена воплощаются в пряже). Поэтому стоимость потребленных средств производства не исчезает бесследно, а переносится на продукт. Например, если 1 кг хлопка имеет стоимость, равную 0,1 долл., и если 10 кг хлопка превращаются в пряжу, то их стоимость, равная 1 долл., переносится на пряжу. Подобным же образом, если прядильная машина стоит 6 тыс. долл. и служит в течение 3 тыс. дней, то ежедневно одна трехтысячная часть ее стоимости, то есть 2 долл., переносится на пряжу.

Стоимость средств производства только переносится на продукт, а потому никакого прироста стоимости они не создают. Напротив, в процессе потребления рабочей силы труд наемных рабочих создает стоимость большей величины, чем сама стоимость их рабочей силы.

Таким образом, капитал, функционирующий в процессе производства, делится на две части. *Та часть капитала, которая воплощена в рабочей силе, является переменным капиталом*, так как потребление специфического товара — рабочей силы, то есть труд наемных рабочих, создает прирост стоимости. *Та же часть капитала, которая воплощена в средствах производства, образует постоянный капитал*, потому что при потреблении средств производства их стоимость переносится на продукт в неизменной величине, без всякого прироста.

С изменением производительности труда в производстве средств производства стоимость их изменяется. Но это отнюдь не означает, что средства производства перестают быть постоянным капиталом. Важно то, что стоимость средств производства не изменяется там, где они используются в качестве средств производства. Но, разумеется, там, где они являются не средствами производства, а продуктами, их стоимость подвержена изменениям, поскольку изменяется производительность труда при их производстве.

Деление капитала на постоянный и переменный, впервые данное К. Марксом, имеет огромное значение. Постоянный и переменный капитал коренным образом отличаются друг от друга по их роли в процессе производства прибавочной стоимости. *Постоянный капитал служит лишь предпосылкой для создания прибавочной стоимости, тогда как переменный капитал создает прибавочную стоимость*. Без выяснения деления капитала на постоянный и переменный нельзя правильно понять механизм производства прибавочной стоимости.

Двойственный характер труда в капиталистическом производстве. Стоимость средств производства переносится на продукт лишь в результате приложения к ним живого труда. Рабочие в течение каждого часа своего труда создают новую стоимость и переносят на продукт стоимость средств производства. Этот двойственный результат, достигаемый в одно и то же время, объясняется двойственным характером труда.

Затрачивая абстрактный труд, наемные рабочие создают новую стоимость, которая зависит не от качества, а только от количества труда, затрачиваемого рабочими. Например, если 1 час среднего общественного труда создает стоимость в 2 долл., то за 10 часов рабочий создаст стоимость в 20 долл., независимо от того, будет ли он прядильщиком или сапожником.

Одновременно, *затрачивая конкретный труд, наемные рабочие переносят на продукт стоимость элементов постоянного капитала*, причем это перенесение стоимости зависит от качественной стороны труда. Так, для того чтобы перенести стоимость хлопка и прядильных веретен на продукт, необходим именно конкретный труд прядильщиков. Если рабочий переменит конкретную форму своего труда, например превратится из прядильщика в токаря,

то он станет переносить на продукт уже не стоимость хлопка и прядильной машины, а стоимость металла и токарного станка.

Двойственный характер труда, присущий еще труду простых товаропроизводителей, при капитализме получает новые проявления. Новое состоит в том, что абстрактный труд наемных рабочих создает не только стоимость вообще, но и прибавочную стоимость, а конкретный труд наемных рабочих не только создает потребительную стоимость, но и переносит на товары стоимость элементов постоянного капитала. Таким образом, благодаря труду наемных рабочих капиталисты могут одновременно и сохранять свой постоянный капитал и извлекать прибавочную стоимость.

Норма прибавочной стоимости. Постоянный капитал, воплощенный в средствах производства, К. Маркс обозначил латинской буквой c (от слова «constantes Kapital»). Переменный капитал, воплощенный в рабочей силе, он обозначил латинской буквой v (от слова «variables Kapital»). Таким образом, весь капитал, вложенный в производство, обозначенный буквой K , равен сумме постоянного и переменного капитала, то есть $K=c+v$. В результате процесса производства капитал возрастает на величину прибавочной стоимости. Прибавочную стоимость К. Маркс обозначил латинской буквой m (от слова «Mehrwert»). Возросший капитал обозначается через K' , причем $K'=K+m$.

Так как прибавочная стоимость не создается постоянным капиталом, то при рассмотрении ее величины мы должны абстрагироваться от постоянного капитала, теоретически приравнять его к нулю, хотя фактически он никогда не может быть равен нулю.

Прибавочная стоимость есть приращение переменного капитала; поэтому для определения уровня прибавочной стоимости необходимо сопоставлять ее именно с переменным капиталом. *Отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу называется нормой прибавочной стоимости.* Норма прибавочной стоимости обозначается через m' и выражается в процентах.

Как уже было выяснено, прибавочная стоимость создается прибавочным трудом наемных рабочих, а переменный капитал, то есть стоимость рабочей силы, воспроизводится в результате необходимого труда наемных рабочих. Поэтому отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу равно отношению прибавочного труда к необходимому труду:

$$m' = \frac{m}{v} = \frac{\text{прибавочный труд}}{\text{необходимый труд}}$$

Поясним это на примере. Предположим, что необходимый труд продолжается 5 часов, прибавочный труд — тоже 5 часов, а за каждый час труда рабочий создаст стоимость в 2 долл. В таком случае стоимость рабочей силы составит 10 долл. и прибавочная стоимость будет равняться тоже 10 долл. В этом примере норму прибавочной стоимости можно определить, либо взяв отношение прибавочной стоимости к стоимости рабочей силы, то есть к переменному капиталу (это отношение m/v составит $(5 \text{ долл.}/5 \text{ долл.}) \times 100 = 100\%$, либо же взяв отношение прибавочного труда к необходимому труду $(5 \text{ час.}/5 \text{ час.}) \times 100 = 100\%$.

Норма прибавочной стоимости есть точный показатель степени эксплуатации наемного труда капиталом. Если она равняется 100%, то, значит, на каждый час необходимого, или оплаченного, труда, то есть труда рабочего на самого себя, приходится час прибавочного, или неоплаченного, труда, то есть труда на капиталиста; иначе говоря, на каждый доллар, получаемый рабочим, приходится доллар, присваиваемый капиталистом. Если же норма прибавочной стоимости составляет 200%, то, значит, на час необходимого труда приходится два часа прибавочного труда, или на каждый доллар, получаемый рабочим, приходится два доллара, присваиваемых капиталистом. Чем выше степень эксплуатации наемных рабочих, тем выше норма прибавочной стоимости.

Масса прибавочной стоимости. В отличие от нормы прибавочной стоимости, выражающей относительную величину прибавочной стоимости, масса прибавочной стоимости есть абсолютная величина прибавочной стоимости. Но между нормой и массой прибавочной стоимости имеется определенная связь. Из формулы

$$m^1 = \frac{m}{v}$$

следует, что $m = m \times v$. Предположим, что дневная стоимость рабочей силы равняется 10 долл., а норма прибавочной стоимости — 100%; в таком случае масса прибавочной стоимости, производимой рабочим за день, составит $(100 \times 10) / 100 = 10$ долл. Если же при прочих равных условиях норма прибавочной стоимости увеличится до 200%, то масса прибавочной стоимости составит $(200 \times 10) / 100 = 20$ долл. В данном примере норма прибавочной стоимости увеличилась вдвое, а вследствие этого вдвое увеличилась и масса прибавочной стоимости.

Чтобы определить массу прибавочной стоимости, получаемую капиталистом от эксплуатации всех своих рабочих, надо норму прибавочной стоимости умножить не на стоимость одной рабочей силы, а на всю величину переменного капитала. Например, если норма прибавочной стоимости равняется 200%, а величина переменного капитала, затраченного капиталистом в течение года на покупку рабочей силы, составляет 10 млн. долл., то масса прибавочной стоимости, полученной капиталистом за год, составит $(200/100) \times 10$ млн. долл. = 20 млн. долл.

Итак, $M = (m/v) \times V$, где m есть прибавочная стоимость, создаваемая за день одним рабочим, v — переменный капитал, затрачиваемый ежедневно на покупку одной рабочей силы, V — общая сумма переменного капитала. Иначе говоря, «масса производимой прибавочной стоимости равна величине авансированного переменного капитала, помноженной на норму прибавочной стоимости» (курсив наш. — Э. Б.).

Норма прибавочной стоимости в дореволюционной России. В. И. Ленин дал статистический расчет нормы прибавочной стоимости в дореволюционной России на основе данных обследования фабрик и заводов в 1908 году. По этим данным, на фабриках и заводах было занято 2 253 787 рабочих, а их совокупная годовая заработная плата составила 555,7 млн. рублей, что означает в среднем по 246 рублей на одного рабочего. Общая сумма произведенной продукции составила 4651 млн. рублей, общая сумма расходов капиталистов — 4082 млн. рублей, а общая прибыль капиталистов — 568,7 млн. рублей. Деля эту общую прибыль на число рабочих, В. И. Ленин пришел к выводу, что каждый рабочий приносил капиталисту прибыли по 252 рубля в год. Сравнение этой величины с величиной заработной платы, то есть $252/246$, показывает, что норма прибавочной стоимости в фабрично-заводской промышленности царской России в 1908 году превышала 100%.

Увеличение нормы и массы прибавочной стоимости с развитием капитализма.

Капиталисты кровно заинтересованы в увеличении нормы и массы прибавочной стоимости. Им действительно удается достигнуть своей цели. Так, в обрабатывающей промышленности США норма прибавочной стоимости с 1859 по 1963 год повысилась со 117 до 351%. Подобную же картину показывает динамика нормы прибавочной стоимости и в других капиталистических странах. Например, в Англии норма прибавочной стоимости с 1938 по 1963 год повысилась со 170 до 238%.

Масса прибавочной стоимости с развитием капитализма увеличивается в еще большей степени, чем норма прибавочной стоимости. Ее рост является результатом одновременного действия двух факторов — повышения степени эксплуатации рабочих и увеличения количества эксплуатируемых рабочих.

Каким же образом капиталисты выжимают все большую прибавочную стоимость из наемных рабочих?

Степень эксплуатации наемных рабочих может быть увеличена: 1) путем удлинения рабочего дня; 2) путем повышения производительности труда. При первом методе налицо производство абсолютной прибавочной стоимости, при втором — производство относительной прибавочной стоимости. Рассмотрим оба эти метода.

Абсолютная прибавочная стоимость. При данной стоимости рабочей силы прибавочное рабочее время может увеличиться в результате удлинения рабочего дня; вместе с тем увеличится и норма прибавочной стоимости.

Предположим, что первоначально рабочий день составлял 10 часов, из которых 5 часов — необходимое рабочее время и 5 часов — прибавочное рабочее время. Изобразим рабочий день и его составные части графически.



Допустим, что 1 час труда создает стоимость в 2 долл. В таком случае дневная стоимость рабочей силы равняется 10 долл. и прибавочная стоимость, созданная рабочим за день, равняется тоже 10 долл.

Применяя для определения нормы прибавочной стоимости известные уже нам формулы, получим:

$$= \frac{10 \text{ долл. } (m)}{10 \text{ долл. } (v)} \times 100 = \frac{5 \text{ час. (прибавочный труд)}}{5 \text{ час. (необходимый труд)}} \times 100 = 100\%$$

Предположим, что капиталисту удастся удлинить рабочий день на 2 часа. При этом необходимое рабочее время останется по-прежнему 5 часов, но прибавочное рабочее время увеличится на 2 часа и составит теперь 7 часов.



За 7 часов труда рабочий создаст прибавочную стоимость в 14 долл., тогда как дневная стоимость его рабочей силы останется по-прежнему 10 долл. Следовательно, норма прибавочной стоимости после удлинения рабочего дня составит:

$$= \frac{14 \text{ долл. } (m)}{10 \text{ долл. } (v)} \times 100 = \frac{7 \text{ час. (прибавочный труд)}}{5 \text{ час. (необходимый труд)}} \times 100 = 140\%$$

В результате удлинения рабочего дня с 10 до 12 часов норма прибавочной стоимости увеличилась со 100 до 140%. *Прибавочная стоимость, увеличиваемая путем удлинения рабочего дня, называется абсолютной прибавочной стоимостью.*

Рабочий день и его границы. Удлинение рабочего дня наталкивается на двоякого рода границы. С одной стороны, максимальная граница рабочего дня определяется *физическим пределом* рабочей силы. Рабочий день не может быть удлинен до 24 часов, так как рабочему необходимо известное время для сна, отдыха и удовлетворения прочих физических потребностей. С другой стороны, удлинение рабочего дня наталкивается на *социальные*

границы. Рабочему необходимо известное время для удовлетворения своих духовных и социальных потребностей, характер и размеры которых зависят от уровня развития рабочего класса и от общего уровня культуры в данной стране.

Капиталист, купив рабочую силу, вправе «до конца» использовать потребительную стоимость этого своеобразного товара, то есть вправе заставить рабочего работать максимальное количество часов в день. Но, с другой стороны, рабочий как продавец товара — рабочей силы вправе требовать полной оплаты его стоимости. Однако если рабочий день чрезмерно удлиняется, то рабочая сила быстро изнашивается, продолжительность жизни рабочего сокращается и он не получает части стоимости своей рабочей силы.

Итак, если капиталист как покупатель рабочей силы вправе требовать максимального удлинения рабочего дня, то рабочий как продавец рабочей силы вправе требовать сокращения рабочего дня до нормальных размеров. Но, как указывал К. Маркс, там, где сталкиваются два равных права, вопрос решается силой. *Фактическая длина рабочего дня зависит от соотношения сил рабочего класса и класса капиталистов*, от степени развития классовой борьбы пролетариата и от ее успехов.

Удлинение и ограничение рабочего дня. В течение длительного периода времени соотношение классовых сил в борьбе за рабочий день складывалось в пользу класса капиталистов, в связи с чем имело место удлинение рабочего дня.

До перехода к крупной машинной индустрии капиталисты достигали удлинения рабочего дня с помощью принудительных законов, издававшихся государством. В Англии, например, законы 1349 и 1496 года определяли длину рабочего дня в 11-12 часов, а в 1562 году был издан закон, сокративший время перерывов для еды и удлинивший рабочий день на 0,5-1 час.

С появлением капиталистической машинной индустрии появилась армия безработных, конкуренция которых с занятыми рабочими дала возможность капиталистам удлинять рабочий день и без помощи государственных законов. Максимальной длины рабочий день достиг в начале XIX века в Англии, когда в ряде отраслей он доходил до 14-16 и более часов в сутки.

С ростом организованности пролетариата ему в результате упорной борьбы удалось добиться издания законов, ограничивших рабочий день.

Новое фабричное законодательство, ограничившее рабочее время, появилось прежде всего в Англии. Закон 1833 года запретил на текстильных фабриках труд детей до 9-летнего возраста и ограничил труд детей 9-13-летнего возраста 8 часами в день, а труд подростков от 13 до 18 лет — 12 часами. Закон 1844 года сократил рабочий день детей до 6,5-7 часов и ограничил рабочий день женщин 12 часами. Закон 1847 года ограничил рабочий день подростков и женщин на первый год 11 часами, а в дальнейшем — 10 часами.

Все законы, ограничивавшие длину рабочего дня в Англии, касались первоначально только текстильной промышленности, но в 60-х годах XIX в. были распространены и на другие отрасли промышленности. Затем был издан еще ряд фабричных законов и, наконец, закон 1901 года, сведя воедино все прежние законы о труде, запретил труд детей до 12 лет и ограничил труд детей от 12 до 14 лет 6-7 часами в день, а труд подростков (от 14 до 18 лет) и женщин — 56,5 часа в неделю.

Позднее законы об ограничении длины рабочего дня были изданы и в других странах. В царской России лишь в результате упорной борьбы рабочих и крупных стачек 1895—1896 годов правительство оказалось вынужденным издать закон об ограничении длины рабочего дня в 1897 году. Этот закон запретил труд детей до 12 лет на фабриках и заводах, ограничил 8 часами рабочий день детей от 12 до 15 лет, запретил ночную работу подростков (от 15 до 17 лет) и женщин, установил максимальный рабочий день для взрослых рабочих в 11,5 часа в обычные дни и в 10 часов по субботам и накануне больших праздников. Однако закон 1897 года разрешал сверхурочные работы в количестве до 120 часов в год для каждого рабочего, а правительственная инструкция 1898 года допустила неограниченное число часов сверхурочных работ.

В последней трети XIX века по инициативе руководимого К. Марксом I Интернационала развернулась борьба рабочего класса за сокращение рабочего дня до 8 часов. Однако только после Великой Октябрьской социалистической революции и установления 8-часового рабочего дня в Советской республике рабочему классу капиталистических стран удалось в результате упорной борьбы добиться законодательного признания принципа 8-часового рабочего дня. В

1919 году на первой сессии Международной организации труда была принята конвенция об ограничении рабочего времени на промышленных предприятиях с 1921 года 8 часами в день, или 48 часами в неделю. Но это постановление было ратифицировано не всеми государствами.

В настоящее время в большинстве развитых капиталистических стран законодательством признан 8-часовой рабочий день, а в некоторых странах — 40-часовая рабочая неделя (во Франции и для предприятий общегосударственного значения в США). Но установленные законодательством нормы рабочего дня еще не определяют его действительной длины, так как широко допускаются сверхурочные работы.

В 1963 году средняя продолжительность рабочей недели в обрабатывающей промышленности составляла: в США — 40,4 часа, во Франции — 45,9, в ФРГ — 44,3, в Англии — 45,5 часа. Однако за средними величинами в капиталистических странах скрываются чрезвычайно продолжительный рабочий день одной части рабочих и частичная безработица другой части.

Хуже обстоит дело с законодательством о труде в развивающихся странах. Например, в Иране по закону 1949 года рабочий день вместе со сверхурочными работами может достигать 12 часов. В Турции сверх установленных законом 8 часов в день — притом только для предприятий с числом занятых от 10 человек и свыше — правительственные инструкции разрешают предпринимателям вводить сверхурочные работы по 2 часа в день, а для отдельных отраслей установлен рабочий день в 11 часов, что вместе со сверхурочными работами доводит рабочий день до 13 часов. В большинстве колониальных стран вообще нет законов, ограничивающих длину рабочего дня.

Относительная прибавочная стоимость. При данной длине рабочего дня капиталист может выжать из рабочих большую прибавочную стоимость только в том случае, если уменьшится необходимое рабочее время. Предположим, что рабочий день составляет 10 часов, из которых 5 часов — необходимое рабочее время и 5 часов — прибавочное рабочее время. Допустим, что капиталисту удастся сократить необходимое рабочее время с 5 до 4 часов. В таком случае прибавочное рабочее время увеличится в пределах того же 10-часового рабочего дня с 5 до 6 часов.

Графически это можно изобразить следующим образом:



то есть $m^1 = \frac{5}{5} \times 100 = 100\%$



то есть $m^1 = \frac{6}{4} \times 100 = 150\%$

В данном примере норма прибавочной стоимости повысилась со 100 до 150% не вследствие абсолютного удлинения рабочего дня, а вследствие изменения соотношения между необходимым и прибавочным рабочим временем. *Прибавочная стоимость, получаемая*

путем увеличения прибавочного рабочего времени за счет сокращения необходимого рабочего времени, называется относительной прибавочной стоимостью.

Но почему происходит сокращение необходимого рабочего времени? Так как необходимое рабочее время есть то рабочее время, в течение которого рабочий воспроизводит стоимость своей рабочей силы, то для его сокращения требуется понижение стоимости рабочей силы. Если дневная стоимость рабочей силы понизится с 10 до 8 долл., то тем самым и необходимое рабочее время уменьшится с 5 до 4 часов (предположено, что за 1 час создается стоимость в 2 долл.).

Для понижения стоимости рабочей силы необходимо понижение стоимости предметов потребления рабочих, а это, в свою очередь, предполагает повышение производительности труда в соответствующих отраслях производства.

Итак, *основой относительной прибавочной стоимости является рост производительности труда.* Повышение производительности труда в производстве необходимых средств существования рабочих ведет к понижению стоимости средств существования, а это влечет за собой понижение стоимости рабочей силы; в результате сокращается необходимое рабочее время и за его счет увеличивается прибавочное рабочее время.

Избыточная прибавочная стоимость. Повышение производительности труда происходит не сразу во всем обществе или в целых отраслях производства, а сначала на отдельных капиталистических предприятиях. Рост производительности труда на отдельных предприятиях ведет к понижению индивидуальной стоимости товара, тогда как общественная стоимость его остается неизменной. Например, если общественно необходимое рабочее время, требующееся для производства 1 м сукна, составляет 2 часа, причем 1 час создает стоимость в 2 долл., то общественная стоимость 1 м сукна составит 4 долл. Если затем на отдельной суконной фабрике будет введена более совершенная машина, в результате чего производительность труда удвоится и на производство 1 м сукна на данной фабрике будет затрачиваться только 1 час, то индивидуальная стоимость 1 м сукна составит 2 долл. Однако на рынке товары продаются не по индивидуальной, а по общественной стоимости. *Разница между общественной и индивидуальной стоимостью образует избыточную прибавочную стоимость, присваиваемую собственником этого предприятия.*

Избыточная прибавочная стоимость является относительной прибавочной стоимостью, так как основана не на удлинении рабочего дня, а на повышении производительности труда. Однако она отличается от той относительной прибавочной стоимости, которую присваивает весь класс капиталистов. Во-первых, *избыточная прибавочная стоимость получается не всем классом капиталистов, а лишь отдельными капиталистами* — теми, которые вводят на своих предприятиях технические усовершенствования, еще не получившие распространения во всем обществе. Во-вторых, *избыточная прибавочная стоимость получается этими капиталистами не постоянно, а лишь временно*, только до тех пор, пока на их предприятиях производительность труда превышает средний уровень производительности труда во всем обществе.

Так как все капиталисты конкурируют друг с другом и каждый из них стремится получить максимум прибавочной стоимости, то технические усовершенствования, первоначально введенные на одних предприятиях, затем начинают применяться и на других предприятиях, в результате чего повышается производительность труда во всем обществе. Таким образом *погоня за избыточной прибавочной стоимостью служит двигателем технического прогресса при капитализме.*

Но есть и обратная сторона медали. Чтобы возможно дольше присваивать избыточную прибавочную стоимость, капиталисты монополизируют технические усовершенствования, то есть не дают доступа к ним другим капиталистам. Засекречивание и временная монополизация патентов на технические усовершенствования отдельными капиталистами задерживают их всеобщее распространение и тем самым тормозят прогресс техники. В этом проявляется противоречивый характер развития производительных сил в условиях капитализма.

Единство абсолютной и относительной прибавочной стоимости. Различия между абсолютной и относительной прибавочной стоимостью не исключают их единства.

Если бы рабочий день ограничивался рамками необходимого рабочего времени, то не было бы

прибавочного труда, а следовательно, не было бы и прибавочной стоимости. Поэтому *всякая прибавочная стоимость является абсолютной, так как предполагает удлинение рабочего дня сверх необходимого рабочего времени.*

С другой стороны, до тех пор, пока производительность труда стоит на столь низком уровне, что весь рабочий день едва достаточен для воспроизводства рабочей силы, не может быть никакого прибавочного труда, а следовательно, и никакой прибавочной стоимости. Только в результате повышения производительности труда необходимое рабочее время сокращается до части рабочего дня, а другая его часть превращается в прибавочное рабочее время, на основе чего образуется прибавочная стоимость. В этом смысле *всякая прибавочная стоимость является относительной, так как предполагает известное повышение производительности общественного труда.*

Методы усиления эксплуатации рабочих капиталистами различны; сущность же этой эксплуатации едина при обеих формах прибавочной стоимости. Как абсолютная, так и относительная прибавочная стоимость выражает отношения между двумя антагонистическими классами — классом наемных рабочих и классом капиталистов, эксплуатацию наемного труда капиталом. Таким образом, *абсолютная и относительная прибавочная стоимость имеет единую социально-экономическую сущность.*

Первым методом повышения степени эксплуатации при капитализме явилось производство абсолютной прибавочной стоимости. Но было бы неправильно считать, что к производству относительной прибавочной стоимости капиталисты перешли лишь после того, как исчерпали до конца метод абсолютного удлинения рабочего дня. Еще в XVI—XVIII веках, то есть задолго до того, как рабочий день достиг своего максимального предела, капиталисты стали прибегать также к усилению эксплуатации рабочих путем повышения производительности труда, то есть стали использовать метод производства относительной прибавочной стоимости.

С другой стороны, даже в условиях развитого капитализма производство абсолютной прибавочной стоимости продолжает иметь место. Так, во всех капиталистических странах в период второй мировой войны наблюдалось резкое удлинение рабочего дня.

Важным методом усиления эксплуатации рабочих служит повышение интенсивности труда, то есть увеличение затрат труда за каждый час. Интенсификация труда в известном смысле равнозначна удлинению рабочего дня: в обоих случаях рабочий затрачивает в течение рабочего дня большее количество рабочей силы, что ведет к ее ускоренному изнашиванию. Поскольку интенсификация труда равнозначна удлинению рабочего дня, она является средством производства абсолютной прибавочной стоимости.

Вместе с тем повышение интенсивности труда ведет и к повышению производительности труда: при более интенсивном труде рабочий производит за каждый час большее количество продукции. Пока повышенная интенсивность труда вводится только на отдельных предприятиях, это не отражается на стоимости товаров во всем обществе. Но когда повышенная интенсивность труда получает широкое распространение, то изменяется средний уровень интенсивности труда, сокращается общественно необходимое рабочее время и понижается стоимость товаров. При этом в пределах одного и того же рабочего дня сокращается необходимое рабочее время и за его счет увеличивается прибавочное рабочее время. Поскольку повышение интенсивности труда ведет к таким последствиям, оно означает производство относительной прибавочной стоимости.

Итак, интенсификация труда служит методом производства как абсолютной, так и относительной прибавочной стоимости.

Капиталистическая простая кооперация и ее преимущества. *Исходным пунктом капиталистического производства явилась простая кооперация, то есть совместный труд многих людей, выполняющих одинаковые производственные операции.*

Простой кооперации предшествовала так называемая домашняя система капиталистического производства, при которой капиталист раздавал сырые материалы на дом для переработки. Стремление капиталистов расширить масштабы производства и установить полный контроль над рабочими побуждало их переходить от этой системы к организации собственных мастерских. Так возникла *капиталистическая простая кооперация, представлявшая собой объединение ряда наемных рабочих одной и той же специальности в мастерской капиталиста.*

Простая кооперация имела следующие экономические преимущества по сравнению с единоличным ремесленным производством:

1. Нивелировка индивидуальных различий в рабочей силе. Из каждого десятка рабочих, работающих в одной мастерской, обязательно будет два-три наиболее сильных, ловких или искусных, два-три недостаточно сильных, ловких или искусных, а остальные — средние. Таким образом, отклонения от среднего уровня вниз компенсируются отклонениями вверх и коллективный труд рабочих выступает как средний общественный труд. Поэтому размеры производства капиталистической мастерской не зависели от случайных личных качеств отдельных рабочих, как это имеет место при ремесле.
2. Экономия средств производства. Например, постройка и оборудование одной мастерской на 20 рабочих стоит дешевле, чем постройка и оборудование 10 мастерских, в каждой из которых работает только по 2 рабочих; расходы на отопление и освещение увеличиваются в меньшей пропорции, чем размеры производства.
3. Создание новой, массовой, или общественной, производительной силы. Простая кооперация позволяет выполнять работы, неосуществимые при индивидуальном труде, например переноска тяжестей, постройка мостов и каналов и т. п.
4. Повышение производительности труда каждого индивидуального рабочего вследствие соревнования между ними. Так как человек есть, по выражению Аристотеля, животное общественное, то 10 наемных рабочих, работающих сообща, произведут в течение каждого рабочего дня большее количество продуктов, чем такое же количество рабочих, работающих каждый изолированно, у себя на дому.
5. Обеспечение большей непрерывности процесса труда. Например, при строительстве зданий каменщики могут быть поставлены в цепь, а передача кирпичей по этой цепи устраняет те перерывы в труде, которые неизбежны, если каждый рабочий занимается переноской кирпичей и их кладкой.
6. Расширение пространственной сферы труда и одновременное воздействие на предмет труда с различных сторон. Так, при коллективном труде могут одновременно строиться все четыре стены здания, что устраняет потери времени на переход с одного места на другое.
7. Лучшее использование критических моментов в сезонных отраслях производства. Например, при уборке хлеба или сборе хлопка кооперация труда позволяет выполнять работы в наиболее короткие сроки, что предотвращает потери урожая, неизбежные при затяжке сроков таких работ.

Итак, обобществление труда и в результате этого повышение его производительности — таково прогрессивное значение капиталистической простой кооперации.

Классовая природа капиталистической простой кооперации. Объединение многих наемных рабочих для совместного труда происходит не по инициативе самих рабочих, а независимо от их желаний, по воле капиталиста. Классовая сущность капиталистической простой кооперации состоит в том, что она является кооперацией наемных рабочих, подчиненных воле и власти капиталиста.

Вместе с тем и масштабы капиталистической кооперации зависят не от самих рабочих, а от размеров капитала, находящегося в собственности отдельных капиталистов.

В свою очередь, с расширением масштаба кооперации происходит все большее обособление капитала от труда. Эксплуатация большого количества рабочих дает предпринимателю такой доход, что он перестает участвовать в производстве.

Нанимая рабочих, капиталист имеет дело с каждым отдельным рабочим порознь и оплачивает только стоимость каждой индивидуальной рабочей силы. Что касается той дополнительной, общественной производительной силы, которая получается благодаря комбинированному труду многих рабочих, то ее капиталист не оплачивает; она ему достается даром. Таким образом, общественная производительная сила труда безвозмездно присваивается капиталистом, а кооперация труда служит средством усиления эксплуатации, увеличения прибавочной стоимости. Простая кооперация при капитализме была первой ступенью в развитии производства относительной прибавочной стоимости.

Мануфактура, пути и условия ее возникновения. Второй стадией развития капиталистической промышленности явилась *мануфактура*, которая *представляет собой сравнительно крупное капиталистическое предприятие, основанное на ручной технике при детальном разделении труда между рабочими*. В отличие от простой кооперации, мануфактура представляет собой сложную кооперацию, основанную на разделении труда.

Исторически мануфактура возникла двумя путями. Один из них — это возникновение мануфактуры из простой капиталистической кооперации путем расчленения процесса производства на ряд частичных операций. Например, в ножевом промысле Нижегородской губернии первоначально каждый рабочий в мастерской производил перочинный нож от начала до конца; но в 60-х годах XIX в. в мануфактуре Завьяловых каждый нож уже проходил через руки восьми-девяти рабочих: коваль, лезевщик, черенщик, закальщик, глянцица, отделяльщик, направляльщик, клейменщик.

Другой путь состоял в том, что мануфактура возникала из капиталистической работы на дому путем объединения скупщиком рабочих разнообразных ремесел. Например, каретная мануфактура объединила каретника, шорника, портного, слесаря, медника, токаря, стекольщика, маляра, лакировщика, позолотчика и т. д.

Будучи крупными предприятиями, мануфактуры предполагали наличие обширного рынка сбыта и первоначально возникли в центрах международной торговли. Так, еще в XIV—XV веках они появились в итальянских городах — Флоренции, Генуе, Венеции, а с начала XVI века, в связи с великими географическими открытиями и перемещением центров мировой торговли в Голландию и Англию, мануфактуры стали получать все большее распространение в этих странах.

Для развития мануфактур требовалось наличие класса наемных рабочих. К середине XVI века значительное количество крестьян было обезземелено и превратилось в пролетариев. С этого времени и начинается мануфактурный период капитализма, который охватывает в Западной Европе период от середины XVI до последней трети XVIII века.

Формы мануфактуры. Мануфактура выступала в двух основных формах — в виде гетерогенной и органической мануфактуры.

Гетерогенная мануфактура — это такая мануфактура, в которой продукт получался путем механического соединения самостоятельных частичных продуктов. Например, в часовой мануфактуре каждый рабочий изготовлял какую-нибудь одну из деталей — пружины, циферблат, стрелки, часовую коробку, винты, колеса, цилиндр, маятники и т. д., а затем все части часов собирались вместе особыми рабочими.

Органической называется такая мануфактура, в которой продукт производится в результате последовательного ряда связанных между собой отдельных операций. Примером ее может служить булавоочная мануфактура, которую Адам Смит описывал следующим образом: «Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую операцию, полировка булавки — другую; самостоятельной операцией является даже завертывание готовых булавок в пакетики».

Кроме деления на гетерогенные и органические мануфактуры подразделялись на централизованные и децентрализованные. В *централизованной мануфактуре* весь процесс производства продукта совершался на предприятии капиталиста, тогда как при *децентрализованных, или «рассеянных», мануфактурах* ряд производственных операций выполнялся наемными рабочими на дому.

Общественное и мануфактурное разделение труда. *Общественное разделение труда — это разделение труда между различными сферами и отраслями производства, например между скотоводством, земледелием и ремеслом, между различными отраслями промышленности — угольной, металлургической, машиностроительной и т. д. Мануфактурное разделение труда — это разделение труда между рабочими внутри отдельного предприятия — мануфактуры. Между ними имеются следующие различия:*

Во-первых, при общественном разделении труда продукт отдельного производителя является товаром, и связь между производителями осуществляется посредством купли-продажи их

товаров; при мануфактурном же разделении труда продукт отдельного рабочего не является товаром, а связь между рабочими устанавливается путем продажи многими рабочими своей рабочей силы одному и тому же капиталисту.

Во-вторых, общественное разделение труда при капитализме характеризуется раздроблением средств производства между различными предприятиями; напротив, мануфактурное разделение труда характеризуется концентрацией средств производства в руках одного капиталиста.

В-третьих, общественное разделение труда при капитализме имеет стихийный, анархический характер; напротив, мануфактурное разделение труда планомерно организовано. Но это — капиталистическая организация труда, при которой множество рабочих подчинено безусловному авторитету капиталиста, его деспотической воле.

Между общественным и мануфактурным разделением труда имеется определенная связь. Прежде всего мануфактурное разделение труда предполагает наличие уже развившегося до известной степени общественного разделения труда. С другой стороны, мануфактурное разделение труда, в свою очередь, способствовало дальнейшему развитию общественного разделения труда. В частности, развитие мануфактур дало толчок дальнейшему отделению промышленности от земледелия.

Прогрессивная роль мануфактуры. Факторами роста производительности труда в мануфактурный период являлись:

1. Специализация рабочих. Постоянное повторение мануфактурными рабочими одних и тех же производственных операций вело к росту их искусности и к повышению производительности труда.
2. Устранение перерывов в труде и повышение его интенсивности. При простой кооперации рабочий должен был в течение рабочего дня несколько раз переходить от одной производственной операции к другой, что вело к непроизводительной потере части рабочего времени. Напротив, при мануфактурном разделении труда рабочий непрерывно выполнял одну и ту же операцию, непроизводительные потери рабочего времени устранялись, а интенсивность и производительность труда возрастали.
3. Дифференцирование рабочих инструментов. Специализация рабочих требовала и специализации орудий труда. Так, в Бирмингеме в мануфактурный период производилось до 500 различных разновидностей молотков. Дифференцирование орудий труда сопровождалось их усовершенствованием и вело к росту производительности труда.

При всей своей прогрессивной роли мануфактура имела узкий технический базис и была не способна к коренному преобразованию общественного производства. Характерной чертой мануфактурного периода было то, что незначительное число крупных предприятий существовало наряду с массой мелких, ибо при ручной технике крупное производство еще не могло вести к полному вытеснению мелкого.

Классовая сущность мануфактуры и ее влияние на положение рабочего класса. При простой кооперации размеры капитала у капиталиста были еще незначительными, а потому и противоположность между капиталом и трудом не была еще резко выражена. Мануфактура же предполагала полный раскол между представителями труда и капитала, сосредоточение в руках предпринимателя значительного капитала и эксплуатацию им большого числа наемных рабочих.

Мануфактурное разделение труда означало превращение рабочих в придаток к мастерской капиталиста и вело к их физическому и духовному уродованию. Благодаря такому разделению труда рабочие становились узкими специалистами, частичными рабочими, неспособными самостоятельно производить какой-либо продукт. Это ставило их в полную зависимость от капитала, делало их принадлежностью капиталистического предприятия. В результате мануфактурного разделения труда отдельные органы человеческого тела получали одностороннее развитие в ущерб другим его органам. Мануфактурное разделение труда породило массу калек — людей с непомерно развитыми руками или ногами, слабогрудых, горбатых и т. д. Постоянное повторение одной и той же простой физической работы изнуряло мануфактурного рабочего, лишая его возможности умственного развития. Мануфактура вызывала противоположность между физическим и умственным

трудом.

Наконец, *мануфактура вела к повышению степени эксплуатации наемных рабочих.* Мануфактурное разделение труда повышало производительность труда, но все выгоды от этого доставались не рабочим, а капиталистам. Рост производительности труда на капиталистических мануфактурах вел к росту относительной прибавочной стоимости.

Роль мануфактуры в переходе к крупной машинной индустрии. Сыграв прогрессивную роль, *мануфактура создала предпосылки для перехода к следующей, высшей стадии развития капиталистического производства — крупной машинной индустрии.* Во-первых, расчленение процесса производства на простейшие операции, а также дифференцирование рабочих инструментов подготовили условия для применения машин. Во-вторых, мануфактуры подготовили для крупной машинной индустрии искусных рабочих, обладавших соответствующими техническими навыками.

Однако ремесленный технический базис мануфактуры ограничивал возможности роста производства. Этот узкий технический базис мануфактуры вступил в противоречие со все более расширявшимся национальным и мировым рынком. Для разрешения этого противоречия была необходима замена ручной техники крупным машинным производством.

Машина и ее составные части. *Машина — это такой механизм, в котором та или иная сила приводит в движение множество орудий, воздействующих на предметы труда и превращающих их в готовые продукты.* Машина включает в себя следующие составные части: 1) двигатель, приводящий машину в движение (водяное колесо, паровой двигатель, электродвигатель, двигатель внутреннего сгорания); 2) передаточный механизм, регулирующий и передающий полученное движение (он состоит из маховых и зубчатых колес, подвижных валов, передаточных лент, ремней и т. п.); 3) рабочая машина, непосредственно воздействующая на предмет труда. Рабочая машина обычно состоит из таких же орудий, которые применяются при ручном труде, например прядильная машина состоит из веретен; однако рабочая машина одновременно оперирует множеством орудий, что существенно отличает ее от ремесленного инструмента.

Промышленный переворот и развитие машинного производства. Переход от мануфактуры к машинной индустрии означал промышленный переворот, который привел к утверждению капитализма в качестве господствующего способа производства. Промышленный переворот раньше всего произошел в Англии, где он начался еще в последней трети XVIII века и завершился в первой четверти XIX века. К. Маркс вскрыл следующие закономерности развития крупного машинного производства.

Во-первых, *внедрение машин в одни отрасли производства влекло за собой внедрение их и в другие, смежные отрасли.* Например, в 60-х годах XVIII в. в Англии прядение отставало от ткачества, так как с помощью летучего челнока (изобретенного в 1733 г.) один ткач мог переработать за день столько пряжи, сколько производило несколько прядильщиков. Это сделало необходимой механизацию прядения. После изобретения в 1765 году и внедрения прядильной машины Харгривса возникла новая диспропорция: теперь уже ткачество стало отставать от прядения. Это сделало необходимым внедрение машин в ткачество, и в 1776 году Картрайт изобрел механический ткацкий станок. Механизация ткачества, в свою очередь, обусловила необходимость механизации ситцепечатного и красильного производства.

Во-вторых, *развитие рабочей машины привело к изменению двигателя.* Сначала рабочие машины приводились в движение силой человека или животных. Ограниченность этих сил побудила в дальнейшем к замене их силой падающей воды. Однако водяные двигатели могли устанавливаться только вблизи водных источников, а с развитием машинного производства возникла необходимость в применении такого двигателя, который мог бы устанавливаться в любом месте и был бы полностью подчинен человеческому контролю. Таким двигателем явилась паровая машина, которая была сконструирована в 1763 году в России И. И. Ползуновым, в 1784 году в Англии — Джемсом Уаттом.

В-третьих, *техническая революция в промышленности повлекла за собой техническую революцию на транспорте.* Внедрение машин в промышленности привело к значительному росту производства, перевозка же массы промышленных товаров и сырья прежними способами (гузовой транспорт, парусные суда) занимала много времени и обходилась дорого.

Старые транспортные средства пришли в противоречие с развивавшейся капиталистической промышленностью. Стало необходимым применение машин и на транспорте. Эта задача была разрешена в начале XIX века в результате изобретения паровоза и парохода.

В-четвертых, все более широкое применение машин в различных отраслях производства сделало необходимым изменение техники в самом машиностроении. Первоначально машины производились ручным способом на мануфактурах; но при этом стоимость машин была очень высокой, а размеры их производства были ограниченными. Производство машин отставало от потребностей других отраслей производства. Это сделало необходимой механизацию самого машиностроения. Только в результате перехода от ручного производства машин к машинному производству самих машин капитализм, по выражению К. Маркса, создал адекватный ему технический базис.

В-пятых, с развитием машинного производства происходил переход от простой кооперации машин к системе машин. Применение на одном предприятии многих однородных машин есть простая кооперация машин. В дальнейшем сами машины дифференцировались, и предмет труда, прежде чем превратиться в готовый продукт, стал проходить через целый ряд разнородных, специальных машин. Такой комплекс разнородных, взаимно дополняющих друг друга машин образует систему машин. Высшая ее форма — автоматическая система машин, при которой все производственные операции выполняются комплексом машин, а функции рабочих сводятся к контролю над машинами.

Машины как средство эксплуатации наемного труда и границы капиталистического применения машин. Необходимо различать машину саму по себе и ее капиталистическое применение. Машина как таковая является орудием производства потребительных стоимостей и служит мощным фактором повышения производительности труда. Машины сами по себе не имеют классовой природы; при различных исторических условиях они служат различным классам: в буржуазном обществе — капиталистам, при социализме — трудящимся. Но в рамках капиталистических производственных отношений машина служит средством производства прибавочной стоимости, то есть капиталом.

Выгодность машины для общества измеряется экономией человеческого труда, то есть разницей между количеством живого труда, который данная машина заменяет, и количеством прошлого труда, воплощенного в самой машине. Но для капиталистов выгодность машины измеряется не экономией труда, а экономией капитала, разницей между стоимостью машины и стоимостью замещаемой ею рабочей силы. Если стоимость машины больше, чем стоимость замещаемой ею рабочей силы, то такая машина с точки зрения капиталиста невыгодна, хотя бы она и давала значительную экономию человеческого труда.

Предположим, что стоимость машины равняется 10 тыс. часам труда, или, выраженная в долларах, 20 тыс. долл. (1 час труда условно приравняем к 2 долл.). Допустим, что применение данной машины в течение всего срока ее действия замещает 12 тыс. часов живого труда, стоимость же рабочей силы, замещаемой машиной, равняется 6 тыс. часов, или 12 тыс. долл. (предполагается, что норма прибавочной стоимости составляет 100%).

В данном примере машина дает обществу чистую экономию труда в количестве 2000 часов; тем не менее для капиталиста применение машины будет невыгодно, и он предпочтет ручной труд, так как рабочая сила обойдется ему дешевле, чем машина (12 тыс. долл. против 20 тыс.). Чем дешевле рабочая сила, тем менее выгодно применение машин для капиталистов.

Итак, капиталистическое использование машин как средства производства прибавочной стоимости ограничивает возможности применения машин при капитализме. Это свидетельствует о том, что капиталистические производственные отношения вступают в противоречие с развитием производительных сил общества.

Напротив, при социализме применение машин осуществляется для сбережения и облегчения человеческого труда и не наталкивается ни на какие препятствия, а потому технический прогресс происходит исключительно быстрыми темпами.

Отрицательное влияние машинного производства при капитализме на положение рабочего класса. Отрицательные последствия машинного производства при капитализме для рабочего класса состоят в следующем.

1. Широкое применение женского и детского труда. С переходом от мануфактуры к

машинному производству, не требующему большой физической силы рабочего, стал широко эксплуатироваться женский и детский труд. Это означало не только расширение сферы капиталистической эксплуатации, но и повышение степени эксплуатации рабочих, так как применение женского и детского труда вело к понижению стоимости рабочей силы. В условиях современного капитализма удельный вес детского труда снизился по сравнению с XIX веком, но доля женского труда продолжает возрастать. Так, в США в составе всех занятых (кроме вооруженных сил) имелось женщин в 1940 году — 25%, а в 1965 году — 35%. В Англии доля женщин в наемной рабочей силе за период 1952—1963 годов увеличилась с 34 до 35,7%.

2. Удлинение рабочего дня. Применение машин дало капиталистам новые мотивы к удлинению рабочего дня: затратив крупный капитал на покупку машин, капиталист заинтересован в быстрейшем перенесении стоимости машин на готовые товары, а это перенесение стоимости происходит тем быстрее, чем длиннее рабочий день. Применение машин создало и новые объективные возможности для удлинения рабочего дня: переход к машинной индустрии, приведя к распространению женского и детского труда и к появлению армии безработных, усилил конкуренцию между рабочими и тем самым облегчил капиталистам удлинение рабочего дня.

3. Интенсификация труда. Ускоряя темпы движения машин и увеличивая количество машин, приходящихся на каждого рабочего, капиталисты заставляют рабочих в течение каждого часа затрачивать большее количество энергии. В результате интенсификации труда рабочий за короткий срок изматывает свои силы, увеличивается количество несчастных случаев на производстве.

4. Превращение рабочего в придаток машины. На капиталистической фабрике рабочие вынуждены приспособляться к движению машин и становятся живыми придатками мертвого механизма.

Яркую картину этого нарисовал Э. Синклер в романе «Автомобильный король», где он описывает сборочные конвейеры на автомобильном заводе Форда «с двумястами тысяч рабов, превращенных в детали машин — возьми, вставь, поверни, опрокинь, — возьми вставь поверни опрокинь, возьми вставь поверни опрокинь — если бы рабочий задумался над этим, он сошел бы с ума».

5. Рост противоположности между физическим и умственным трудом. При капиталистическом машинном производстве функции умственного труда резко отделены от функций физического труда и выполняются специальным инженерно-техническим и административным персоналом, который противостоит рабочим в качестве агентов капиталистов.

6. Образование и рост армии безработных. После того как на смену мануфактуре пришла крупная машинная индустрия, возникла армия безработных (подробнее об этом см. в главе VII, § 2.)

При социалистическом строе применение машин имеет прямо противоположный характер. Здесь машины способствуют сокращению рабочего дня, облегчению труда, подъему материального благосостояния и культурного уровня рабочих, уничтожению противоположности между физическим и умственным трудом.

Основные этапы развития машинного производства. Третья стадия в развитии производства относительной прибавочной стоимости — капиталистическое машинное производство, в свою очередь, включает в себя несколько этапов.

Первый этап — техническая революция конца XVIII—начала XIX века, переход от ручной техники к машинной с использованием паровой машины для превращения тепла в механическое движение. Замена ремесленного инструмента машиной-двигателем и широкое применение пара в качестве двигательной силы представляли собой переворот в производительных силах. Он сопровождался разрушением докапиталистических форм производства и утверждением капитализма в качестве господствующего способа производства.

Второй этап — электротехническая революция конца XIX—начала XX века. Этот период характеризуется прежде всего появлением качественно нового типа двигателей — электродвигателей и в соответствии с этим коренным изменением в энергетике. Произошел переход от «века пара» к «веку электричества»; электроэнергия стала все более широко применяться не только в электромоторах для приведения в действие рабочей машины, но и в технологических процессах.

Третий этап — современная научно-техническая революция, которая лишь сравнительно недавно началась и довести которую до конца призван не капитализм, а социализм. Характерными чертами этой новой научно-технической революции являются овладение ядерной энергией, освоение космоса, развитие химии и ее широкое внедрение в производство, автоматизация производства. Последняя означает важное качественное изменение в системе машин.

Капиталистическая автоматизация производства. С увеличением мощностей и усложнением конструкций машин, с внедрением интенсивных технологических процессов при больших скоростях и высоких давлениях и температурах человеку стало все труднее осуществлять контроль и управление производственными процессами. Отсюда — переход к автоматическому контролю, регулированию и управлению производственными процессами, характерный для современной автоматизации производства.

Кроме приборов автоматического контроля, которые контролируют скорость движения машин, температуру, давление и расход пара, расход топлива, а также качество продукции, имеются приборы программного управления, обеспечивающие автоматическую работу машин по определенной программе, приборы автоматического регулирования и даже такие самонастраивающиеся автоматы, которые в ходе производственного процесса изменяют его программу и режим для достижения оптимальных показателей.

В конце 1962 года в США действовало около 3 тыс. станков с программным управлением, автоматической сменой инструмента и автоматической подналадкой, число же электронно-вычислительных машин достигло в 1963 году 12 тыс.

С автоматизацией производства машина начинает включать в себя не только двигатель, передаточный механизм и рабочую машину, но и четвертый элемент — контрольно-управляющий механизм.

В США и других империалистических странах автоматизация производства тесно связана с милитаризацией экономики и наиболее широко применяется в военной промышленности. Социальная природа капиталистической автоматизации наглядно проявляется в том, что главным мотивом для фирм, вводящих автоматизацию производства, служит стремление снизить расходы на заработную плату и увеличить прибыли. Характерно, что в брошюре, изданной американской корпорацией «Дженерал электрик», прямо сказано: «Предприниматель должен вводить автоматизацию, чтобы остаться в живых... Для него настоятельно необходимо исключить из ведомости на заработную плату любое значительное количество рабочих, которые не нужны».

Капиталистическая автоматизация осуществляется в ущерб интересам рабочих и ведет к росту безработицы. Так, после установки автоматического оборудования на заводе автомобильной компании Форда число рабочих уменьшилось с 68 тыс. до 47 тыс. человек; в результате автоматизации производства на одном из американских заводов электронной аппаратуры количество рабочих было сокращено на 25%.

Критика реформистской теории «второй промышленной революции». Ряд буржуазных экономистов и правых социалистов (западногерманский социал-демократ К. Шмид, австрийский социалист Г. Бейер и др.) называют современные явления в технике (автоматизацию производства, открытие атомной энергии и т. д.) «второй промышленной революцией», уподобляя их промышленной революции конца XVIII—начала XIX века.

Несостоятельность теории «второй промышленной революции» состоит в том, что она смешивает техническую революцию с промышленной революцией. Переворот, который произошел в Англии в конце XVIII века, а позднее — и в других странах, был не только переворотом в технике; он явился также переворотом в экономике, знаменуя окончательное утверждение капиталистических производственных отношений. Что же касается автоматизации и других технических сдвигов в странах современного капитализма, то они происходят в рамках существующих капиталистических производственных отношений и не означают никакого переворота в экономическом строе общества.

Антимарксистская сущность реформистской теории «второй промышленной революции» состоит в том, что правые социалисты проповедуют идею, будто вместе с автоматизацией производства в рамках капитализма формируются элементы социалистической экономики. Лживо выдавая современное буржуазное государство за «государство благоденствия»,

реформисты приписывают ему способность постепенно проводить социалистические преобразования в обществе. Например, Ганс Бейер в докладе о «второй промышленной революции», сделанном в 1956 году на съезде социалистической партии Австрии, утверждал: «Организация хозяйства государством может превратить техническую революцию в социальную». Таким образом, за громкими фразами о «второй промышленной революции» у правых социалистов на деле скрывается отрицание пролетарской революции и пропаганда антимарксистской, реформистской теории постепенного «врастания» капитализма в социализм.

Формальное и реальное подчинение труда капиталу. Развитие капиталистического производства характеризуется усилением эксплуатации наемных рабочих капиталистами и ростом господства капитала над трудом. Первоначально возникло формальное подчинение труда капиталу, которое включает в себя следующие моменты: 1) отделение производителей от средств производства и превращение их в наемных рабочих; 2) сосредоточение собственности на средства производства в руках капиталистов; 3) эксплуатация капиталистами наемных рабочих.

С появлением формального подчинения труда капиталу еще не происходит существенных изменений в реальном процессе труда. Когда разорившийся ремесленник превращался в наемного рабочего, то он часто продолжал работать в той же мастерской у себя на дому и теми же орудиями производства, хотя орудия и сырье он получал от капиталиста. Капиталистическое производственное отношение уже появилось, но производительные силы и процесс труда как таковой оставались еще прежними.

Начав с формального подчинения труда капиталу, капитализм в дальнейшем революционизирует самый способ труда, что означает переход от формального к реальному подчинению труда капиталу.

Преобразования реальной природы процесса труда, осуществленные капитализмом, включают в себя: 1) простую кооперацию наемных рабочих, пришедшую на смену единоличному труду ремесленников; 2) детальное разделение труда внутри капиталистических предприятий; 3) замену ручной техники крупным машинным производством.

Две формы подчинения труда капиталу и две формы прибавочной стоимости. Вместе с развитием подчинения труда капиталу развивается и производство прибавочной стоимости. Абсолютная прибавочная стоимость существовала еще в условиях формального подчинения труда капиталу, так как для ее возникновения требуется только удлинение рабочего дня без всяких преобразований в процессе труда.

С капиталистической простой кооперации началось реальное подчинение труда капиталу, а вместе с тем и производство относительной прибавочной стоимости. Далее последовала мануфактура, внесшая новые реальные преобразования в процесс труда и приведшая к дальнейшему развитию производства относительной прибавочной стоимости. И наконец, на третьей стадии развития капиталистического производства, при крупной машинной индустрии, процесс труда подвергся коренному преобразованию во всех отношениях (коллективный характер труда, разделение труда и машинная техника), а производство относительной прибавочной стоимости поднялось на высшую ступень.

Таким образом, формальное подчинение труда капиталу находит выражение в абсолютной прибавочной стоимости, а реальное подчинение труда капиталу находит выражение в относительной прибавочной стоимости.

Прогрессивная роль капитализма. В рамках капиталистических производственных отношений производительные силы общества поднялись на несравненно более высокую ступень развития, чем во все предшествующие эпохи.

Повышение производительности труда при капитализме тесно связано с обобществлением труда. Главные проявления последнего — развитие общественного разделения труда и концентрация производства на крупных капиталистических предприятиях.

С ростом капиталистической машинной индустрии происходило широкое развитие

общественного разделения труда, причем промышленность окончательно отделилась от земледелия и подразделилась на множество отраслей. Все отрасли капиталистического производства находятся в тесной взаимосвязи, а в продукте каждого капиталистического предприятия по существу воплощен труд рабочих не только данного предприятия, но и ряда других предприятий и отраслей производства. Следовательно, капиталистическое производство имеет общественный характер.

Обобществление труда капитализмом выражается и в том, что на смену раздробленному мелкому производству пришло крупное машинное производство, основанное на коллективном труде множества наемных рабочих, которые сосредоточиваются главным образом на крупных капиталистических предприятиях.

Основное противоречие капитализма и классовая борьба. Признание прогрессивной исторической роли капитализма не означает восхваления и увековечения капиталистического строя, как утверждали народники. По этому поводу В. И. Ленин писал: «Признание прогрессивности этой роли вполне совместимо... с полным признанием отрицательных и мрачных сторон капитализма, с полным признанием неизбежно свойственных капитализму глубоких и всесторонних общественных противоречий, вскрывающих исторически преходящий характер этого экономического режима».

Основным противоречием капитализма является противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. В результате развития машинной техники и все большего обобществления труда производство при капитализме приобрело общественный характер. Однако общественному производству противостоит частнокапиталистическое присвоение. Капиталистическое общество делится на два антагонистических класса, причем продукты общественного труда класса наемных рабочих присваиваются эксплуатирующим их классом частных собственников — капиталистов. Противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения порождает все пороки капитализма, в том числе экономические кризисы.

Основное противоречие капитализма находит свое выражение в классовом антагонизме между пролетариатом и буржуазией, в развитии и обострении классовой борьбы пролетариата. При этом важное значение имеет то обстоятельство, что машинное производство объединяет на крупных капиталистических фабриках и заводах массу наемных рабочих и способствует их сплочению и организации.

Рабочий класс и класс капиталистов — это основные классы, а отношения эксплуатации, имеющие место между буржуазией и пролетариатом, — основные производственные отношения буржуазного общества.

Вместе с тем основным классовым противоречием капиталистического общества является антагонистическое противоречие между пролетариатом и буржуазией. Эти два класса противостоят один другому как непримиримо враждебные силы. Их классовые интересы прямо противоположны и непримиримы. Капиталисты заинтересованы в сохранении и усилении эксплуатации наемного труда; напротив, наемные рабочие заинтересованы в ликвидации всей системы капиталистической эксплуатации.

До начала XIX века классовая борьба пролетариата выступала в примитивных, незрелых формах. Например, в конце XVIII века рабочие, еще не понимая, что корень зла заключается в капиталистических производственных отношениях, переносили свое возмущение на машины (движение луддитов — разрушителей машин).

С течением времени пролетариат стал лучше разбираться в своем положении и правильнее понимать свои интересы. Классовая борьба пролетариата поднялась на более высокий уровень. В XIX веке рабочий класс создал профсоюзы, которые с помощью забастовок стали вести организованную борьбу против капиталистов за сокращение рабочего дня, повышение заработной платы, улучшение условий труда.

Но пролетариат не мог ограничиться экономической борьбой, так как с ее помощью рабочие могут добиться только частных улучшений, но не в состоянии коренным образом изменить свое положение. Чтобы уничтожить всю систему капиталистической эксплуатации, необходимо свергнуть капиталистический строй, а это возможно лишь путем пролетарской революции. Поэтому с развитием классового самосознания пролетариат стал организовываться в политические партии, начертавшие на своем знамени борьбу за социализм. Огромную роль в подъеме классовой борьбы пролетариата сыграло возникновение

и распространение марксизма, который раскрыл рабочему классу его историческую миссию — миссию могильщика капитализма и создателя коммунистического общества.

В современных условиях авангардом пролетариата и всех трудящихся являются коммунистические партии, выступающие решительными борцами против капиталистического строя и верными защитниками интересов рабочего класса.

Противоречие между общественным производством и частным присвоением, проявляющееся в классовом антагонизме между пролетариатом и буржуазией, неразрешимо в рамках капиталистического строя. Оно может быть разрешено только путем ликвидации частной собственности на средства производства и замены ее общественной собственностью в результате социалистической революции. Как неопровержимо доказал опыт СССР и стран народной демократии, ликвидация капитализма открыла небывалый простор для развития производительных сил общества и подъема благосостояния народных масс.

Роль буржуазного государства в системе капиталистической эксплуатации. Важную роль в системе капиталистической эксплуатации играет буржуазное государство. Во-первых, *буржуазное государство охраняет капиталистическую эксплуатацию*. В конституциях капиталистических государств провозглашается принцип неприкосновенности частной собственности. С помощью полиции, судов, тюрем и прочих средств принуждения буржуазное государство подавляет посягательства на частную собственность и поддерживает капиталистические порядки.

Во-вторых, *буржуазное государство всемерно содействует усилению капиталистической эксплуатации*. На ранних стадиях развития капитализма оно активно способствовало этому путем законодательства об удлинении рабочего дня. В условиях современного капитализма буржуазное государство продолжает активно содействовать усилению капиталистической эксплуатации такими способами, как антирабочее законодательство, ограничивающее права профсоюзов, политика принудительного «замораживания» заработной платы, субсидирование капиталистических монополий за счет средств, выжатых с помощью налогов из доходов рабочего класса и других слоев трудящихся, и т. д. Подробнее это будет рассмотрено в главе VII, § 5 и в главе XXI, посвященной государственно-монополистическому капитализму.

В-третьих, *буржуазное государство само выступает в качестве эксплуататора наемного труда*. Оно непосредственно играет роль эксплуататора на государственно-капиталистических предприятиях, где рабочие создают прибавочную стоимость, поступающую в доходы государственного бюджета. Кроме того, буржуазное государство подвергает рабочих дополнительной эксплуатации как налогоплательщиков.

В свете всего этого видна лживость утверждений буржуазных экономистов и правых социалистов, будто в условиях современного капитализма государство является надклассовым органом, заботящимся о благосостоянии всего общества. В действительности же современное буржуазное государство обеспечивает благоденствие не народу, а капиталистическим магнатам за счет усиления эксплуатации пролетариата и всех трудящихся.

Роль закона прибавочной стоимости в экономике капитализма. Как подчеркивал К. Маркс, «производство прибавочной стоимости есть определяющая цель капиталистического производства». Закон прибавочной стоимости вскрывает внутреннюю причинную связь между эксплуатацией рабочего класса и присвоением прибавочной стоимости классом капиталистов; он показывает, во имя чего и как ведется капиталистическое производство. Исходя из всего изложенного, можно выразить суть закона прибавочной стоимости следующим образом: *прибавочная стоимость, присваиваемая капиталистами и являющаяся целью капиталистического производства, производится прибавочным трудом наемных рабочих и увеличивается с усилением их эксплуатации*.

Закон прибавочной стоимости играет решающую роль в капиталистической системе хозяйства. Прежде всего он выражает сущность капиталистической эксплуатации. Ведь капиталистическая эксплуатация есть эксплуатация наемного труда, а последняя заключается в том, что капиталисты присваивают прибавочную стоимость, произведенную наемными рабочими. Прибавочная стоимость выражает основные производственные отношения буржуазного общества — отношения эксплуатации между классом капиталистов и классом наемных рабочих. Поэтому *закон прибавочной стоимости есть основной экономический закон капитализма*.

На основе этого закона происходит развитие капиталистического производства. Именно погоня за прибавочной стоимостью побуждает капиталистов вводить новую технику и повышать производительность труда на своих предприятиях. Следовательно, рост производительных сил капиталистического общества имеет место в результате действия закона прибавочной стоимости.

Все важнейшие экономические процессы в условиях капиталистического способа производства определяются в конечном счете законом прибавочной стоимости. Так, например, на законе прибавочной стоимости основывается накопление капитала: добавочные капиталы, используемые для расширения капиталистического производства, черпаются из прибавочной стоимости. В результате действия закона прибавочной стоимости происходят ухудшение положения пролетариата и экономические кризисы, свойственные капитализму. Действие закона прибавочной стоимости обуславливает неустранимые в рамках капитализма и все более обостряющиеся классовые противоречия между пролетариатом и буржуазией. Таким образом, закон прибавочной стоимости является главным законом движения капиталистического способа производства; он играет решающую роль в капиталистической системе хозяйства.

Значение теории прибавочной стоимости в марксистской политической экономии.

Всем своим экономическим учением, и в первую очередь созданием теории прибавочной стоимости, К. Маркс совершил революционный переворот в политической экономии. Классическая буржуазная политическая экономия не смогла разрешить проблему прибавочной стоимости. А. Смит и Д. Рикардо исходили из ложной предпосылки, что рабочие продают капиталистам свой труд; а если исходить из этой предпосылки и притом предполагать обмен эквивалентов, то прибавочная стоимость становится необъяснимой. К. Маркс впервые разрешил проблему, разграничив рабочую силу и труд. Он показал, что рабочие продают капиталистам не труд, а рабочую силу, но в процессе потребления рабочей силы появляется труд, который создает новую стоимость, и притом большую, чем стоит сама рабочая сила. Тем самым К. Маркс раскрыл источник прибавочной стоимости.

Решение проблемы прибавочной стоимости имело большое значение в превращении социализма из утопии в науку. Великие социалисты-утописты еще до К. Маркса обнаружили наличие эксплуатации в капиталистическом обществе, но они не могли дать научного объяснения этому факту. Неправильно считая, что рабочие продают свой труд, социалисты-утописты объясняли получение капиталистами прибавочной стоимости нарушением закона стоимости: по их мнению, капиталисты покупают товар-труд, но никогда не оплачивают его стоимости. Таким образом, присвоение прибавочной стоимости сводилось к простому обману капиталистами рабочих, к неэквивалентному обмену между ними. Преодолев это поверхностное, ненаучное понимание вопроса, *К. Маркс впервые доказал, что прибавочная стоимость возникает не вследствие нарушения закона стоимости, а на основе его действия.*

Заслуга К. Маркса состоит не в установлении самого факта капиталистической эксплуатации, а в открытии того объективного экономического закона, в соответствии с которым эта эксплуатация осуществляется, — закона прибавочной стоимости. Ф. Энгельс, указывая на то, что вопрос о возникновении прибавочной стоимости необходимо было разрешить чисто экономическим путем, исключив такие факторы, как обман и насилие, и исходя из обмена равных стоимостей на равные, писал: «Разрешение этого вопроса составляет величайшую историческую заслугу труда Маркса. Оно проливает яркий свет на такие экономические области, где социалисты, не менее, чем буржуазные экономисты, бродили до этого в глубочайшей тьме. От решения этого вопроса берет свое начало научный социализм, и это решение является центральным пунктом научного социализма».

Теория прибавочной стоимости К. Маркса впервые вскрыла сущность капиталистической эксплуатации, на которой зиждется весь капиталистический способ производства.

О раскрытии К. Марксом тайны прибавочной стоимости хорошо сказал В. Маяковский:

Будто сам в заводе каждом стоя стоймя, будто каждый труд размозоливая лично, грабящих прибавочную стоимость за руку поймал с поличным.

Раскрыв тайну прибавочной стоимости, К. Маркс тем самым нашел ключ к пониманию всех конкретных форм прибавочной стоимости — промышленной прибыли, торговой прибыли, ссудного процента и земельной ренты. Предшественники К. Маркса обычно рассматривали те

или иные конкретные формы прибавочной стоимости, но общее понятие «прибавочная стоимость» еще отсутствовало у классиков буржуазной политической экономии, которые всегда оперировали понятиями «прибыль», «процент», «рента». *К. Маркс впервые исследовал прибавочную стоимость в целом, независимо от ее многообразных конкретных форм, и показал, что прибавочная стоимость является общим источником доходов всех эксплуататорских классов и групп буржуазного общества.*

Теория прибавочной стоимости послужила К. Марксу основой и для научного анализа капитала. К. Маркс впервые установил неразрывную связь между капиталом и прибавочной стоимостью, дал научное определение капитала как стоимости, приносящей прибавочную стоимость, и установил, что прибавочная стоимость и капитал представляют собой исторические категории капиталистического способа производства. На основе теории прибавочной стоимости К. Маркс открыл и деление капитала на постоянный и переменный капитал.

Применяя в политической экономии метод материалистической диалектики, *К. Маркс рассматривал прибавочную стоимость не в неподвижном состоянии, а в движении, в развитии.* Он дал глубокий анализ различных методов повышения степени эксплуатации наемных рабочих, исследовав две формы прибавочной стоимости — абсолютную и относительную прибавочную стоимость. При этом он показал решающую роль производства прибавочной стоимости в историческом развитии капитализма.

Итак, своей теорией прибавочной стоимости К. Маркс выяснил сущность капиталистической эксплуатации, открыл основной экономический закон капитализма, объяснил историческое развитие капиталистического производства. Все это дало полное основание В. И. Ленину прийти к следующему выводу: «Учение о прибавочной стоимости есть краеугольный камень экономической теории Маркса».

Значение теории прибавочной стоимости для классовой борьбы пролетариата. Будучи одной из основ научного социализма, теория прибавочной стоимости имеет не только выдающееся теоретическое значение, но и громадное практическое значение для пролетариата. Теория прибавочной стоимости К. Маркса учит рабочий класс тому, что эксплуатация наемного труда неразрывно связана с капиталистической собственностью на средства производства и что для освобождения от эксплуатации пролетариат должен свергнуть капиталистический строй, совершить социалистическую революцию.

Теория прибавочной стоимости К. Маркса не только разоблачила тайну капиталистической эксплуатации, но и доказала неизбежность усиления эксплуатации рабочего класса с развитием капитализма. Тем самым было дано научное обоснование неизбежности обострения классовой борьбы пролетариата по мере развития капиталистического способа производства, неизбежности революционного перехода от капитализма к социализму.

Таким образом, огромное действительное значение теории прибавочной стоимости для пролетариата состоит в том, что она раскрывает ему глаза на его действительное положение в системе капиталистического производства, показывает непримиримые противоречия между трудом и капиталом, обосновывает необходимость социалистической революции, вдохновляет на штурм капитализма. И именно поэтому буржуазные экономисты приняли в штыки Марксову теорию прибавочной стоимости, а реформисты ревизуют ее.

Критика теорий, отрицающих наличие эксплуатации при капитализме. С давних времен вульгарные буржуазные экономисты изображали рабочих и капиталистов не как эксплуатируемых и эксплуататоров, а как одинаково необходимых участников процесса производства, интересы которых находятся в гармонии друг с другом. К числу ранних проповедников этой теории относится французский вульгарный экономист Ф. Бастиа, одно из главных произведений которого называлось «Экономические гармонии». Восхваляя капитализм, Бастиа восклицал: «...Разве современное общество... не представляет собою самой прекрасной, совершенной, прочной, всемирной и справедливой из всех ассоциаций».

Идеи вульгарной политической экономии XIX века восприняла и продолжила буржуазная политическая экономия XX века, пытающаяся подменить подлинный антагонизм между наемным трудом и капиталом мнимой гармонией интересов. Характерным примером может служить теория Д. Б. Кларка, изложенная им в книге «Распределение богатства», которая была впервые опубликована в 1899 году и несколько раз переиздавалась в XX веке. Основным его тезис гласит: «Если заработная плата, процент и прибыль... определяются в соответствии с

здравым принципом, то различные классы людей, сочетающие свои силы в производстве, не могут иметь претензий друг к другу». Таким образом, по Кларку, капиталистическое общество состоит не из антагонистических классов, не из эксплуататоров и эксплуатируемых, а из дружественных классов, сочетающих свои силы в производстве. Еще дальше идет ряд современных буржуазных экономистов, которые распространяют легенды о «бесклассовом» капитализме. Например, американский экономист Баулдинг вообще отрицает существование рабочего класса. Он заявляет: «В действительности такой вещи, как «рабочий класс», не существует; есть лишь гетерогенная масса каменщиков, литейщиков, стенографов, врачей, чиновников и т. п., у которых едва ли имеется хотя бы один общий интерес».

Эти утверждения являются совершенно несостоятельными и фальсифицируют действительность, поскольку Баулдинг подменяет классовое деление общества профессиональным делением. Однако деление капиталистического общества на противоположные классы — пролетариат и буржуазию — имеет более важное значение, чем деление трудящихся на различные профессии. Будет ли наемный рабочий каменщиком или литейщиком, шахтером или ткачом — он во всяком случае является пролетарием, не имеющим средств производства, вынужденным продавать свою рабочую силу и подвергаться эксплуатации со стороны капиталиста.

Правые социалисты солидаризируются с буржуазными экономистами. Одни из них (например, английский лейборист Джей) выступили с заявлениями, что эксплуатации в капиталистических странах уже не существует, другие же, еще продолжая употреблять термин «эксплуатация», вкладывают в это понятие совсем не то содержание, которое вкладывал в него К. Маркс. Например, западногерманский социал-демократ профессор Вейсер дает такое определение: «Под эксплуатацией следует понимать прежде всего использование чужой рабочей силы без соответствующего вознаграждения». А другой социал-демократический теоретик, Арндт, фальсифицируя теорию К. Маркса, пишет: «При помощи этого учения о прибавочной стоимости К. Маркс хотел доказать наличие неправильного «исчисления», при котором рабочий не получает полностью трудового дохода». Из подобных утверждений следует, будто эксплуатация не коренится в самой природе капиталистического способа производства, а является лишь результатом «неправильного исчисления» уровня заработной платы и, следовательно, при «правильном исчислении» или «соответствующем вознаграждении» может быть устранена. Но это — полная ревизия марксизма и грубейшее извращение капиталистической действительности.

Новейшим вариантом буржуазно-апологетической теории «гармонии интересов» является провозглашенная в 1965 году канцлером ФРГ Л. Эрхардом концепция «оформленного общества». Согласно этой концепции, капитализм проходит в своем развитии через три фазы: 1) «классовое общество XIX века»; 2) «плюралистическое общество союзов»; 3) «оформленное общество». В XIX веке еще существовали противоположные классы, причем пролетариат боролся против капиталистического строя. После первой мировой войны коренная противоположность между классами якобы исчезла и появилось, «плюралистическое общество союзов», состоящее из организаций предпринимателей и профсоюзов, между которыми происходит уже не борьба по вопросу о существовании или уничтожении капитализма, а только борьба за распределение национального дохода. Наконец, в настоящее время и эта борьба будто бы все более сходит на нет; на смену «плюралистическому обществу» приходит «оформленное общество», в котором будет царить полное единство интересов.

Теория «оформленного общества» представляет собой вопиющее искажение действительности в буржуазно-апологетических целях. На самом деле никакого единства интересов в современном капиталистическом обществе нет и быть не может. Капитализм расколот на антагонистические классы, и борьба между ними продолжается. Маскируясь теорией «оформленного общества», буржуазные деятели стремятся помешать рабочему классу бороться за свои интересы. Но капитализм, усиливая эксплуатацию пролетариата, неизбежно порождает рост классовой борьбы.

ГЛАВА IV. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Заработная плата — не оплата труда. Внешне заработная плата выступает в виде платы за труд. Но это — лишь видимость явлений. К. Маркс доказал, что труд не является товаром. Основные его положения по данному вопросу сводятся к следующему:

1. Всякий товар имеет стоимость, труд же стоимости не имеет. Стоимость есть абстрактный труд, овеществленный в товарах и проявляющийся посредством их обмена; но, разумеется, в самом труде не может воплощаться труд, а следовательно, бессмысленно говорить о «стоимости труда».
2. Товар реально существует до его продажи, труда же еще не существует в момент сделки купли-продажи между рабочим и капиталистом. Выступая на рынке в роли продавца, наемный рабочий располагает не трудом, а только способностью к труду, рабочей силой. Рабочий начинает трудиться лишь после того, как капиталист купит его рабочую силу.
3. Купля-продажа труда неизбежно вступила бы в противоречие с экономическими законами капитализма. Предположим, что труд есть товар и, по законам товарного обмена, оплачивается полностью. Очевидно, что в этом случае капиталист не получил бы никакой прибавочной стоимости. Следовательно, предположение о продаже труда ведет к отрицанию закона прибавочной стоимости.

Предположим теперь, что труд есть товар, но, в отступление от законов товарного обмена, полностью никогда не оплачивается, то есть капиталист покупает у рабочего 8 часов труда, а оплачивает ему только 3 или 4 часа. Но это противоречит закону стоимости.

Из всего сказанного следует, что труд не является товаром, а потому и заработная плата не есть оплата труда. *За заработной платой скрывается по существу оплата стоимости специфического товара — рабочей силы.* Но почему же внешне заработная плата выступает как стоимость и цена труда?

Превращение стоимости и цены рабочей силы в стоимость и цену труда. Капиталисту покупка рабочей силы неизбежно представляется покупкой труда, так как при покупке рабочей силы капиталиста практически интересует ее потребительная стоимость, то есть количество труда, выжимаемого им из рабочего. Для капиталиста сделка, в которую он вступает с рабочим, есть обмен определенного количества денег на определенное количество труда, причем он кровно заинтересован в том, чтобы за наименьшее количество денег получить наибольшее количество труда.

Рабочему продажа его рабочей силы тоже представляется продажей труда. При продаже обыкновенного товара товаровладельцу нет дела до того, как использует этот товар покупатель; рабочего же в высшей степени интересует, будет ли капиталист потреблять его рабочую силу по 8 или же по 12 часов в день. При продаже рабочей силы заранее устанавливается длина рабочего дня. В связи с этим рабочему кажется, что он продает капиталисту не способность к труду, а самый труд.

Для наемного рабочего затрата труда служит лишь средством получения заработной платы, на которую он существует. Чтобы получить заработную плату, рабочий должен затратить труд; поэтому для него продажа его рабочей силы выступает как обмен определенного количества труда на известное количество денег. Разумеется, интересы рабочего прямо противоположны интересам капиталиста: рабочий стремится отдать возможно меньшее количество труда и получить возможно большее количество денег.

Но оставим в стороне субъективный подход капиталиста и рабочего. Независимо от их сознания, *объективно купля-продажа рабочей силы внешне принимает форму купли-продажи труда.*

Наемный рабочий фактически кредитует капиталиста. Продав свою рабочую силу, он работает неделю, две недели или месяц и только после этого получает заработную плату. Но ежедневно рабочий затрачивает как необходимый, так и прибавочный труд. Поскольку заработная плата уплачивается по истечении всего труда, возникает видимость, что ею оплачивается весь труд. Иначе говоря, *заработная плата стирает грани между необходимым и прибавочным,*

оплаченным и неоплаченным трудом: весь труд внешне выступает в качестве оплаченного труда.

Сравнение трех форм эксплуатации. В рабовладельческом обществе раб был лишен личной свободы и средств производства; он всецело работал в хозяйстве рабовладельца, от которого получал в натуральной форме скудные средства существования.

Весь труд раба внешне выступал в виде труда на рабовладельца, то есть в виде прибавочного, неоплаченного труда. В действительности, однако, не весь труд рабов был прибавочным трудом, поскольку часть его затрачивалась на производство необходимых средств существования для самих рабов. Но как раз необходимый труд рабов не выступал на поверхности явлений; виден был только прибавочный труд, труд на рабовладельцев.

В феодальном обществе крепостные крестьяне, в отличие от рабов, частично обладали собственностью на средства производства и вели собственное хозяйство, поэтому *труд крепостных крестьян отчетливо подразделялся на необходимый и прибавочный.*

В капиталистическом обществе товарно-денежные отношения между наемными рабочими и капиталистами, будучи внешне отношениями между равноправными товаровладельцами — продавцами и покупателями, маскируют эксплуатацию наемного труда капиталом. *При капитализме весь труд наемных рабочих принимает форму необходимого, или оплаченного, труда, а прибавочный, или неоплаченный, труд исчезает из поля зрения.*

Определение заработной платы. Сущность заработной платы впервые раскрыл К. Маркс. Все буржуазные экономисты видели в заработной плате только цену труда, не поняв главного — того, что за формой цены труда скрывается стоимость особого товара — рабочей силы. По определению К. Маркса, *заработная плата есть превращенная форма стоимости и цены рабочей силы.* Это означает прежде всего, что заработная плата выражает стоимость и цену рабочей силы и в основе ее лежит купля-продажа рабочей силы.

Вместе с тем определение К. Маркса говорит о «превращенной форме», то есть указывает на то, что стоимость (и цена) рабочей силы не выступает прямо и открыто, а принимает замаскированную форму, которая выражает действительные отношения в превратном виде. На поверхности явлений стоимость и цена рабочей силы принимают вид стоимости и цены труда, то есть *в заработной плате форма проявления маскирует сущность.*

Отсюда можно сделать следующие выводы:

1. По своей сущности заработная плата при капитализме есть оплата стоимости рабочей силы.
2. По форме проявления заработная плата выступает как оплата всего труда рабочих.
3. *В целом заработная плата есть стоимость и цена рабочей силы, выступающая на поверхности явлений в форме стоимости и цены труда.*

Заработная плата является денежным выражением не всей стоимости, созданной трудом рабочих, а только стоимости их рабочей силы, в которой воплощен необходимый труд. Что же касается прибавочного труда наемных рабочих, то его — в форме прибавочной стоимости — присваивают капиталисты.

Следовательно, заработная плата выражает отношения эксплуатации, существующие между классом капиталистов и классом наемных рабочих.

Заработная плата выступает в следующих формах:

- 1) повременная заработная плата;
- 2) сдельная, или поштучная, заработная плата;
- 3) «поощрительные формы» заработной платы.

Повременная заработная плата. Повременная заработная плата по существу есть стоимость и цена рабочей силы, исчисляемая из расчета затраченного рабочего времени. Единицей измерения для нее служит почасовая ставка заработной платы, именуемая «ценой труда». Но так называемая цена труда есть лишь способ выражения стоимости рабочей силы.

$$\text{Количественно цена труда} = \frac{\text{дневная стоимость рабочей силы}}{\text{средняя длина рабочего дня}}$$

Если дневная стоимость рабочей силы составляет 12 долл., а длина рабочего дня — 8 часов, то цена труда = 12 долл./8, то есть 1,5 долл. Из приведенной формулы вытекают два вывода.

1. При данной длине рабочего дня цена труда изменяется прямо пропорционально изменениям стоимости рабочей силы. Если, например, дневная стоимость рабочей силы понизится с 12 до 10 долл., то есть на 1/6, то цена труда (при том же 8-часовом рабочем дне) понизится с 12долл./8 до 10 долл./8, то есть с 1,5 до 1,25 долл., или тоже на 1/6.

2. При данной стоимости рабочей силы цена труда изменяется обратно пропорционально изменениям длины рабочего дня. Допустим, что при дневной стоимости рабочей силы в 12 долл. длина рабочего дня увеличивается с 8 до 10 часов. В таком случае цена труда понизится с 12 долл./8 до 12 долл./10, то есть с 1,5 до 1,2 долл.

Повременная заработная плата используется капиталистами для усиления эксплуатации рабочих путем удлинения рабочего дня. Пользуясь наличием массовой безработицы, капиталисты устанавливают почасовые ставки заработной платы на низком уровне; в результате рабочие вынуждены работать большее число часов в день, чтобы покрыть свой прожиточный минимум.

Удлинению рабочего дня служит также установление двойных ставок почасовой оплаты: очень низкой за «нормальное» рабочее время и повышенной за «сверхурочное» рабочее время. Это вынуждает рабочих работать сверхурочно.

Повременная заработная плата используется капиталистами и тогда, когда им приходится сокращать рабочее время, например в периоды экономических кризисов. Переводя свои предприятия на неполное рабочее время, капиталисты при сохранении неизменной цены труда низводят общую сумму заработной платы до уровня значительно более низкого, чем стоимость рабочей силы. Предположим, что дневная стоимость рабочей силы составляет 16 долл., длина рабочего дня — 8 часов и цена труда — 2 долл.; в этом случае дневная заработная плата равняется дневной стоимости рабочей силы. Предположим, что капиталист переводит свою фабрику на неполное рабочее время — 4 часа в день. Тогда при неизменной цене труда в 2 долл. дневная заработная плата снизится до 8 долл., то есть окажется вдвое ниже, чем стоимость рабочей силы.

В условиях современного капитализма имеется большое количество частично безработных, работающих неполное рабочее время. Например, в США в марте 1965 года во всех отраслях имелось около 2,2 млн. человек, работавших от 1 до 34 часов в неделю. Работающие неполное рабочее время получают неполную заработную плату, намного не покрывающую стоимость их рабочей силы.

С развитием капитализма повременная заработная плата сначала вытеснялась сдельной. Однако за последнее время сфера применения повременной заработной платы в капиталистических странах снова расширилась. Так, в конце 1957 года в промышленности США 70% рабочих получали повременную заработную плату. Это объясняется появлением такой техники и организации производства (конвейер, автоматика), при которых темп работы оказывается заранее заданным и не зависящим от рабочего.

Сдельная (поштучная) заработная плата. Сдельная заработная плата ставит заработок отдельного рабочего в зависимость от размеров его выработки. Сдельная заработная плата возникла как превращенная форма повременной заработной платы.

Допустим, что первоначально капиталист применял повременную заработную плату, причем дневная стоимость рабочей силы равнялась 5 шилл., длина рабочего дня — 10 час., а цена труда 5 шилл./10=0,5 шилл. Предположим, что в дальнейшем вводится сдельная оплата. В таком случае при определении поштучной заработной платы капиталист будет исходить: 1) из цены труда и 2) из средней часовой выработки рабочего. Если цена труда равняется 0,5 шилл.,

а средняя часовая выработка рабочего составляет 5 штук изделий, то поштучная заработная плата будет установлена в размере $0,5 \text{ шилл.} / 5 = 0,1 \text{ шилл.}$

Следовательно, поштучная заработная плата равняется цене труда, деленной на среднюю часовую выработку рабочего.

Сдельная заработная плата по-своему маскирует капиталистическую эксплуатацию, создавая видимость того, что рабочему оплачивается весь продукт труда. На самом же деле рабочий продает капиталисту только свою рабочую силу. Если стоимость рабочей силы понизится при прежней средней выработке рабочего или если увеличится эта выработка, то будут снижены ставки поштучной заработной платы.

Сдельная заработная плата эффективно используется капиталистами для усиления эксплуатации наемных рабочих.

1. Сдельная заработная плата — средство повышения интенсивности труда. Стремясь получить большой заработок, рабочий работает изо всех сил, увеличивает свою выработку. Но увеличение заработка оказывается лишь временным: когда многие рабочие повышают выработку, капиталист понижает сдельные расценки. Таким образом, сдельная заработная плата используется капиталистами для интенсификации труда рабочих и через эту интенсификацию — для увеличения массы и нормы прибавочной стоимости.

2. Сдельная заработная плата — средство мошеннических урезок заработной платы. Установив определенную поштучную заработную плату, капиталист уплачивает ее только за единицу продукции «надлежащего качества»; это даст ему широкие возможности под предлогом браковки недоброкачественной продукции делать большие вычеты из заработной платы.

3. Сдельная заработная плата — средство сокращения издержек по надзору за рабочими. При сдельной заработной плате отпадает необходимость в большом штате надсмотрщиков, поскольку сама форма заработной платы выступает в качестве своеобразного «погонялы», побуждая рабочих работать с максимальной интенсивностью. Экономия же на издержках по надзору увеличивает прибыли капиталистов.

4. Сдельная заработная плата — средство внесения розни в ряды рабочих. Сдельщина в условиях капитализма ведет к усилению конкуренции между рабочими. Отдельные рабочие, думая только о своих непосредственных интересах, повышают интенсивность труда, увеличивают свою выработку по сравнению с обычной средней выработкой других рабочих и временно получают заработную плату выше среднего уровня. Но в конце концов повышается средний уровень интенсивности труда и в результате этого понижаются ставки сдельной заработной платы.

5. Сдельная заработная плата — фактор увеличения безработицы. Так как сдельная работа повышает интенсивность труда, то сокращается спрос капиталистов на рабочую силу, что ведет к росту безработицы и к падению заработной платы занятых рабочих.

«Поощрительные формы» заработной платы. Они включают в себя ряд систем.

Система Тэйлора — «научная» система выжимания пота. При этой системе, которая была впервые введена в США в начале XX века, применяется так называемая научная организация труда. Процесс производства расчленяется на детальные операции, с помощью хронометража устанавливается в минутах, секундах и долях секунды рабочее время; затрачиваемое на каждую отдельную операцию, причем берутся наиболее сильные и ловкие рабочие. На этом основании устанавливаются высокие нормы выработки для рабочих.

Форма заработной платы при системе Тэйлора — это дифференциальная сдельная заработная плата, характеризующаяся применением более высоких ставок поштучной оплаты для рабочих, выполняющих (или перевыполняющих) установленную норму выработки, и более низких ставок для рабочих, не выполняющих эту норму. Такая заработная плата служит «кнутом и пряником»: рабочие, вырабатывающие высокую норму, получают материальное поощрение; рабочие же, не дотягивающие до нормы хотя бы на одну штуку, штрафуются резким снижением заработка.

Так, например, на одном из американских предприятий применялась простая сдельная заработная плата, причем поштучная заработная плата составляла 50 центов, средняя дневная выработка рабочего — 5 штук и средняя дневная заработная плата — 2,5 долл. После

введения системы Тэйлора была установлена весьма высокая норма выработки — 10 штук и введены две ставки поштучной заработной платы: 35 центов при выполнении (или перевыполнении) нормы и 25 центов при недовыполнении нормы. Результаты получились следующие. Те рабочие, которые, напрягая все свои силы, вырабатывали 10 штук продукции в день, получали $35 \text{ центов} \times 10 = 3,5 \text{ долл.}$, то есть при увеличении выработки на 100% (с 5 до 10 штук) заработок увеличился только на 40% (с 2,5 до 3,5 долл.). Но если рабочий вырабатывал 9 штук продукции в день, то он получал $25 \text{ центов} \times 9 = 2,25 \text{ долл.}$, то есть меньше прежнего.

Называя систему Тэйлора «научной» системой выжимания пота, В. И. Ленин подчеркивал, что она ведет к бешеной интенсификации труда, увольнению многих рабочих и росту безработицы. Вместе с тем В. И. Ленин отмечал прогрессивное значение научной организации труда.

Система «участия в прибылях». Эта система заключается в том, что заработная плата подразделяется на две части: 1) основная заработная плата, получаемая рабочими в течение всего года, и 2) «доля в прибыли», получаемая в конце года. В 1952 году система «участия в прибылях» практиковалась на 15 тыс. предприятий в США и на 550 предприятиях с общим числом рабочих более 500 тыс. человек в Англии.

Система «участия в прибылях» явилась новой, еще более изощренной формой маскировки капиталистической эксплуатации, поскольку при ней сам рабочий выдается за капиталиста. В действительности же рабочий отнюдь не становится «участником» капиталистического предприятия и получателем «доли прибыли». Просто он получает часть стоимости и цены своей рабочей силы под наименованием «заработная плата», а другую часть — под наименованием «участие в прибылях».

Система «участия в прибылях» служит средством обмана рабочих, внушения им вреднейшей иллюзии, будто они вместе с капиталистами «участвуют» в предприятиях, получают часть прибылей и потому должны работать с максимальной интенсивностью и больше всего заботиться о процветании предприятий. Система «участия в прибылях» используется капиталистами для внесения раскола в среду рабочих, для отвлечения части рабочих от классовой борьбы.

Премияльные системы заработной платы. Хотя между этими системами имеются конкретные различия по частным вопросам, основные черты у них общие:

- 1) определяется норма выработки для рабочих;
- 2) устанавливается основная, или тарифная, ставка заработной платы (либо повременная, либо поштучная);
- 3) вводятся премии — дополнительная заработная плата за выработку, превышающую установленную норму. Главное здесь состоит в том, что *при любой из капиталистических премиальных систем премия исчисляется таким образом, что увеличение заработка для рабочего, перевыполнившего норму, значительно отстает от увеличения его выработки.*

Поясним механизм действия премиальных систем заработной платы на примере одной из них — системы Хелси, применяемой в США, Англии, Франции и других странах. При системе Хелси, если рабочий фактически затратит на ту или иную работу меньше времени, чем полагается по норме, то за «сбереженное время» он получает премию, но не в размере полной почасовой ставки заработной платы, умноженной на «сбереженное время», а лишь в размере от 30 до 70% этой величины. В результате получается, что чем больше рабочий повышает интенсивность своего труда, тем больше рост его заработка отстает от роста выработки.

Предположим, что норма времени — 1 час на выработку 1 детали; основная ставка заработной платы — 1 долл. в час; премия = $0,5 \text{ долл.} \times \text{«сбереженное время»}$. Если рабочий за 8 часов выработает 8 деталей, то он получит только основную заработную плату — 8 долл. Если же он удвоит выпуск продукции против нормы, произведя за день 16 штук продукции вместо 8 (по норме), то он получит основную заработную плату по 1 долл. в час, то есть 8 долл. за 8-часовой рабочий день, и премию — по 0,5 долл. за каждый час сбереженного времени. А так как при изготовлении 16 штук продукции норма времени составляет 16 часов ($1 \text{ час} \times 16$), фактически же затраченное время — 8 часов, то «сбереженное время» равняется: $16 - 8 = 8 \text{ часам}$. За это «сбереженное время» уплачивается премия в размере $0,5 \text{ долл.} \times 8 = 4 \text{ долл.}$ В итоге рабочий при повышении интенсивности труда вдвое или на 100% получит увеличение заработка только в 1,5 раза, то есть на 50%.

При всех других премиальных системах заработной платы дело обстоит аналогичным образом. Таким образом, «поощрительные» формы заработной платы «поощряют» рабочего работать до

упада и «вознаграждают» капиталиста повышенной прибавочной стоимостью в результате роста интенсивности труда.

Использование капиталистами премиальных систем заработной платы для высасывания максимума энергии из рабочих хорошо показано в романе Т. Сватоплука «Ботострой». Автор пишет о рабочем: «Он мчится вдогонку за работой, гонится за премиями, горит, увлекается. Перед ним возможности большого заработка, шансы на успех. Тело человека напряжено, он пробивается вперед, машет кулаком, премии подстегивают его: смотри-ка, за неделю ты заработал пятьсот крон, значит, за полмесяца можно выколотить столько-то, за месяц столько-то, за год... Но бац, фирма снижает премии вдвое. Поднажми, приналяг на работу, чтобы отхватить свои пять сотен. Вот, наконец-то, ты вырвал их, но, хлоп, снова снижение — на этот раз тарифов. Опять приходится думать, как бы уплотнить рабочий день, обмануть машину, гнать работу, обскакать других».

Новейшие методы использования форм заработной платы для усиления господства капитала над трудом. Одним из новейших методов является *система «аналитической оценки рабочих мест»*, широко применяемая в США, ФРГ и других капиталистических странах. При этой системе все работы «оцениваются» по многочисленным признакам: вид труда, его качество и количество, тяжесть труда, внимание и прилежание рабочего, его отношение к своей работе и к оборудованию и т. д. На основании «аналитических оценок» устанавливается множество индивидуальных ставок заработной платы. Например, в США на предприятиях «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» было установлено 1150 видов работ, 32 основных разряда и 131 подразряд заработной платы, а фирма «Оппель» в ФРГ применила 157 основных и множество дополнительных ставок заработной платы. Подлинный смысл этого — разъединить рабочих, помешать им коллективно бороться за повышение заработной платы.

«Система коллективного премирования», применяемая во Франции, представляет собой нечто промежуточное между премиальной системой в собственном смысле и системой «участия в прибылях». С первой ее сближает то, что одним из оснований для выплаты премий служит повышение производительности труда, а со второй — то, что «коллективные премии» выплачиваются также при увеличении прибылей предприятия. Система «коллективного премирования», как и система «участия в прибылях», направлена к отвлечению рабочих от классовой борьбы и к замене ее «сотрудничеством» с предпринимателями.

Новейшим методом маскировки эксплуатации служит так называемая «система человеческих отношений в промышленности». Она состоит в том, что предприниматели создают «социальные фонды», из которых ассигнуются средства на жилищное строительство для рабочих, на организацию столовых, на медицинское обслуживание, выплату пенсий и т. п. На некоторых предприятиях учреждаются «консультативные комитеты» из представителей рабочих и администрации, обсуждающие вопросы заработной платы, трудовой дисциплины и т. п.; издаются заводские газеты с участием рабочих; создаются спортивные организации и т. д.

С помощью «системы человеческих отношений в промышленности» капиталисты пытаются отвлечь рабочих от классовой борьбы, ослабить рабочее движение и тем самым укрепить капиталистический строй.

«Система человеческих отношений в промышленности» направлена также к дальнейшей интенсификации труда путем использования морального фактора. Поборники этой системы пытаются убедить рабочих в том, что они якобы уже не подвергаются эксплуатации, что благосостояние рабочих зависит от процветания предприятий, а потому они должны работать как можно усерднее и интенсивнее. Итак, под маской «системы человеческих отношений в промышленности» скрывается новое орудие усиления капиталистической эксплуатации.

Номинальная и реальная заработная плата. Номинальная заработная плата — это та сумма денег, которую получает рабочий за свою рабочую силу. Но количество денег, получаемых рабочим, еще ничего не говорит о действительных размерах его потребления. Поэтому главное внимание следует обращать не на номинальную, а на реальную заработную плату. Реальная заработная плата — это то количество товаров и услуг, которое рабочий может фактически приобрести на свой денежный заработок.

Реальная заработная плата определяется с помощью индексов стоимости жизни. Они исчисляются путем сравнения за различные периоды времени той суммы цен, которая должна

быть уплачена рабочим за приобретение необходимых средств существования. Например, если в исходный период рабочему нужно было потратить 1 тыс. франков на покупку товаров, обычно потребляемых им и его семьей, а через пять лет за те же товары

и услуги приходится платить 1200 франков, то индекс стоимости жизни будет равняться $1200/100 \times 100 = 120$.

Чтобы определить движение реальной заработной платы, надо разделить индекс номинальной заработной платы на индекс стоимости жизни. Предположим, что за несколько лет номинальная заработная плата повысилась с 1000 до 1100 франков, то есть до 110% при повышении индекса стоимости жизни до 120. В таком случае индекс реальной заработной платы составит $110/120 \times 100 = 91,7$. В данном случае номинальная заработная плата повысилась на 10%, но реальная заработная плата упала на 8,3%.

Отсюда можно сделать следующие выводы:

1. При данном уровне цен на товары и услуги, потребляемые рабочими, реальная заработная плата изменяется прямо пропорционально изменениям номинальной заработной платы.
2. При данном уровне номинальной заработной платы реальная заработная плата изменяется обратно пропорционально изменению уровня цен (или стоимости жизни).
3. При одновременных изменениях номинальной заработной платы и уровня цен движение реальной заработной платы зависит от соотношения между индексом номинальной заработной платы и индексом стоимости жизни.

При значительном росте номинальной заработной платы повышение реальной заработной платы может быть незначительным, если одновременно с ростом номинальной заработной платы повышается индекс стоимости жизни. Например, в обрабатывающей промышленности США с 1959 по 1964 год средняя недельная номинальная заработная плата производственного рабочего (до вычета налогов) повысилась на 17,1%, а индекс стоимости жизни возрос на 6,5%; а в результате повышение реальной заработной платы составило менее 10%. В некоторые периоды вздорожание жизни обгоняет повышение номинальной заработной платы, и тогда реальная заработная плата падает.

На реальную заработную плату влияют также размеры налогового обложения. Чтобы определить реальную заработную плату, надо вычесть из номинальной заработной платы прямые налоги, уплачиваемые рабочим, и остающуюся после этого вычета заработную плату выразить в реальных ценностях — товарах и услугах.

Различие уровней заработной платы разных категорий рабочих. В каждой капиталистической стране наблюдаются различия в уровне заработной платы по следующим признакам.

1. По квалификации. Заработная плата квалифицированных рабочих выше, чем неквалифицированных, что обусловлено большей стоимостью квалифицированной рабочей силы.

В эпоху империализма более высокая оплата квалифицированных рабочих используется монополистической буржуазией для привлечения на свою сторону верхушки рабочего класса и внесения раскола в ряды пролетариата.

2. По полу. При капитализме женский труд оплачивается значительно ниже, чем мужской. Так, в 1960 году в США среднегодовой заработок мужчин-станочников составлял 4977 долл., а женщин станочниц — только 2970 долл., то есть на 40% меньше. В Англии в апреле 1964 года средненедельный заработок рабочего, занятого полный рабочий день, составлял 17 ф. ст. 12 шилл. 5 пенсов, а работницы — только 8 ф. ст. 16 шилл. 4 пенса, то есть в два раза меньше.

3. По расовой и национальной принадлежности. Так, например, в США капиталисты проводят реакционную политику расовой дискриминации, уплачивая неграм значительно более низкую заработную плату, чем белым рабочим. В 1961 году среднегодовая заработная плата небелых рабочих в США была на 38% ниже среднегодовой заработной платы белых.

Такая же реакционная, расистская политика заработной платы проводится колонизаторами в колониальных странах, где местные рабочие оплачиваются значительно ниже, чем европейцы.

4. По отраслям производства. Средний уровень заработной платы ниже в тех отраслях, где

выше удельный вес неквалифицированных рабочих и где шире применяется женский труд. Наиболее низка заработная плата в сельском хозяйстве, где имеется большой избыток рабочей силы.

Национальные уровни заработной платы. В различных капиталистических странах уровни заработной платы неодинаковы. По данным Международной организации труда, почасовой реальный заработок в обрабатывающей промышленности по отношению к заработкам в США, принятым за 100, составлял в 1950 году: в Англии — 42, во Франции — 30, в ФРГ — 33, в Италии — 29.

Главной причиной неодинаковых национальных уровней заработной платы является различие стоимости рабочей силы в разных странах, связанное с тем, что в них в стоимость рабочей силы в неодинаковой мере входит «исторический и моральный элемент».

На национальные уровни заработной платы оказывает влияние состав рабочих в различных странах. Чем выше удельный вес неквалифицированных рабочих, женщин и детей, тем ниже средний национальный уровень заработной платы.

Важное значение имеет также неодинаковое состояние рынка рабочей силы в различных странах. Например, в царской России разорявшееся крестьянство поставляло на рынок избыток рабочей силы, и это обстоятельство, вместе с низким уровнем экономического и культурного развития страны, обуславливало низкий уровень заработной платы. Иначе сложилась историческая обстановка в США: здесь в течение длительного времени не хватало рабочей силы для быстро развивавшейся капиталистической промышленности, а уровень заработной платы установился более высокий, чем в других странах.

Однако сравнительно высокая заработная плата в той или иной стране может не покрывать стоимости рабочей силы. Так, в США с 1945 по 1961 год средняя заработная плата в обрабатывающей промышленности США составляла лишь от 63 до 77% прожиточного минимума.

Наиболее низок уровень заработной платы в колониальных странах. Это обусловлено рядом причин:

Во-первых, в колониях меньшее влияние на стоимость рабочей силы, а следовательно, и на заработную плату оказывает «исторический и моральный элемент».

Во-вторых, здесь высок удельный вес неквалифицированных рабочих; значителен удельный вес женского и детского труда; велика доля низкооплачиваемых «черных» и «цветных» рабочих.

В-третьих, в колониальных и зависимых странах особенно сильное давление на уровень заработной платы оказывает избыток рабочей силы, притекающей из сельского хозяйства.

В-четвертых, в этих странах рабочий класс менее сплочен и организован, чем в странах развитого капитализма, а потому менее способен добиваться повышения заработной платы.

Тенденция реальной заработной платы к понижению. В ходе развития капитализма ряд факторов действует на реальную заработную плату в сторону ее понижения. Главным из них является рост безработицы. При абстрактно теоретическом рассмотрении проблемы предполагается, что заработная плата равняется стоимости рабочей силы. Но фактически под давлением избыточного предложения рабочей силы по сравнению со спросом на нее заработная плата падает ниже стоимости рабочей силы, и рост безработицы оказывает понижательное влияние на уровень заработной платы.

В том же направлении действует изменение состава рабочего класса по квалификации и полу. Рост удельного веса малоквалифицированных рабочих и повышение удельного веса женского труда оказывают понижательное влияние на средний уровень заработной платы.

Ко всему этому в эпоху империализма присоединяется новый фактор — систематическое повышение «стоимости жизни» в результате взвинчивания цен монополиями. Это оказывает понижательное влияние на уровень реальной заработной платы.

Борьба рабочего класса за повышение заработной платы и ее значение. Было бы неправильно понимать тенденцию реальной заработной платы к понижению в смысле

систематического и непрерывного падения реальной заработной платы на всем протяжении развития капитализма. Реальная жизнь сложна и противоречива; факторам, действующим на реальную заработную плату

в сторону понижения, противостоят другие факторы, действующие на нее в сторону повышения. Главные из них следующие:

1. Увеличение объема потребностей рабочих с развитием капитализма. С повышением уровня экономического и культурного развития страны в целом и культурного уровня ее рабочего класса в частности расширяется круг потребностей рабочих. Раскрывая *закон возвышения потребностей*, В. И. Ленин писал: «...Развитие капитализма неизбежно влечет за собой возрастание уровня потребностей всего населения и рабочего пролетариата».

2. Борьба рабочего класса за повышение заработной платы. Путем организованной классовой борьбы пролетариат может добиться в тот или иной период времени повышения уровня не только номинальной, но и реальной заработной платы. Ревизионисты и реформисты утверждают, будто бы К. Маркс отрицал роль профсоюзов в борьбе за заработную плату. В действительности же К. Маркс указывал, что «борьба рабочих за уровень заработной платы неразрывно связана со всей системой наемного труда». В. И. Ленин отмечал большое значение борьбы рабочего класса за повышение заработной платы. Так, в статье «Стачечная борьба и заработная плата» он приводил данные, показывающие, что в России в результате подъема стачечной борьбы заработная плата после революции 1905 года повысилась на 15,5%.

Марксизм-ленинизм отнюдь не отрицает значения профессиональных союзов и экономической борьбы рабочего класса. Коммунистические и рабочие партии активно руководят этой борьбой. Однако, в противоположность правым социалистам, коммунисты не преувеличивают роли экономической борьбы, которая ведется в рамках капитализма и может дать лишь частичные улучшения рабочим. Главное значение марксизм-ленинизм придает политической борьбе пролетариата, направленной к свержению капитализма и построению коммунистического общества.

Антирабочее законодательство и стачечная борьба в послевоенный период.

Монополистическая буржуазия широко использует буржуазное государство для подавления рабочего класса и понижения реальной заработной платы. Этой цели служат антирабочие законы, ограничивающие права профсоюзов.

Наиболее яркий пример — закон Тафта—Хартли, изданный в 1947 году в США. Этот закон запретил включение в коллективные договоры пункта, обязывающего предпринимателей принимать на работу только членов профсоюзов (система так называемых «закрытых цехов»); обязал профсоюзы заблаговременно уведомлять предпринимателя о намечаемой забастовке и установил 60-дневный период «охлаждения» до начала забастовки, в течение которого правительственная комиссия изучает обстоятельства конфликта; запретил профсоюзам свободно осуществлять вербовку членов и проводить массовое пикетирование; запретил им отчислять средства или производить расходы на политические цели; обязал профсоюзы зарегистрироваться в министерстве труда и представлять ему отчеты о своих финансовых делах; обязал их к подаче письменного свидетельства под присягой, что ни один руководитель профсоюза не является членом Коммунистической партии; полностью запретил забастовки государственных служащих. Введение закона Тафта—Хартли направлено на подрыв профсоюзов, поощрение штрейкбрехерства, понижение заработной платы и ухудшение условий труда американских рабочих.

После издания этого закона, действующего на всей территории США, многие штаты издали свои антирабочие законы, ограничившие права профсоюзов, в особенности право на стачки. В 18 штатах, где были введены такие законы, почасовая заработная плата оказалась в среднем на 30% ниже, чем в других штатах.

Антирабочие законы были изданы не только в США, но и в других капиталистических странах. Однако буржуазным государствам не удалось приостановить развертывание классовой борьбы пролетариата. В послевоенные годы стачечное движение получило значительно больший размах, чем перед войной.

Стачки в экономически развитых капиталистических странах
(официальные данные)

Годы	Число стачек (тыс.)	Число участников (млн.)	Число забастовочных человеко-дней (млн.)
1919—1939	165,6	74,5	1119,8
1946—1964	260,0	236,8	1213,6
Рост среднегодовых показателей (в %)	+73,4	+251,0	+20

Источник: «Мировая экономика и международные отношения», 1965 г., №11, стр. 52.

Таким образом, в послевоенный период в экономически развитых капиталистических странах в стачках ежегодно участвовало в среднем в 3,5 раза больше рабочих и служащих, чем за два довоенных десятилетия.

Общие черты и особенности буржуазных теорий заработной платы. Буржуазные экономисты не разграничивают рабочую силу и труд; они принимают видимость за сущность, ошибочно считая, будто рабочие продают капиталистам свой труд и получают оплату этого труда. Например, английский экономист Дж. Р. Хикс заявляет: «Заработная плата есть цена труда», а Британская энциклопедия определяет заработную плату как «вознаграждения за усилия, затраченные при производстве благ и услуг». Тем самым буржуазные экономисты отрицают эксплуатацию наемного труда, затушевывают антагонистические противоречия капитализма. По их стопам идут также реформисты и ревизионисты.

Находясь на одинаковых позициях в вопросе о сущности заработной платы, буржуазные теории, однако, расходятся между собой по вопросу о факторах, определяющих уровень заработной платы. Рассмотрим главные из этих теорий.

Теория минимума средств существования («железный закон заработной платы»).

Согласно данной теории, конкуренция между рабочими неизбежно низводит заработную плату до физического минимума средств существования, необходимого для поддержания жизни рабочих. Основы этой теории были заложены еще родоначальником классической буржуазной политической экономии В. Петти, в развитом виде она была изложена французским экономистом XVIII века Тюрго, а в 60-х годах XIX в. теорию минимума средств существования усиленно проповедовал немецкий мелкобуржуазный социалист Ф. Лассаль, который назвал ее «железным законом заработной платы». Вот как он пытался обосновать этот «закон»: «Она (заработная плата. — Э. Б.) не может надолго подняться выше этого среднего размера (минимума средств существования. — Э. Б.), потому что тогда, вследствие улучшения положения рабочих, браки между ними стали бы чаще, усилилось бы размножение, рабочее население умножалось бы и, таким образом, увеличилось бы предложение рук, что низвело бы рабочую плату к прежнему размеру или ниже. Но заработная плата не может долго продержаться и ниже размера, безусловно необходимого для существования, потому что тогда наступают выселения, безбрачие, воздержание от деторождения и, наконец, уменьшение числа рабочих посредством нищеты, что ослабляет предложение рабочих рук и потому возводит заработную плату до прежнего размера».

Так называемый «железный закон заработной платы» несостоятелен в теоретическом отношении, практически же эта теория наносит вред рабочему движению.

Прежде всего неправильно сведение заработной платы к уровню физического минимума средств существования, так как это означает игнорирование «исторического и морального элемента», входящего в определение стоимости рабочей силы.

Совершенно ошибочно положение, будто уровень заработной платы регулируется увеличением или уменьшением численности народонаселения. Это положение тесно связано

с ошибочной и реакционной теорией народонаселения Мальтуса, которая будет подвергнута критике в главе VII. Здесь мы отметим только то, что колебания уровня заработной платы определяются вовсе не размножением или вымиранием рабочего населения, а главным образом изменением соотношения между активной рабочей армией, занятой в производстве, и армией безработных.

Учение о «железном законе заработной платы» демобилизует рабочий класс, пытается внушить ему пагубные мысли о ненужности экономической борьбы, поскольку уровень заработной платы якобы фатально тяготеет к минимуму средств существования. Ясно, что пролетариат, борющийся за свои интересы, не может стоять на таких фаталистических позициях.

Фальсифицируя учение К. Маркса, многие буржуазные экономисты и правые социалисты, в том числе американский экономист П. Самуэльсон и английский лейбористский теоретик Джон Стрэчи, приписывают ему «железный закон заработной платы». По словам Самуэльсона, теория заработной платы К. Маркса есть «другая версия железного закона заработной платы... Существования безработицы, по Марксу, оказывается достаточно для того, чтобы понизить заработную плату до уровня самого скудного прожиточного минимума». На самом же деле К. Маркс подчеркивал, что стоимость рабочей силы, выражением которой является заработная плата, не сводится к физическому минимуму средств существования, но включает в себя «исторический и моральный элемент» и подвержена изменениям с развитием капитализма. В своей работе «Критика Готской программы» К. Маркс критиковал Лассалья и прямо отверг «железный закон заработной платы».

Теория производительности. Сущность этой теории состоит в утверждении, что заработная плата является полной оплатой труда, а ее уровень находится в прямой зависимости от уровня производительности труда.

«Теория производительности» ведет свое происхождение еще от французского вульгарного экономиста первой половины XIX века — Сэя. Последний отождествлял рабочую силу с трудом и рассматривал заработную плату как вознаграждение за «производительную услугу» труда. Цель данной теории состояла в том, чтобы затушевать капиталистическую эксплуатацию, выдав заработную плату за полную оплату труда рабочих.

В конце XIX и в XX веке буржуазные экономисты, в частности американский экономист Джон Бейтс Кларк, модернизировали «теорию производительности», превратив ее в «теорию предельной производительности». Кларк утверждает, что во всех отраслях производства действует закон убывающей производительности, состоящий в том, что продукция увеличивается в меньшей степени, чем количество затраченного живого труда. Например, если при капитале определенной величины 20 рабочих произвели 140 единиц продукции, то есть в среднем по 7 единиц на рабочего, то, по Кларку, с прибавлением еще одного рабочего продукция увеличится не на 7 единиц, а меньше, — допустим, на 5 единиц. Вот этот-то прирост продукции, обязанный своим существованием «предельному» (то есть в данном примере — 21-му) рабочему, Кларк называет «предельным продуктом труда», а производительность предельного рабочего — «предельной производительностью труда». Основное положение теории «предельной производительности» гласит: «Заработная плата стремится быть равной продукту предельного труда».

Теория «предельной производительности» имеет все те пороки, которые были свойственны старой «теории производительности» и которые заключаются: 1) в подмене рабочей силы как товара трудом, который не является товаром и не продается рабочими; 2) в отрицании капиталистической эксплуатации и в трактовке заработной платы как полной оплаты труда.

Кроме того, специфическим пороком теории «предельной производительности» является то, что в ее основе лежит мифический «закон убывающей производительности». Но падения производительности при возрастании количества труда, как правило, не происходит. Увеличение числа рабочих обычно сопровождается прогрессом техники, от которого теория «предельной производительности» неправомерно отвлекается; при прогрессе техники же имеет место не убывающая, а, напротив, возрастающая производительность труда.

Теория «предельной производительности» выдвигает нелепый тезис о равенстве заработной платы продукту труда «предельного рабочего». Но ведь если бы это было так, то «предельный рабочий» не давал бы капиталисту никакой прибавочной стоимости. Зачем же в таком случае капиталисту нанимать его?

Наконец, теория «предельной производительности» прибегает к следующему фальсификаторскому трюку: она отождествляет «продукт труда» с продуктом «предельного рабочего». Но если допустить, что производительность труда последнего («предельного») рабочего является наименьшей, то на каком же основании распространять эту наименьшую производительность на всех рабочих? Ясно, что это делается для того, чтобы провозгласить заработную плату полной оплатой труда рабочих и затушевать эксплуататорскую природу прибыли капиталистов.

Цель теории «предельной производительности» — убедить рабочих в том, что они якобы не подвергаются никакой эксплуатации, а потому им незачем стремиться к социалистической революции.

По признанию современного американского экономиста Д. Данлопа, назначением теории «предельной производительности» является «защита существующего строя против марксистского обвинения в эксплуатации труда капиталом».

Характерно, что буржуазная теория производительности, явно враждебная рабочему классу, была подхвачена реформистами, которые пытаются убедить рабочих повышать производительность труда. «Лишь рост производительности дает возможность повышения заработной платы», — заявляет западногерманский социал-демократ Х. Шмидт. На самом же деле рост производительности труда в капиталистических условиях ведет к понижению стоимости рабочей силы и к повышению степени эксплуатации рабочих.

«Социальная теория» заработной платы. В начале XX века русский буржуазный экономист М. И. Туган-Барановский выдвинул, в противовес теории К. Маркса, свою теорию заработной платы, которую он назвал «социальной теорией».

Туган-Барановский видел в заработной плате только распределительную категорию — долю, получаемую рабочим классом при распределении общественного продукта. Он писал: «...Высота заработной платы в данном обществе определяется двумя факторами — производительностью общественного труда, определяющей, как велик общественный продукт, подлежащий разделу между общественными классами, и социальной силой рабочего класса, от которой зависит доля общественного продукта, поступающая в распоряжение рабочего».

«Социальная теория» заработной платы была воспринята реформистами. Пропагандируя ее, немецкий социал-демократ Нельтинг заявлял: «Теперь вопрос заработной платы — только вопрос силы организации». Реформистский профсоюзный лидер Грин, долгое время возглавлявший Американскую федерацию труда, называл современную заработную плату «социальной заработной платой».

Несостоятельность «социальной теории» заработной платы заключается в следующем.

Во-первых, *заработная плата есть не только категория распределения; в первую очередь это — категория капиталистического производства, выражающая стоимость рабочей силы.* Вопреки Туган-Барановскому, понятие «стоимость» применимо к рабочей силе, поскольку для ее воспроизводства необходимы средства существования, являющиеся продуктами человеческого труда.

Во-вторых, *коренной порок «социальной теории» заработной платы заключается в отрицании объективного экономического закона, закона стоимости рабочей силы, определяющего уровень заработной платы.* Эта теория сеет иллюзии, будто в рамках капитализма заработная плата может все время повышаться, а потому рабочие не заинтересованы в свержении капитализма.

В-третьих, *«социальная теория» заработной платы смыкается с «теорией производительности», утверждая о прямой зависимости уровня заработной платы от уровня производительности труда.* На самом же деле не заработная плата рабочих, а прибавочная стоимость капиталистов увеличивается в прямой зависимости от повышения производительности труда.

В-четвертых, за громкими фразами о «социальной силе» рабочего класса и о «борьбе» между рабочими и предпринимателями скрывается *стремление отвлечь рабочий класс от революционной борьбы против капитализма и подменить политическую борьбу экономической борьбой.* «Социальная теория» заработной платы — это теория антиреволюционная, представляющая собой по существу разновидность апологетики капитализма, хотя и более тонкую, более замаскированную, чем другие буржуазные теории.

ГЛАВА V. ВОСПРОИЗВОДСТВО И НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА

Производство и воспроизводство. Удовлетворение потребностей людей, а следовательно, и самое существование общества были бы невозможны без систематического возобновления процесса производства. Общество не может перестать производить, так как оно не может перестать потреблять. По определению К. Маркса, *«всякий общественный процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства»* (курсив наш. — Э. Б.).

Систематическое возобновление процесса производства предполагает систематическое воспроизводство рабочей силы. Это воспроизводство заключается в том, что в результате удовлетворения личных потребностей производителей их рабочая сила восстанавливается, и они могут снова затрачивать ее.

В процессе производства люди вступают в отношения друг с другом. Производственные отношения также систематически возобновляются, то есть люди вступают в них не однократно, а изо дня в день, из месяца в месяц, из года в год.

Таким образом, в любом обществе процесс воспроизводства включает в себя следующие основные моменты: 1) воспроизводство материальных благ; 2) воспроизводство рабочей силы; 3) воспроизводство производственных отношений.

Особенности капиталистического воспроизводства. Капиталистическое воспроизводство есть не только воспроизводство материальных благ, но также воспроизводство капитала и прибавочной стоимости. *Двигателем капиталистического воспроизводства служит не удовлетворение потребностей общества, а погоня за прибавочной стоимостью.* Своеобразный характер при капитализме имеет и воспроизводство рабочей силы: *воспроизводство рабочей силы в капиталистическом обществе есть воспроизводство товара — рабочей силы, предназначенной к потреблению на капиталистических предприятиях для производства прибавочной стоимости.*

Во всяком обществе воспроизводятся не только материальные блага, но и производственные отношения людей. Например, при рабовладельческом строе воспроизводятся отношения между рабовладельцами и рабами, при феодальном строе — отношения между феодалами и крепостными крестьянами. Особенностью капиталистического воспроизводства является то, что оно есть воспроизводство капиталистических производственных отношений, то есть отношений между капиталистами и наемными рабочими.

Простое и расширенное воспроизводство. *Простым воспроизводством называется такое воспроизводство, при котором процесс производства возобновляется из года в год в неизменных размерах. В отличие от него, расширенное воспроизводство — это такое воспроизводство, при котором процесс производства возобновляется во все увеличивающихся размерах.*

Простое воспроизводство было типичным для докапиталистических формаций. Разумеется, некоторый рост производства происходил и тогда. Однако, поскольку прибавочный продукт, созданный рабами и крепостными, почти всецело затрачивался на паразитическое потребление рабовладельцев и феодалов, постольку преобладало простое воспроизводство.

Иначе обстоит дело при капитализме. Погоня за прибавочной стоимостью и конкуренция побуждают капиталистов увеличивать размеры своих предприятий и расширять производство. Поэтому для капитализма, в отличие от докапиталистических формаций, характерно расширенное воспроизводство.

Простое воспроизводство представляет собой реальный элемент расширенного воспроизводства. Так, например, если за один год произведено товаров на 100 млрд. долл., а в следующем году — на 102 млрд. долл., то эти 102 млрд. долл. прежде всего включают в себя простое воспроизводство в размере 100 млрд. долл. и только 2 млрд. долл. представляют собой прирост производства. Нельзя понять сложное явление — расширенное воспроизводство, не исследовав прежде его элементарную составную часть — простое воспроизводство.

Сущность капиталистического простого воспроизводства. *Капиталистическим простым воспроизводством называется такое воспроизводство, при котором функционирующий в производстве капитал воспроизводится из года в год в неизменных размерах.* Простое воспроизводство имеет место при условии личного потребления капиталистами всей прибавочной стоимости.

Предположим, что в первый год капиталист вложил в производство капитал в 10 млн. долл., в том числе 8 млн. долл. постоянного капитала и 2 млн. долл. переменного. Допустим, что норма прибавочной стоимости равняется 200%. В таком случае годовая масса прибавочной стоимости составит 4 млн. долл., а стоимость произведенных за год товаров будет равняться 14 млн. долл. (при предположении, что весь постоянный капитал потребляется в течение года). Если 4 млн. долл., то есть всю прибавочную стоимость, капиталист израсходует на свое личное потребление, то в следующем году он снова сможет затратить на производство только 10 млн. долл. и стоимость произведенных на его предприятии товаров составит за второй год тоже 14 млн. долл.

Воспроизводство переменного капитала. Для того чтобы на капиталистическом предприятии систематически осуществлялся процесс воспроизводства, капиталист должен систематически возобновлять покупку рабочей силы. Откуда же он получает средства для оплаты рабочей силы?

Пока рассматривается единичный процесс производства, кажется, что капиталист авансирует рабочему деньги при оплате рабочей силы. Допустим, что спустя две недели после покупки рабочей силы капиталист уплатил рабочим заработную плату, причем к этому времени произведенные рабочими в течение двух недель товары еще не реализованы. В таком случае, если рассматривать лишь однократный акт производства и купли-продажи рабочей силы, получится, что деньги для оплаты рабочей силы капиталист авансировал из собственных средств. Это и утверждают буржуазные апологеты. Однако в действительности такого авансирования нет.

Дело в том, что деньги, которыми капиталист оплачивает рабочую силу, являются превращенной формой стоимости ранее произведенных рабочими товаров; они получают капиталистом от реализации продуктов прошлого труда рабочих. Выплата капиталистом заработной платы рабочему, внешне выступающая как авансирование рабочего капиталистом, в действительности есть не что иное, как возврат к рабочему части его же овеществленного труда.

Итак, первый вывод, вытекающий из анализа простого капиталистического воспроизводства, таков: *не капиталист авансирует рабочих, а, напротив, рабочие авансируют капиталиста, так как источником для оплаты рабочей силы в данный период времени служит стоимость, созданная самими рабочими в предшествующий период.*

Воспроизводство всего капитала. Откуда капиталист черпает весь капитал, вкладываемый им в производство? При рассмотрении единичного акта производства кажется, что капитал представляет собой сумму стоимостей, ранее накопленных капиталистом, независимо от эксплуатации чужого труда. Эту видимость сознательно используют в апологетических целях буржуазные экономисты, которые утверждают, что источником капитала являются трудолюбие и воздержание самого капиталиста. Анализ процесса воспроизводства рассеивает и эту ложную видимость.

Предположим, что капитал в 10 тыс. ф. ст. возник, как это утверждают буржуазные экономисты, за счет «трудовых сбережений» капиталиста (это, конечно, лишь условное допущение, так как и первоначальное накопление капитала осуществлялось совершенно иначе — путем эксплуатации и экспроприации трудящихся). Предположим также, что, вложив этот капитал в производство, капиталист ежегодно присваивает 2 тыс. ф. ст. прибавочной стоимости. При простом воспроизводстве фонд личного потребления капиталиста равняется всей сумме прибавочной стоимости. Следовательно, если бы капиталист жил за счет своих «трудовых сбережений», то его капитал ежегодно уменьшался бы на 2 тыс. ф. ст. и по истечении пяти лет исчез бы. Однако в действительности капитал не исчезает, но функционирует из года в год в прежних размерах. Очевидно, что через пять лет данный капитал не содержит уже ни капли пресловутых «трудовых сбережений», а представляет

собой накопленную за этот период прибавочную стоимость (2 тыс. ф. ст. \times 5), присвоенную капиталистом путем эксплуатации наемных рабочих.

Таким образом, второй вывод из анализа воспроизводства капитала таков: *в процессе воспроизводства весь капитал, даже если он сначала был лично заработанной собственностью, в конце концов становится накопленной прибавочной стоимостью.*

Период времени, по истечении которого весь капитал превратится в накопленную прибавочную стоимость, равняется частному от деления первоначально авансированного капитала на ежегодно потребляемую капиталистом прибавочную стоимость.

В нашем примере этот период равняется $10\,000 \text{ ф.ст.} / 2000 \text{ ф.ст.} = 5$ лет. Если предположить, что при капитале в 10 тыс. ф. ст. прибавочная стоимость составляет 1 тыс. ф. ст., то это число лет увеличится до 10. Но это не существенно; важно то, что рано или поздно весь капитал становится воплощением неоплаченного труда наемных рабочих.

Из этого теоретического положения К. Маркса вытекает и важный политический вывод: когда после социалистической революции пролетариат экспроприирует капиталистические предприятия, это означает экспроприацию не трудовых сбережений, а собственности, нажитой капиталистами за счет эксплуатации наемных рабочих.

Воспроизводство рабочей силы. Следует различать два вида потребления: производительное (или производственное) потребление и личное потребление. Производительное потребление имеет место в самом процессе производства, когда происходит затрата рабочей силы и потребляются средства производства: сырье, машины и т. д. Личное потребление рабочего выражается в удовлетворении им своих физических и культурных потребностей.

На первый взгляд кажется, что только при производительном потреблении рабочий всецело подчинен капиталу и является его принадлежностью, а когда рабочий удовлетворяет свои личные потребности, то здесь он как будто не зависит от капитала и принадлежит самому себе. Однако это — еще одна ложная видимость, рассеивающаяся при анализе воспроизводства.

В самом деле, *личное потребление рабочих есть не что иное, как воспроизводство рабочей силы для капитала.* Покупая на заработную плату средства существования и потребляя их, рабочие тем самым воспроизводят свою рабочую силу и получают возможность снова продавать ее капиталисту. Вместе с тем, так как эти средства существования рабочими потреблены, а средства производства находятся не в их руках, а в руках капиталистов, то повторная продажа рабочей силы становится для рабочих необходимостью.

Воспроизводство капиталистических производственных отношений. Рабочий вступает в процесс производства как пролетарий, лишенный средств производства и продавший свою рабочую силу капиталисту. Из всего продукта, созданного рабочим классом, к нему притекает обратно только та часть, которая необходима для воспроизводства рабочей силы. Вся остальная часть общественного продукта достается классу капиталистов. Поэтому рабочий выходит из капиталистического процесса производства опять-таки в качестве пролетария, отделенного от средств производства и вынужденного вновь и вновь продавать капиталисту свою рабочую силу.

Классу наемных рабочих противостоит класс капиталистов. Капиталист приступает к производству как собственник средств производства. В результате процесса производства он получает товары, стоимость которых воплощает в себе как затраченный капитал, так и созданную рабочим прибавочную стоимость. Продав эти товары, капиталист получает возможность вновь покупать средства производства и рабочую силу. Таким образом, предприниматель, приступивший к процессу производства как капиталист — собственник средств производства и эксплуататор наемного труда, выходит из этого процесса снова как капиталист.

Поскольку в результате процесса производства, как и в начале его, рабочий остается лишенным средств производства, капиталист же остается собственником средств производства, постольку отношения между ними неизбежно возобновляются. Рабочий снова продает свою рабочую силу и вновь вынужден работать на капиталиста, создавая для него прибавочную стоимость, а капиталист снова покупает рабочую силу, эксплуатирует

рабочего и присваивает прибавочную стоимость. При этом, разумеется, не обязательно, чтобы данный рабочий снова вступал в отношения с тем же самым капиталистом: он может перейти от одного собственника средств производства к другому. Но это не меняет существа дела: рабочий класс в целом вынужден вновь и вновь вступать с классом капиталистов в специфические производственные отношения — отношения эксплуатации.

Характеризуя воспроизводство капиталистических отношений, К. Маркс пришел к следующему выводу: «Следовательно, капиталистический процесс производства, рассматриваемый в общей связи, или как процесс воспроизводства, производит не только товары, не только прибавочную стоимость, он производит и воспроизводит само капиталистическое отношение, — капиталиста на одной стороне, наемного рабочего — на другой».

Необходимость накопления капитала и его отличие от простого воспроизводства.

Стремление к получению максимума прибавочной стоимости побуждает капиталистов расширять производство. В конкурентной борьбе побеждают те капиталисты, на чьих предприятиях производится большее количество товаров с меньшей индивидуальной стоимостью. Поэтому конкуренция вынуждает капиталистов осуществлять расширенное воспроизводство.

При расширенном воспроизводстве капитал из года в год возрастает. Следовательно, *капиталистическое расширенное воспроизводство означает накопление капитала*. Но расширенное воспроизводство выступает в форме накопления капитала не при любых исторических условиях, а лишь при капиталистическом способе производства. В условиях социализма расширенное воспроизводство также невозможно без накопления, но это накопление является социалистическим накоплением, а не накоплением капитала.

При расширенном воспроизводстве прибавочная стоимость делится на две части: 1) лично потребляемую капиталистом прибавочную стоимость и 2) капитализируемую прибавочную стоимость, которая образует фонд капиталистического накопления. Таким образом, *накопление капитала есть не что иное, как превращение прибавочной стоимости в капитал*. Капитализируемая прибавочная стоимость также распадается на две части: капиталист затрачивает часть ее на покупку добавочных средств производства, то есть превращает в добавочный постоянный капитал, а другую часть — на покупку добавочной рабочей силы, то есть превращает в добавочный переменный капитал.

Предположим, что весь капитал равняется 1 млн. долл., причем постоянный капитал составляет 800 тыс. долл., а переменный капитал — 200 тыс. долл. Норму прибавочной стоимости примем равной 100%. В таком случае (если допустить, что весь постоянный капитал входит в стоимость годовой продукции, стоимость товаров, произведенных на капиталистическом предприятии в течение первого года, составит 1200 тыс. долл. Предположим также, что половину прибавочной стоимости капиталист использует для личного потребления, а другую половину капитализирует, то есть превращает в добавочный капитал. Следовательно, капитализируемая прибавочная стоимость составит 100 тыс. долл.

Если добавочный капитал распадается на постоянный и переменный капитал в тех же пропорциях, что и первоначальный капитал, то есть в отношении 4:1, то добавочный постоянный капитал составит 80 тыс. долл., а добавочный переменный капитал — 20 тыс. долл. В таком случае при неизменной (100%) норме прибавочной стоимости размеры производства составят (в тыс. долл.):

$$1\text{-й год } 800 c + 200 v + 200 m = 1200$$

$$2\text{-й год } 880 c + 220 v + 220 m = 1320$$

Материальные предпосылки расширенного воспроизводства. Для расширенного воспроизводства необходимы: 1) добавочные средства производства; 2) добавочные средства существования рабочих, вновь вовлекаемых в производство; 3) добавочная рабочая сила.

Источником добавочных средств производства и добавочных средств существования рабочих служит прибавочный продукт, произведенный в капиталистическом обществе в предшествующий период времени. Это означает, что прибавочный продукт при расширенном воспроизводстве имеет иную вещественную структуру, чем при простом воспроизводстве. В то

время как при простом воспроизводстве весь прибавочный продукт капиталистического общества воплощается в предметах потребления капиталистов, при расширенном воспроизводстве часть прибавочного продукта должна состоять из средств производства, другая часть — из средств существования рабочих и третья часть — из предметов потребления капиталистов.

К добавочным средствам производства должна быть приложена и добавочная рабочая сила. Как известно, стоимость рабочей силы определяется стоимостью необходимых средств существования не только самого рабочего, но и его семьи. Это и обеспечивает расширенное воспроизводство рабочей силы, необходимое для накопления капитала. Кроме того, как будет показано в главе VII, добавочная рабочая сила получается капиталистами из армии безработных.

Классовая сущность накопления капитала. В основе накопления капитала лежит не труд самих капиталистов, а эксплуатация труда наемных рабочих. *Добавочный капитал с самого начала представляет собой не что иное, как накопленную прибавочную стоимость, то есть результат неоплаченного труда наемных рабочих.*

Расширенное воспроизводство предполагает покупку капиталистом добавочной рабочей силы. Предположим, что капиталист полностью оплачивает ее стоимость. Тогда внешние отношения между рабочим и капиталистом выступают в виде эквивалентного обмена. Однако сущность их совершенно иная.

Во-первых, когда капиталист нанимает добавочных рабочих, то источником для оплаты их рабочей силы служит неоплаченный, присвоенный без эквивалента труд ранее занятых рабочих. Покупка капиталистами добавочной рабочей силы на часть ранее присвоенной прибавочной стоимости подобна покупке завоевателем товаров у побежденных на награбленные у них же самих деньги.

Во-вторых, в результате потребления добавочной рабочей силы капиталист присваивает большую стоимость, чем затратил на ее оплату. Так, в нашем примере, затратив 20 тыс. долл. на покупку добавочной рабочей силы, капиталист получает в результате ее использования новую стоимость в 40 тыс. долл., из которых 20 тыс. долл. представляют собой эквивалент стоимости рабочей силы, а 20 тыс. долл. — прибавочную стоимость.

Итак, суть дела, скрытая под формой обмена эквивалентов, состоит в том, что *присвоенный без эквивалента прошлый неоплаченный труд наемных рабочих служит капиталисту средством для нового присвоения неоплаченного труда.*

Закон капиталистического присвоения. В условиях простого товарного хозяйства частная собственность на средства производства была основана на личном труде. Напротив, капиталистическая частная собственность основана на эксплуатации чужого труда. Вследствие этого и продукты труда наемных рабочих присваиваются не ими самими, а эксплуататорами-капиталистами. *Закон капиталистического присвоения выражается в праве капиталиста присваивать чужой неоплаченный труд, тогда как сами рабочие лишены возможности получить продукты своего труда.*

Необходимо иметь в виду, что превращение частной собственности, основанной на личном труде, в капиталистическое присвоение, основанное на эксплуатации чужого труда, происходит не в результате нарушения, а, напротив, в результате действия объективных экономических законов товарного производства. Закон стоимости, действовавший еще в условиях простого товарного производства, при капитализме распространяется на новый, специфический товар — рабочую силу. Купив этот товар и оплатив его меновую стоимость, капиталист вправе распоряжаться его потребительной стоимостью. А тот факт, что товар — рабочая сила способен создавать прибавочную стоимость, нисколько не противоречит закону стоимости.

При данной массе прибавочной стоимости размеры накопления капитала зависят от соотношения между лично потребляемой и капитализируемой прибавочной стоимостью. При прочих равных условиях капитализируемая прибавочная стоимость, а следовательно, и размеры накопления капитала тем больше, чем меньше лично потребляемая прибавочная

стоимость.

Но масса прибавочной стоимости отнюдь не является раз навсегда данной и неизменной величиной. По мере увеличения переменного капитала и повышения степени эксплуатации рабочих масса прибавочной стоимости все более возрастает, что способствует увеличению размеров накопления капитала.

При данной пропорции деления прибавочной стоимости на лично потребляемую и капитализируемую размеры накопления капитала зависят от массы прибавочной стоимости. Поэтому все факторы, способствующие увеличению массы прибавочной стоимости, тем самым способствуют и увеличению размеров накопления капитала.

Зависимость размеров накопления капитала от степени эксплуатации рабочей силы.

Чем выше степень эксплуатации наемных рабочих, тем больше масса создаваемой ими прибавочной стоимости и потому тем больше размеры накопления капитала.

Предположим, что весь капитал составляет 1 млн. долл., из которых 800 тыс. долл. — постоянный капитал и 200 тыс. долл. — переменный капитал. Допустим, что норма прибавочной стоимости первоначально равняется 100%. В таком случае масса прибавочной стоимости составит 200 тыс. долл. Если половина прибавочной стоимости идет на личное потребление капиталиста, а другая половина капитализируется, то размеры накопления капитала будут равняться 100 тыс. долл. Предположим далее, что при прочих равных условиях капиталист повышает степень эксплуатации своих рабочих вдвое — до 200%. В таком случае масса прибавочной стоимости составит 400 тыс. долл., а размеры накопления капитала — 200 тыс. долл. В данном примере размеры накопления капитала возросли вдвое вследствие того, что норма прибавочной стоимости увеличилась в два раза.

Отсюда следует, что *все методы повышения степени эксплуатации наемных рабочих служат в то же время средствами увеличения размеров накопления капитала.* Как известно, капиталисты повышают степень эксплуатации наемных рабочих как путем абсолютного удлинения рабочего дня, так и путем сокращения необходимого рабочего времени. И то и другое ведет к росту массы прибавочной стоимости, а тем самым и к увеличению размеров накопления капитала.

Кроме того, степень эксплуатации увеличивается в результате падения заработной платы ниже стоимости рабочей силы. При этом имеет место превращение части необходимого фонда потребления рабочих в фонд накопления капитала. Это особенно характерно для эпохи империализма, когда установление монополиями высоких цен на предметы потребления рабочих ведет к резкому падению заработной платы ниже стоимости рабочей силы. Получаемый монополистами за счет этого прирост прибыли частично обращается на цели накопления.

Зависимость размеров накопления капитала от уровня производительности труда.

Чем выше производительность труда в отраслях, производящих средства производства, тем дешевле средства производства, а потому тем большее количество добавочных средств производства капиталист может купить на капитализируемую прибавочную стоимость. Например, если капиталист ассигнует на покупку добавочных машин 800 тыс. долл., а каждая машина стоит 20 тыс. долл., то он сможет приобрести 40 машин; если же стоимость машины понизится до 10 тыс. долл., то капиталист сможет купить на ту же сумму денег 80 добавочных машин.

Чем выше производительность труда в отраслях, производящих необходимые средства существования рабочих, тем ниже стоимость рабочей силы. Поэтому при одной и той же величине добавочного переменного капитала в денежном выражении капиталист в результате удешевления средств существования рабочих сможет приобрести большее количество рабочей силы.

Итак, при одинаковом денежном фонде накопления реальные размеры накопления тем больше, чем дешевле средства производства и рабочая сила, а удешевление их есть результат повышения производительности труда.

Увеличение вещественных элементов капитала оказывает в конечном счете влияние и на накопление капитала в стоимостном выражении. Ведь в результате повышения производительности труда и удешевления элементов капитала капиталист получает

возможность при одной и той же стоимостной величине добавочного капитала приобрести большее количество не только средств производства, но и рабочей силы; а чем большее количество рабочих он эксплуатирует, тем больше масса присваиваемой им прибавочной стоимости и, следовательно, тем больше также фонд накопления капитала.

Зависимость размеров накопления капитала от величины авансированного капитала. Чем больше размер капитала при данной пропорции деления его на постоянный и переменный капитал, тем больше масса прибавочной стоимости даже при неизменной степени эксплуатации, а следовательно, тем больше размеры накопления капитала.

Предположим, что имеются два капитала, из коих первый равняется 1 млн. долл., а второй — 2 млн. долл., причем $\frac{4}{5}$ всего капитала составляет постоянный капитал и $\frac{1}{5}$ — переменный капитал. В таком случае первый капитал будет равняться $800\,000\ c + 200\,000\ v$, а второй капитал — $1\,600\,000\ c + 400\,000\ v$. Норму прибавочной стоимости в обоих случаях примем равной 100%. Следовательно, масса прибавочной стоимости составит у первого капиталиста 200 тыс. долл., а у второго — 400 тыс. долл. Если предположить, что половина всей прибавочной стоимости идет на личное потребление капиталиста, а другая половина капитализируется, то размеры накопления капитала составят в первом случае 100 тыс. долл., а во втором — 200 тыс. долл. Таким образом, *размеры накопления капитала при прочих равных условиях находятся в прямой зависимости от величины первоначально авансированного капитала.*

Критика буржуазно-апологетической «теории воздержания». Ряд буржуазных экономистов, затушевывая капиталистическую эксплуатацию, утверждает, что в основе накопления капитала лежит воздержание капиталистов от личного потребления и что рост накопления капитала возможен лишь за счет их все большего воздержания. В частности, такую теорию проповедовал английский вульгарный экономист XIX века Сениор. По его словам, в процессе производства участвуют три элемента: труд, силы природы и воздержание, причем воздержание он приписывал капиталисту и определял как «образ действий человека, который или воздерживается от непроизводительного употребления средств, находящихся в его распоряжении, или же намеренно предпочитает производство более отдаленных продуктов производству продуктов, получающихся непосредственно».

В конце XIX века теория Сениора в несколько измененном виде была воскрешена английским экономистом Маршаллом, который только заменил слово «воздержание» словом «ожидание». По его словам, «предложение капитала определяется тем, что для того, чтобы накопить его, люди должны действовать выжидательно: они должны «ожидать» и «сберегать», должны жертвовать настоящим ради будущего».

Несостоятельность «теории воздержания», вскрытая К. Марксом, состоит в следующем.

Во-первых, *«воздержание» есть чисто отрицательный акт, отказ от какого-то действия, который не может создать никакого капитала.* Добавочный капитал, вкладываемый капиталистом в производство при накоплении капитала, черпается из ранее созданной прибавочной стоимости, но она создается не «воздержанием» капиталистов, а трудом наемных рабочих.

Во-вторых, *никакого «воздержания» капиталистов на самом деле вообще не существует.* Накопление капитала отнюдь не исключает роста личного потребления капиталистов. Вместе с усилением эксплуатации рабочих и увеличением прибавочной стоимости одновременно растут и личное потребление капиталистов и накопление капитала.

Если, например, прибавочная стоимость, выжимаемая капиталистом из рабочих, увеличится с 10 млн. до 20 млн. долл., причем эта прибавочная стоимость делится пополам на лично потребляемую и капитализируемую, то произойдет одновременный рост размеров личного потребления капиталиста с 5 млн. до 10 млн. долл. и рост размеров накопления капитала тоже с 5 млн. до 10 млн. долл. Следовательно, усиление эксплуатации наемных рабочих позволяет капиталистам одновременно увеличивать свое паразитическое потребление, расходуя громадные средства на всякие прихоти и роскошь, и накапливать все больший капитал без всякого «воздержания».

В-третьих, *«теория воздержания» фальсифицирует действительность, отождествляя всякое расширенное воспроизводство с накоплением капитала, якобы базирующимся на «воздержании» капиталистов.* Но накопление капитала есть лишь определенная

историческая форма расширенного воспроизводства, свойственная капитализму, само же расширенное воспроизводство существует не только при капитализме. Наличие расширенного воспроизводства при социализме опровергает «теорию воздержания», согласно которой общество якобы не в состоянии осуществлять расширенное воспроизводство без пресловутого «воздержания» капиталистов.

Классовая сущность «теории воздержания» состоит в оправдании и восхвалении капитализма. Сторонники ее лживо изображают прибыль как справедливое вознаграждение капиталистов за их «воздержание», затушевывая эксплуатацию наемных рабочих.

Современная капиталистическая действительность опровергает «теорию воздержания», показывая необузданную роскошь и расточительство капиталистических магнатов. Например, один из крупнейших американских богачей Гетти собрал в своем доме близ Лос-Анжелоса богатейшую коллекцию картин; только за одну картину он заплатил в 1962 году более 500 тыс. долл. В 1959 году Гетти приобрел у одного английского герцога огромное старинное поместье с домом из 72 комнат, с 30 коттеджами для гостей, несколькими бассейнами, десятком теннисных кортов и домами для многочисленной прислуги. Американские мультимиллионеры имеют личные самолеты. В 1963 году французские журналисты были поражены «потрясающей драгоценностью», выставленной в одном из американских магазинов: это необитаемый остров величиной в 50 см из чистого золота с платиновыми скалами, изумрудной пальмовой рощей и бриллиантовым Робинзоном Крузо; цена этой «безделушки» — 100 тыс. долл. В 1964 году в одной газете был описан «образ жизни» собачки, принадлежащей богачу-американцу; у нее есть собственный будуар, своя маникюрша, служанка, портной и два автомобиля для выезда.

Подобную же роскошь и расточительность позволяют себе и капиталистические магнаты других стран. Например, во Франции баронесса Ги де Ротшильд в 1963 году соперничала с бароном Редом из-за покупки роскошного туалетного столика из серебра весом в 50 кг, оцененного в 3,5 млн. франков.

Приведенные выше факты наголову опрокидывают буржуазно-апологетическую «теорию воздержания» и подтверждают слова К. Маркса, что «расточительность капиталиста возрастает с ростом его накопления, отнюдь не мешая последнему».

ГЛАВА VI. КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛА. КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МОНОПОЛИИ

Два способа увеличения капитала. Следует различать два способа увеличения капитала. Первый — *концентрация капитала, которая представляет собой увеличение капитала за счет капитализации части прибавочной стоимости.* К концентрации капитала побуждают капиталистов ненасытная жажда обогащения и конкуренция.

Централизация капитала — это увеличение капитала в руках одного капиталиста или группы капиталистов за счет поглощения или присоединения других капиталов. От концентрации капитала централизация капитала отличается по источнику роста капитала. Источником увеличения капитала при его концентрации является прибавочная стоимость; источником же увеличения капитала при его централизации служат другие, уже существовавшие ранее капиталы.

Допустим, что капиталист имел капитал в 50 млн. долл. и получил путем эксплуатации наемных рабочих прибавочную стоимость в 10 млн. долл., причем из них 5 млн. долл. он капитализирует. В таком случае в следующем году капитал увеличится с 50 млн. до 55 млн. долл. Это — концентрация капитала. Но если капиталист, имеющий капитал в 50 млн. долл., в ходе конкурентной борьбы разорит более мелкого предпринимателя с капиталом в 5 млн. долл. и присоединит его предприятие к своему, то капитал у него тоже возрастет с 50 млн. до 55 млн. долл., однако это будет уже не концентрация, а централизация капитала.

Таким образом, концентрация капитала выражает отношения между рабочими и капиталистами — превращение прибавочной стоимости, выжатой капиталистами из рабочих, в добавочный капитал, служащий для новой эксплуатации рабочих. Централизация же капитала непосредственно выражает отношения между самими капиталистами, рост одного капитала за счет других капиталов.

Следует, однако, иметь в виду, что и централизация капитала в конечном счете оказывает влияние на отношения между рабочими и капиталистами, так как способствует повышению степени эксплуатации рабочих.

Концентрация капитала означает увеличение не только индивидуального, но и общественного капитала, тогда как централизация капитала может быть достигнута без увеличения совокупного общественного капитала за счет только перераспределения капитала между отдельными капиталистами. Например, капитал в 100 млн. долл. может быть распределен как между 100 капиталистами, так и между 10 капиталистами. В первом случае на каждого из них в среднем придется капитал в 1 млн. долл., а во втором — в 10 млн. долл. Во втором случае по сравнению с первым имеет место централизация капитала при неизменной общей сумме капитала.

Концентрация и централизация капитала находятся между собой в тесной взаимосвязи. С одной стороны, концентрация капитала служит главным способом увеличения капитала и является основой централизации капитала: чем больше крупные капиталисты осуществляют концентрацию капитала, тем успешнее они вытесняют мелких капиталистов, а следовательно, тем быстрее совершается централизация капитала. С другой стороны, централизация капитала, в свою очередь, способствует его концентрации, так как размеры накопления капитала у крупных капиталистов больше, чем у мелких, а потому накопление капитала усиливается в результате его централизации.

Две формы централизации капитала. *Первая форма централизации капитала заключается в экспроприации мелких капиталистов крупными в результате конкурентной борьбы.* Эта экспроприация объясняется преимуществами крупного производства перед мелким. Основные преимущества состоят в следующем:

1. Техническое превосходство. Чем крупнее капиталистические предприятия, тем выше на них уровень техники, а следовательно, тем выше производительность труда и тем меньше затраты на производство каждой единицы товара. Поэтому крупные капиталисты могут продавать свои товары дешевле, чем мелкие, и, следовательно, могут вытеснять последних с рынка.
2. Экономия на общих расходах, которые остаются более или менее постоянными, несмотря на

расширение масштабов производства. К ним относятся расходы на отопление и освещение фабрики, на оплату административно-управленческого аппарата и т. п.

3. Лучшая организация процесса производства. На крупных капиталистических предприятиях шире, чем на мелких, используются простая кооперация и разделение труда. Это ведет к повышению производительности труда, а следовательно, и к удешевлению товаров, что усиливает конкурентоспособность крупных капиталистов.

4. Преимущества в сфере обращения. Так, перевозка товаров на рынок крупными партиями обходится дешевле, чем перевозка их в небольших количествах; издержки по хранению и реализации товаров при сбыте товаров в массовом масштабе меньше (на каждую единицу товара), чем при мелком сбыте; закупка сырья и материалов оптом обходится дешевле, чем закупка их в розницу, и т. д.

5. Широкое использование кредита. Капиталистические банки охотно предоставляют кредит крупным капиталистическим предприятиям, рассчитывая на их платежеспособность, и отказывают в кредите мелким предприятиям, платежеспособность которых весьма сомнительна. В свою очередь, широкое использование кредита позволяет крупным капиталистам быстрее увеличивать свои предприятия, снижать на них стоимость товаров и таким образом успешнее конкурировать с мелкими капиталистами.

В результате своих преимуществ крупное капиталистическое производство все более вытесняет мелкое, множество мелких капиталистов терпит крах, а их предприятия переходят в руки крупных капиталистов. О масштабах экспроприации мелких капиталистов крупными можно судить по тому, что в США за период с 1921 по 1964 год обанкротилось около 1,2 млн. промышленных и торговых предприятий.

Вторая форма централизации капитала состоит в добровольном объединении рядом капиталистов своих индивидуальных капиталов путем организации акционерных обществ или союзов капиталистов.

Индивидуальный капитал недостаточен для строительства железных дорог и каналов, для постройки огромных фабрик и заводов и т. д. Увеличение индивидуального капитала путем его концентрации — процесс сравнительно медленный. Отсюда — необходимость централизации капитала путем создания акционерных обществ. «Мир, — писал К. Маркс, — до сих пор оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопление не доведет некоторые отдельные капиталы до таких размеров, что они могли бы справиться с постройкой железной дороги. Напротив, централизация посредством акционерных обществ осуществила это в один миг».

Усиление концентрации и централизации капитала в эпоху империализма. В эпоху империализма масштабы концентрации капитала значительно возрастают. В условиях монополистического капитализма господствующее значение имеют крупные и крупнейшие предприятия с громадными размерами вложенного в них капитала. Но чем крупнее величина авансированного капитала, тем больше размеры прибавочной стоимости и тем значительнее масштабы концентрации капитала. Кроме того, в эпоху империализма повышается степень эксплуатации рабочих, что также ведет к увеличению массы прибавочной стоимости, а вместе с тем и масштабов концентрации капитала.

Централизация капитала в эпоху империализма также усиливается. Во-первых, переход к монополистическому капитализму ознаменовался крупными сдвигами в технике, а это усилило превосходство крупных предприятий перед мелкими, так как новая техника могла быть использована только крупными капиталистическими предприятиями. В результате этого стала происходить ускоренными темпами экспроприация мелких капиталистов крупными, что означало быструю централизацию капитала.

Во-вторых, усилилась и централизация капитала в другой ее форме — путем развития акционерных обществ. Первые акционерные общества возникли еще в начале XVII века в сфере международной торговли: в 1600 году была учреждена Английская Ост-Индская компания, а в 1602 году — Нидерландская Ост-Индская компания. В дальнейшем акционерные общества стали создаваться в банковском деле, на транспорте и в промышленности. Но наибольший рост акционерных обществ имеет место в XX веке. Для эпохи империализма типичны громадные предприятия, создание которых возможно только путем объединения капиталов многих капиталистов. В США с 1909 по 1962 год число действующих акционерных обществ возросло с 262 тыс. до 1235 тыс., а их совокупные активы увеличились с 1926 по 1962 год с 262 млрд. до 1388 млрд. долл. В Англии с 1884 по 1962 год число акционерных обществ

увеличилось с 9 тыс. до 428 тыс., а их капитал — с 0,5 млрд. до 9,2 млрд. ф. ст.

В эпоху империализма акционерные предприятия получили преобладающее значение. На долю корпораций в США приходилось в 1947 году 69%, а в 1962 году — 78% совокупной выручки всех предприятий.

В-третьих, в результате слияния акционерных компаний, поглощения многих мелких компаний крупными и наиболее быстрого роста последних происходит все большая централизация самого акционерного капитала. Например, в Германии в 1938 году на долю крупных акционерных компаний с капиталом свыше 100 млн. марок у каждой приходилось 0,5% общего числа компаний и 26% общей суммы акционерного капитала, а в ФРГ в 1962 году удельный вес таких крупных компаний достиг 2,7% общего числа компаний и 53% общей суммы акционерного капитала. В США с 1951 по 1961 год 500 крупнейших промышленных и 50 крупнейших торговых корпораций приобрели посредством слияний и поглощений 3736 других компаний. Число слияний и поглощений в американской промышленности возросло с 1245 в 1929 году до 1800 в 1964 году.

Концентрация производства и ее причины. *Результатом концентрации и централизации капитала является концентрация производства, которая представляет собой укрупнение производства и сосредоточение все большей доли рабочей силы, средств производства и продукции на крупных предприятиях.*

Концентрация производства в условиях капитализма обусловлена прежде всего концентрацией капитала. Когда часть прибавочной стоимости превращается в дополнительный капитал, то увеличивается масса средств производства, функционирующих на предприятии, и масса занятой на нем рабочей силы. При этом увеличение размеров производства опережает увеличение количества сосредоточиваемых на предприятии средств производства и рабочей силы, так как с прогрессом техники и организации производства повышается производительность труда.

Концентрация производства при капитализме обусловлена также централизацией капитала. Экспроприация мелких капиталистов крупными неизбежно ведет к сосредоточению все большей доли средств производства, рабочей силы и продукции на крупных капиталистических предприятиях при одновременном падении удельного веса мелких предприятий. В том же направлении действует и централизация капитала в форме образования акционерных обществ.

Усиление концентрации производства в эпоху империализма. Основной причиной усиления концентрации производства в эпоху империализма явился подъем на более высокую ступень производительных сил капиталистического общества, выразившийся в техническом прогрессе. В последней трети XIX века, то есть в период перехода от капитализма свободной конкуренции к монополистическому капитализму, рост производительных сил происходил в следующих главных направлениях: 1) внедрение в производство новых видов машин; 2) коренные изменения в энергетике; 3) крупные усовершенствования технологии производства; 4) развитие новых отраслей промышленности и сдвиги в ее структуре.

В этот период стали применяться новые виды двигателей: генераторы постоянного тока (с 70-х г. XIX в.); усовершенствованные двухцилиндровые и трехцилиндровые паровые машины (1874 г.); четырехтактный двигатель внутреннего сгорания (1878 г.); паровая турбина (1884 г.); дизель-мотор (1893 г.). Внедрение двигателей внутреннего сгорания и электродвигателей имело огромное значение, так как дало возможность применять в производстве жидкое топливо и электроэнергию, значительно снизить издержки производства и увеличить его масштабы.

В 90-х годах XIX в. была разрешена проблема передачи электроэнергии на расстояния. С применением в производстве электродвигателей произошли крупные изменения в энергетике: начался переход от «века пара» к «веку электричества».

Рост производительных сил выразился также в появлении новых, более совершенных методов технологии производства. Так, в металлургии с 1864 года стал применяться мартеновский метод, при котором выплавка стали производится путем сплавки чугуна с железным ломом в мартеновских печах, а с 1879 года начал применяться томасовский метод, заключающийся в переделе фосфористого жидкого чугуна в литейную сталь. Далее в различных технологических

процессах стала получать все большее применение электроэнергия: в последние десятилетия XIX века появились электросварка, электроплавка стали, электролитический способ производства алюминия.

В этот же период произошли большие структурные изменения в промышленности: на первое место все более выдвигается тяжелая индустрия. С 1870 по 1900 год объем мировой промышленной продукции увеличился в 3 раза, а мировая выплавка стали — в 56 раз. В конце XIX—начале XX века стали быстро развиваться новые отрасли промышленности — химическая, нефтяная, алюминиевая, автомобильная и др.

Громадные сдвиги произошли не только в промышленности, но и в области транспорта и связи: в последней четверти XIX века появились трамвай, автомобиль, тепловоз, аэроплан, усовершенствованный телеграфный аппарат, телефон, радиотелеграф.

С развитием техники концентрация производства резко усилилась, так как новая техника, доступная только крупным капиталистическим предприятиям, обеспечила их решающую победу в конкурентной борьбе.

Важную роль в усилении концентрации производства сыграли также обострившиеся в эпоху империализма экономические кризисы, в результате которых множество мелких предприятий терпело крах, а удельный вес крупных предприятий все более возрастал.

Об усилении концентрации производства в эпоху империализма свидетельствуют следующие данные. В Германии крупные предприятия (с числом рабочих более 50) составляли в 1882 году 0,3% всех предприятий, причем на них было сосредоточено 22% всех рабочих; в 1925 году на долю крупных предприятий приходилось 1,2% общего числа предприятий и около 48% общего количества рабочих, а в 1939 году на крупных предприятиях было сосредоточено уже около 81% всех рабочих. В США крупнейшие предприятия (с производством свыше 1 млн. долл. в год) составляли в 1904 году 0,9% всех предприятий, а в 1939 году — 5,2%. Удельный вес этих предприятий по числу занятых в них рабочих увеличился с 1904 по 1939 год с 26 до 55%, а по валовой продукции — с 38 до 68%. Таким образом, перед второй мировой войной 1/20 часть всех предприятий — наиболее крупные — сосредоточила у себя более 1/2 общего числа рабочих и свыше 2/3 всей промышленной продукции.

Концентрация производства — причина возникновения монополий. Внутренняя связь между концентрацией производства и образованием монополий состоит в следующем.

Во-первых, *концентрация производства, достигнув высшей ступени развития, создает возможность возникновения монополий.* Пока концентрация производства была еще сравнительно незначительной, возникновение монополистических объединений было невозможно, так как многие тысячи разрозненных предприятий не могут прийти к соглашению друг с другом об установлении единых цен на товары, размежевании рынков сбыта и т. п. Напротив, когда в каждой отрасли промышленности господствующее положение завоевывают десятки крупнейших предприятий, они могут договориться друг с другом и создать монополистические объединения.

Во-вторых, *концентрация производства на высшей ступени своего развития обуславливает необходимость возникновения монополий.* Конкуренция между крупными предприятиями имеет особенно разрушительный характер и чревата для них большими опасностями. При крупных размерах предприятий и высоком уровне техники наибольшая доля всего капитала воплощается в фабричных зданиях и сооружениях, машинах и оборудовании. Но эта часть капитала не может быть легко извлечена из одних отраслей производства и перемещена в другие, так что в случае падения цен на товары крупным предприятиям угрожают большие потери. В целях затруднения конкуренции, установления высоких цен на товары и получения максимальной прибыли крупные капиталисты объединяются в монополистические союзы — картели, синдикаты, тресты, концерны.

Промышленные монополии представляют собой крупнейшие предприятия или объединения крупных промышленных капиталистов, сосредоточивающие в своих руках значительную долю производства товаров и использующие свое господство для повышения цен и присвоения монопольно высокой прибыли.

По вопросу о внутренней причинной связи между концентрацией производства и образованием монополий В. И. Ленин писал: «...Концентрация, на известной ступени ее развития, сама собою подводит, можно сказать, вплотную к монополии. Ибо нескольким десяткам гигантских предприятий легко прийти к соглашению между собою, а с другой

стороны затруднение конкуренции, тенденция к монополии порождается именно крупным размером предприятий».

Кроме концентрации производства, которая является главной причиной образования монополий, имеются и другие факторы, действующие в том же направлении. Например, протекционистская таможенная политика, преграждая иностранным конкурентам доступ на внутренний рынок, содействует возникновению монополий. Весьма способствуют ускоренному росту промышленных монополий банки. Однако корни промышленных монополий неправильно усматривать ни в политике банков, ни в политике государств, как это делают многие буржуазные экономисты. Первопричина возникновения монополий находится в сфере капиталистического производства. По этому поводу весьма важно следующее положение В. И. Ленина: «Факты показывают, что различия между отдельными капиталистическими странами, например, в отношении протекционизма или свободной торговли, обуславливают лишь несущественные различия в форме монополий или во времени появления их, а порождение монополии концентрацией производства вообще является общим и основным законом современной стадии развития капитализма».

Этапы развития монополий. В. И. Ленин различал три этапа в развитии промышленных монополий.

Первый этап относится к 60—началу 70-х годов XIX в. В этот период монополии были лишь едва заметными зародышами, представляли собой единичное явление. Так, например, в Германии в 1865 году имелось только четыре картеля, в США в 1870 году возник первый трест — нефтяной трест «Стандарт ойл компани».

Второй этап в развитии монополий начался после мирового экономического кризиса 1873 года и продолжался до конца XIX века. Этот кризис привел к краху множества мелких предприятий и в большой мере способствовал усилению концентрации производства. После кризиса 1873 года монополии получили сравнительно широкое распространение. Так, в Германии в 1887 году насчитывалось уже 70 картелей. Однако и на данном этапе монополии представляли собой еще исключение и не играли решающей роли в экономике.

Третий этап в развитии монополий начался с конца XIX века. В этот период, в особенности после кризиса 1900—1903 годов, концентрация производства еще более усилилась, что привело к возникновению большого количества монополистических объединений, которые приобрели решающее значение в капиталистической экономике. Например, число картелей в Германии увеличилось с 250 в 1896 году до 600 в 1911 году, число трестов в США увеличилось со 185 в 1900 году до 250 в 1907 году. Именно на данном этапе монополии стали одной из основ всей хозяйственной жизни и капитализм превратился в империализм.

Простейшие объединения. Низшей формой монополистических объединений являются временные соглашения о ценах; их участники обязуются в течение известного периода продавать свои товары по единым ценам. Такие объединения носят в различных странах следующие наименования: *конвенции, пулы, ринги, корнеры*. Более высокими формами объединений, типичными для монополистического капитализма, являются картели, синдикаты, тресты и концерны.

Картели. *Картель представляет собой объединение ряда предприятий одной отрасли промышленности, не ликвидирующее их производственной и коммерческой самостоятельности, но предусматривающее соглашение между ними по ряду вопросов.* Прежде всего картельные соглашения включают в себя установление единых, монопольно высоких цен, по которым участники картеля обязуются продавать свои товары на рынке. Но одного этого обычно оказывается недостаточно. Если бы все члены картеля могли свободно продавать свои товары на любом рынке, то в результате значительного предложения товаров цены на них понизились бы. Поэтому картельные соглашения часто предусматривают также размежевание рынков сбыта. Это означает, что каждый участник картеля обязуется продавать свои товары только в определенных районах.

Однако и этого еще не достаточно. Чтобы иметь возможность удерживать высокие цены, необходимо ограничить предложение товаров на рынке, а это требует ограничения размеров производства. Поэтому картельные соглашения нередко предусматривают установление

определенного контингента производства различных товаров для всего картеля с выделением определенной доли, или «квоты», для каждого члена картеля.

Кроме того, картельные соглашения содержат в себе пункты, направленные против рабочих, предусматривая создание специальных антистачечных фондов, отказ в приеме на работу активных участников стачечного движения, организацию локаутов и т. п.

Картельная форма монополистических объединений получила наиболее широкое распространение в Германии. Число картелей здесь увеличилось с 300 в 1900 году до 2200 в 1943 году. В США картельные соглашения формально запрещены законодательством; фактически же имеется множество картелей, облекаемых в форму так называемых торговых ассоциаций и институтов. Число их накануне второй мировой войны достигло 2 тыс.

Синдикаты. *Синдикат — это объединение ряда предприятий одной отрасли промышленности с ликвидацией их коммерческой самостоятельности.* В то время как каждый участник картеля самостоятельно реализует свою продукцию на рынке, хотя и по установленной картелем цене, синдикатские соглашения предусматривают сдачу всей продукции входящих в объединение предприятий синдикату, который реализует ее через свои сбытовые конторы. Синдикатская форма монополистических объединений получила широкое развитие в царской России, где существовал ряд синдикатов по продаже угля («Продуголь»), металла («Продамет») и других товаров.

Тресты. Трест представляет собой объединение собственности и управления ряда предприятий одной или нескольких отраслей промышленности с полной ликвидацией их самостоятельности как в коммерческом, так и в производственном отношениях. При организации треста все входящие в его состав предприятия переходят в собственность треста, а отдельные капиталисты получают часть акций треста, соответствующую величине капитала их предприятий. Трест не только реализует всю продукцию объединяемых им предприятий, но и полностью распоряжается ими.

Наряду с трестами, объединяющими предприятия одной и той же отрасли промышленности (нефтяные, сахарные, табачные тресты и т. п.), существуют и такие, которые объединяют предприятия различных, связанных друг с другом отраслей промышленности, например каменноугольную, металлургическую, машиностроительную. Такие тресты представляют собой так называемые *комбинаты*. Примером комбинатов могут служить германский стальной трест «Ферейнигте штальверке» и американский стальной трест «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн».

Германский стальной трест был организован в 1926 году с акционерным капиталом 800 млн. марок; в его состав входили угольные шахты, коксовые фабрики, железные рудники, металлургические заводы, электростанции. Перед второй мировой войной германский стальной трест сосредоточил в своих руках около 15% добычи каменного угля в стране, около 30% выплавки стали, около 40% выплавки чугуна. Американский стальной трест, организованный в 1901 году, также является комбинатом и владеет множеством предприятий по добыче руды, выплавке стали и т. д. На предприятиях «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» в 1964 году было занято 200 тыс. человек, а его активы составляли 5,3 млрд. долл.

Комбинаты имеют некоторые преимущества по сравнению с другими видами объединений. То обстоятельство, что они включают в свой состав предприятия различных отраслей промышленности, обеспечивает им более устойчивые доходы, так как падение прибыли из-за понижения цен на одни товары может компенсироваться увеличением прибыли вследствие повышения цен на другие товары. В пределах комбината сырье и полуфабрикаты непосредственно переходят из одних предприятий в другие, что сокращает издержки комбината и увеличивает его прибыль. Комбинаты проявляют большую устойчивость во время кризисов.

Концерны. Высшей формой монополистических объединений являются концерны. *Концерн представляет собой объединение ряда предприятий различных отраслей народного хозяйства путем установления единого финансового контроля над ними через скупку их акций.* От других форм монополистических объединений концерны отличаются следующими двумя особенностями. Во-первых, они большей частью включают в свой состав не только предприятия различных отраслей промышленности, но также транспортные и торговые

предприятия, банки и финансовые компании. Во-вторых, образование концерна происходит не путем соглашения между отдельными предприятиями об ограничении или утрате их самостоятельности, а путем скупки финансовыми магнатами акций множества предприятий. В результате эти предприятия, хотя и сохраняют юридически свою самостоятельность, фактически попадают под контроль крупнейших капиталистов. Например, западногерманский концерн «Рейнише штальверке» в конце 50-х годов контролировал 113 компаний в металлургической, металлообрабатывающей, машиностроительной, судостроительной, химической промышленности с совокупным капиталом около 848 млн. марок. Итальянский концерн «Фиат», контролируемый семьей Аньелли-Нази, охватывает 150 компаний автомобильной, авиационной, машиностроительной и других отраслей; его активы составляли в 1964 году 1,3 млрд. долл., а на его предприятиях было занято 124 тыс. человек.

Господство монополий в современной капиталистической промышленности. В условиях современного капитализма господствующее положение во всех отраслях промышленности занимают немногочисленные монополистические компании. Так, в США, согласно подсчету, относящемуся к 1954 году, в каждой отрасли в руках четырех крупнейших корпораций было сосредоточено: в 43 отраслях — 75% и больше от всей выпускаемой продукции, в 102 отраслях — от 50 до 74%, в 162 отраслях — от 25 до 49%. К числу крупнейших американских монополий относятся: в автомобильной промышленности — компании «Дженерал моторз корпорейшн» и «Форд мотор компани», на долю которых в 1962 году приходилось 83% всего производства автомобилей; в нефтяной промышленности — «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Сокони мобил ойл компани», «Техас компани» и «Галф ойл корпорейшн», сосредоточившие в своих руках 55% всех оборотов американской нефтяной промышленности; в электротехнической промышленности — «Дженерал электрик компани» и «Уэстерн электрик компани»; в черной металлургии — «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» и «Бетлехем стил корпорейшн». На долю 500 крупнейших компаний в 1962 году приходилось свыше 1/2 оборотов и прибылей всех промышленных компаний США. В 1964 году на предприятиях 500 крупнейших компаний США работало 10,5 млн. человек, или 60% всей рабочей силы, занятой в промышленности.

В других развитых капиталистических странах монополии также господствуют в промышленности. Например, в Англии девять крупнейших металлургических монополий сосредоточили около 3/4 всей выплавки стали, две крупнейшие электротехнические компании («АЭИ» и «Дженерал электрик») — около 1/2 всего производства ламп накаливания, три автомобильные монополии («Бритиш мотор корпорейшн», «Форд мотор компани» и «Воксхолл моторз») — около 3/4 всего производства автомобилей; химический трест «Империзл кемикэл индастриз» монополизировал производство около 40 важнейших химических продуктов.

В ФРГ крупнейшие монополии захватили в свои руки от 70 до 95% всего производства в ведущих отраслях промышленности. К числу наиболее крупных западногерманских монополий относятся: в автомобильной промышленности — «Фольксвагенверке» и «Даймлер-Бенц А. Г.»; в электротехнической промышленности — компании «Сименс» и «АЭГ»; в металлургии — «Крупп», «Маннесман», «Гутехофнунгсхютте», «Рейнише штальверке».

Во Франции в 1961 году на предприятиях 500 крупнейших компаний было произведено 34% всего национального валового продукта. При этом свыше 90% продукции авиационной промышленности приходится на долю четырех компаний; производство алюминия монополизировано картелем «Алюминий франсез» (его участниками являются две фирмы — «Пешинэ» и «Южин»); черная металлургия находится под контролем пяти крупнейших монополий; в автомобильной промышленности господствуют четыре компании и т. д.

Приведенные данные подтверждают положение Программы КПСС о том, что «исполинические монополии, сосредоточив в своих руках подавляющую часть общественного производства, господствуют над жизнью нации».

Рост концентрации производства в условиях монополистического капитализма. Возникнув на основе концентрации производства, монополии, в свою очередь, активно содействуют дальнейшему усилению концентрации производства. Так как монополии обладают колоссальными капиталами, то они могут на своих предприятиях использовать лучшую технику. Одновременно монополии посредством скупки и монополизации патентов на новые машины и технические усовершенствования закрывают путь немонополизированным предприятиям к применению новейшей техники. Тем самым монополизация производства усиливает перевес крупных предприятий в конкурентной борьбе

и форсирует вытеснение ими мелких предприятий.

Об усилении концентрации производства при господстве монополий свидетельствуют следующие данные. В обрабатывающей промышленности США на долю 1,9 тыс. крупнейших предприятий (с числом занятых свыше тысячи человек) приходилось в 1947 году около 33%, а в 1958 году — уже около 36% чистой стоимости продукции. В обрабатывающей промышленности Англии доля крупнейших предприятий (с числом занятых свыше тысячи) в общей численности занятых с 1935 по 1961 год возросла с 22 до 34%. В ФРГ с 1952 по 1963 год удельный вес крупнейших предприятий (с числом занятых от тысячи человек и более) в общем числе занятых в промышленности повысился с 34 до 39%. Во Франции только за первые семь лет после второй мировой войны число мелких предприятий (менее 50 занятых) сократилось по сравнению с довоенным периодом на 40%, тогда как число крупных предприятий (свыше 500 занятых) увеличилось более чем на 20%; в 1958 году во французской промышленности и торговле 1/500 общего числа предприятий сосредоточила у себя около 30% общего числа занятых.

Единство монополии и конкуренции. В. И. Ленин показал, что для империализма характерно единство противоположностей — монополии и конкуренции. Это важное положение ленинской теории империализма диаметрально противоположно проповедуемой буржуазными экономистами и реформистами теории «планового», или «организованного», капитализма, которая утверждает, будто монополии ликвидируют конкуренцию и анархию производства.

В действительности же, *чем больше развиваются монополии, тем более обостряется конкуренция*. Как отмечал В. И. Ленин, «монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов».

В эпоху империализма конкурентная борьба имеет чрезвычайно острый характер и проявляется в многообразных формах. Главными из них являются: 1) конкуренция между немонополизированными предприятиями; 2) конкуренция между монополиями и аутсайдерами, то есть капиталистами, не входящими в монополистические объединения; 3) конкуренция между различными монополиями; 4) конкуренция внутри самих монополистических объединений.

Конкуренция между немонополизированными предприятиями. Это — старая форма свободной конкуренции, существовавшая еще в условиях домонополистического капитализма. С переходом к империализму она не исчезает, а продолжает иметь место, так как наряду с монополиями существует множество мелких и средних предприятий, не входящих в монополистические объединения. Так, в США в 1962 году насчитывалось 5,7 млн. индивидуальных предприятий (не считая ферм), в том числе около 2 млн. предприятий, не имевших наемных рабочих.

Указывая на то, что наряду с монополизированными предприятиями продолжает существовать большое число немонополизированных предприятий, В. И. Ленин характеризовал монополистический капитализм как «надстройку над старым капитализмом». Поэтому он решительно отверг теорию «чистого империализма» Бухарина, согласно которой монополии якобы охватывают все общественное производство. Эта концепция не только неверна теоретически, но и вредна в политическом отношении, так как снимает вопрос о союзе между рабочим классом и крестьянством. Если бы все производство было монополизировано, то мелких товаропроизводителей — крестьян вообще не существовало бы, а следовательно, ни о каком союзе между рабочим классом и крестьянством не могло бы быть и речи. Но в действительности «чистого империализма» не существует; кроме капиталистических предприятий, объединенных в монополии, существуют немонополизированные капиталистические предприятия, а также мелкие товаропроизводители. Поэтому в эпоху империализма не ликвидируется даже свободная конкуренция, хотя она уже не господствует.

Наряду с этой формой конкуренции, унаследованной от домонополистического капитализма, в эпоху империализма возникают и развиваются новые формы конкуренции — между монополиями и аутсайдерами, между самими монополиями и внутри монополий.

Конкуренция между монополиями и аутсайдерами. Монополистические объединения ведут ожесточенную конкурентную борьбу против аутсайдеров, прибегая к специфическим методам.

Один из этих методов — *лишение сырья*. Картели, синдикаты и тресты захватывают в свои руки источники сырья, затрудняя доступ к сырью аутсайдерам. При известных условиях монополии используют для этого аппарат буржуазных государств. Так, во время второй мировой войны государственные органы, распределявшие дефицитные виды сырья, снабжали сырьем преимущественно крупные, монополизированные предприятия и отказывали в предоставлении сырья мелким предприятиям, что привело многие из них к гибели.

Другой метод борьбы монополий против аутсайдеров — *лишение транспорта*. Промышленные монополии заключают с железнодорожными компаниями соглашения о льготных условиях перевозки грузов для монополизированных предприятий и о затруднении перевозок для аутсайдеров. Еще в 70-х годах XIX в. американский нефтяной трест «Стандарт ойл» добился для своих предприятий льготных железнодорожных тарифов: перевозка каждой тонны нефти обходилась ему в 3,5 раза дешевле, чем предусматривалось общим тарифом. Более того, в ряде случаев железнодорожные компании, находившиеся под контролем нефтяного треста, прямо отказывались предоставлять вагоны для перевозки нефти аутсайдерам.

Далее монополии в своей борьбе против аутсайдеров прибегают к такому специфическому методу, как *лишение рынков сбыта*. С этой целью промышленные монополии заключают договоры с торговыми компаниями, которые обязуются покупать товары только у предприятий, входящих в монополистические объединения.

Весьма эффективным методом борьбы монополий против аутсайдеров служит умышленное *сбивание цен*. Хотя монополии обычно проводят политику повышения цен на свои товары, тем не менее временно они прибегают к значительному снижению цен в целях разорения аутсайдеров и вытеснения их с рынка. Например, в начале 1961 года три компании, монополизировавшие 80% производства сахара в Италии («Эридания», «Итальяна дзуккери» и «Монтези»), снизили цену на сахар на 12-13%, в результате чего многие мелкие предприятия в данной отрасли обанкротились. Тогда монополисты-сахарозаводчики в марте 1961 года снова подняли цену на сахар, но уже почти на 25%, то есть до более высокого, чем прежде, уровня.

Важным методом борьбы монополий против аутсайдеров является *лишение кредита*. Картели, синдикаты и тресты, будучи тесно связаны с крупными банками, побуждают последние отказывать в предоставлении кредитов аутсайдерам, что крайне затрудняет деятельность немонаполизированных предприятий.

Наконец, в своей борьбе с аутсайдерами монополии прибегают к *бойкоту и прямому насилию*. Вот характерный пример из истории монополий в США. После того как в 1870 году был создан нефтяной трест, в 1879 году нефтепромышленники-аутсайдеры построили в штате Огайо собственный нефтепровод. Тогда нефтяной трест повел против них подрывную борьбу: в нефтепровод аутсайдеров был тайно заложен кусок бревна, что снизило его пропускную способность вдвое; в 1894 году оказалась перерезанной главная труба этого нефтепровода и в тот же день сгорел нефтеочистительный завод, принадлежавший председателю компании аутсайдеров. В целях насильственной ликвидации предприятий аутсайдеров американские монополисты используют даже гангстеров, которые за плату устраняют с пути монополистов нежелательных им конкурентов путем взрывов и поджогов предприятий, убийств и т. п.

Из всего сказанного следует вывод, что конкурентная борьба монополий против аутсайдеров носит крайне острый характер и осуществляется в значительной мере насильственными методами. «Перед нами, — писал В. И. Ленин, — уже не конкуренционная борьба мелких и крупных, технически отсталых и технически передовых предприятий. Перед нами — удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу».

Конкуренция между монополиями. Конкуренция между монополиями имеет следующие главные разновидности: а) борьба между монополиями одной отрасли промышленности, б) борьба субститутов, в) «борьба за доллар потребителя».

Обычно в каждой отрасли промышленности действует не одно, а несколько монополистических объединений, которые ведут ожесточенную конкурентную борьбу между собой. В этой борьбе монополии практикуют временное снижение цен, предоставление специальных скидок постоянной клиентуре, заключение договоров с торговцами о покупке последними товаров только у данной монополии и об отказе от закупок у конкурирующих

монополий и т. п.

Наглядным примером может служить конкуренция американского и английского табачных трестов. В 1901 году американский табачный трест купил в Англии крупную табачную фабрику и предложил английским торговцам скидку в 7,5%, если они обяжутся продавать только его изделия. Тогда 13 английских табачных фабрик объединились в табачный трест и стали снижать цены, чтобы вытеснить с рынка продукцию американского треста. Когда последний ответил тем же, английский трест предложил торговцам премию в 50 тыс. ф. ст. за полугодие и 20% своих годовых доходов за отказ покупать продукцию у американского треста. В ответ на это американский трест предложил торговцам премию в 200 тыс. ф. ст. и весь чистый доход от продажи изделий в Англии в течение четырех лет, если они откажутся от предложения английского треста. По приблизительным подсчетам, за один год конкурентная борьба обошлась обоим табачным трестам свыше 1,5 млн. ф. ст. В конце концов американский и английский табачные тресты договорились о размежевании рынков.

Существует также конкуренция между монополиями различных отраслей. Имеются такие отрасли промышленности, продукты которых являются субститутами, то есть могут замещать друг друга. Например, нефть служит субституту каменного угля, алюминий — субституту меди, искусственный шелк — субституту натурального шелка, искусственный каучук — субституту натурального каучука и т. п. Между монополиями таких отраслей промышленности происходит конкуренция, называемая борьбой субститутутов. Методами борьбы служат реклама, воздействие на цены, договоры с потребителями (например, нефтяные компании договариваются с железными дорогами о переводе паровозов с угля на жидкое топливо), скупка конкурирующих предприятий и т. п.

В новейшее время наглядным примером борьбы субститутутов может служить борьба между кинопромышленными и телевизионными компаниями. Конкурируя с телевизионными компаниями, кинопромышленные компании отказываются продавать им свои фильмы и стараются привлечь к себе зрителей с помощью широкого экрана и других технических новшеств.

Кроме борьбы субститутутов происходит конкуренция между монополиями самых различных отраслей, которые на первый взгляд не имеют друг с другом ничего общего; например, автомобильные компании конкурируют с компаниями по производству радиоприемников, мебели или готового платья. Дело в том, что платежеспособный спрос потребителей ограничен, и деньги, израсходованные на покупку одного товара, тем самым уже не могут быть затрачены потребителем на покупку другого товара. В связи с этим между монополиями самых различных отраслей производства разворачивается ожесточенная «борьба за доллары потребителя», излюбленным методом которой служит самая беззастенчивая реклама каждой монополией своей продукции.

Например, по американскому радио рекламу преподносят слушателям в стихах и в прозе, поют в песнях. Один автор иронически заметил, что любую передачу могут прервать, чтобы сообщить: если вы не будете есть сыр нашей фирмы, вы рискуете умереть еще в молодости, нищим и одиноким. Однажды во время радиопостановки по известной пьесе Шекспира «Король Лир» Лир, отвлекаясь от классического текста, проклял своих дочерей за то, что они не пьют апельсиновый сок «Оптимус».

Одним из новейших методов конкуренции между монополиями служит промышленный шпионаж. Американские монополисты с помощью частных детективов устанавливают в конторах и квартирах своих конкурентов аппараты телефонного подслушивания для раскрытия тайных проектов соперников. В Японии, по сведениям, опубликованным в 1963 году, действует около 15 тыс. промышленных шпионов, занимающихся похищением производственных секретов.

Конкуренция внутри монополий. Внутри картелей происходит прежде всего *борьба за цены*. Интересы различных участников картеля при установлении картельной цены расходятся между собой. Нередки случаи, когда отдельные члены картеля, имеющие предприятия с низкими издержками производства, нарушают картельное соглашение о ценах и в целях расширения сбыта своих товаров продают их ниже картельной цены.

Внутри картелей происходит также *борьба за рынки*. При распределении рынков каждый участник картеля ведет борьбу за получение наилучших рынков. Бывает и так, что в нарушение картельного соглашения один из участников картеля продает свои товары на рынке, отведенном другому члену картеля.

Между членами картелей и синдикатов происходит *борьба за квоты*. Каждый участник картеля или синдиката стремится получить наибольшую квоту для присвоения наибольшей прибыли. Капиталисты даже искусственно преувеличивают производственную мощность своих предприятий для обоснования права на получение большей квоты. Нередко предприниматели, недовольные своими квотами, требуют пересмотра их или выходят из картеля.

Внутри трестов и концернов происходит *борьба за контроль над предприятиями*, за руководящие посты в них. Обычным методом этой борьбы служит скупка акций, что дает возможность тем или иным капиталистам занять командные позиции в монополиях и использовать руководство ими в своих интересах.

Из всего изложенного выше следует, что *в эпоху империализма конкурентная борьба не ликвидируется, а крайне усложняется, приобретает многообразные формы и резко обостряется*.

Затушевывание различий между империалистической монополией и прежними монополиями. Буржуазные экономисты, стремясь затушевать господство монополий, дают такую трактовку монополий, при которой это понятие оказывается одинаково применимым к различным историческим эпохам. Так, например, американский экономист Э. Х. Чемберлин дает следующее определение: «Монополия обыкновенно означает контроль над предложением и тем самым над ценой».

Это определение является чисто формальным и не раскрывает сущности империалистической монополии. В самом деле, еще в средние века ремесленные цехи контролировали производство и предложение товаров, а также цены на них. В эпоху первоначального накопления капитала крупные торговые компании наделялись правом монопольного ведения торговли с колониями; они контролировали предложение товаров на колониальных рынках и устанавливали высокие цены на них. Но ни цеховые монополии средневековья, ни торговые монополии периода возникновения капитализма нельзя ставить на одну доску с монополиями эпохи империализма.

Монополия ремесленных цехов имела своей основой мелкотоварное производство и не устраняла раздробленного характера этого производства. Монополия купеческих компаний была порождена слабым развитием капиталистического способа производства и действовала исключительно в сфере обращения. Напротив, империалистическая монополия есть порождение высокоразвитого капиталистического способа производства и базируется на концентрации производства, достигшей высшей ступени. Эта монополия действует и в сфере производства и в сфере обращения. Отожествление таких качественно различных видов монополии ведет лишь к путанице и стиранию граней между феодализмом, домонополистическим и монополистическим капитализмом.

Противопоставление монополии «олигополии». Исходя из чисто этимологического содержания термина «монополия», который произошел от двух греческих слов: «монос» — один и «полети» — продавать, многие буржуазные экономисты считают, что монополия существует лишь в том случае, когда данный товар продается одной единственной фирмой или компанией. Если же производство и продажа товара осуществляются хотя бы несколькими компаниями, то в этом случае якобы монополии уже нет, а имеется «олигополия» (от греческого слова «олигос» — немногие).

Такая концепция была выдвинута американским экономистом Э. Х. Чемберлином и английским экономистом, последовательницей кейнсианской теории Джоан Робинсон.

Таким образом, наряду с распространительной трактовкой монополии, при которой это понятие относится не только к монополистическому капитализму, но и к другим историческим эпохам, в буржуазной политической экономии имеет место и ограничительная трактовка монополии, при которой это понятие оказывается мало применимым даже к монополистическому капитализму. Такое положение вещей, когда все товары какого-либо рода продаются только одной компанией, встречается крайне редко, типично же для монополистического капитализма сосредоточение подавляющей части производства и сбыта товаров каждой отрасли в руках нескольких монополистических объединений. *Если противопоставлять «монополию» как наличие единого продавца «олигополии» как существованию нескольких продавцов, то получится, что монополии сводятся к исключительным случаям и не типичны для современного капитализма.* Следовательно, и

этот прием, широко используемый буржуазными экономистами, направлен к затушевыванию господства монополий.

Искажение причин возникновения и развития монополий. Буржуазные экономисты обычно стремятся разорвать причинную связь между концентрацией производства и монополиями.

Одной из новых теорий, искажающих сущность монополий и причины их возникновения, является теория «монополистической конкуренции» американского экономиста Чемберлина. Он различает 1) «чистую конкуренцию», при которой имеются большое количество продавцов и покупателей, а продаваемые товары характеризуются своей однородностью; 2) «монополию», когда весь продукт данной отрасли сосредоточен в руках одного продавца; 3) «монополистическую конкуренцию», при которой налицо ограниченное число продавцов и имеется «дифференциация продукта».

Именно этой «дифференциации продукта» Чемберлин приписывает решающую роль в образовании монополий. Он пишет: «Если продукты идентичны, то мы имеем условия чистой конкуренции (предполагая также, что число продавцов очень велико). Вместе с дифференциацией появляется монополия, и по мере усиления дифференциации элементы монополии становятся все значительнее». При этом под «дифференциацией продукта» Чемберлин понимает любые индивидуальные особенности как самого товара, так и продавца (вплоть до его личных достоинств и репутации). «"Варьирование" продукта, — заявляет он, — может относиться к изменению качества самого продукта — изменению его технических особенностей, созданию новой конструкции, подбору лучшего материала; оно может означать новую упаковку или тару; оно может выразиться в быстром и более любезном обслуживании, в новой форме организации торговли или, возможно, в выборе иного местоположения».

Эта «теория» страдает следующими коренными пороками:

Во-первых, она *выдает за основу монополий второстепенные факторы, игнорируя их действительную основу — концентрацию производства*. Исходя из признака «дифференциации», Чемберлин подводит под понятие монополистов искусственных врачей, адвокатов, артистов и т. п., а роль действительных монополий — картелей, синдикатов, трестов, концернов — затушевывает.

Во-вторых, *подобное понимание монополий противоречит фактам*. Ведь наиболее монополизированы такие отрасли промышленности, в которых продукция является стандартизированной, а не «дифференцированной», — каменноугольная, нефтяная, металлургическая и др.

В-третьих, *данная теория представляет собой апологию монополий*, поскольку видит в них результат приспособления предприятий к запросам и вкусам потребителей, ради лучшего удовлетворения которых монополисты якобы и «дифференцируют» продукты. Тем самым затушевывается эксплуататорская сущность монополий и их гнет над обществом.

Теория «уравновешивающих сил». Своеобразной попыткой оправдания монополистического капитала является теория американского экономиста Дж. К. Голбрэйса. Он признает решающую роль крупнейших корпораций в современной капиталистической экономике, но утверждает, что монополии не в состоянии полностью реализовать свою власть над рынком для эксплуатации населения, так как им противостоят «уравновешивающие силы» в лице организаций рабочих, фермеров и потребителей, а также государства. «Действительно, — пишет Голбрэйс, — появились новые ограничения мощи частных лиц, заменившие конкуренцию. Они были порождены тем же процессом концентрации, который ослабил или уничтожил конкуренцию. Но они появились не на той же, а на противоположной стороне рынка, не на стороне конкурентов, а на стороне покупателей или поставщиков. Следует дать наименование этому двойнику конкуренции, и я назову его уравновешивающей силой».

К числу «уравновешивающих сил», якобы «нейтрализующих» мощь монополий и сводящих на нет их эксплуататорские тенденции, Голбрэйс относит профсоюзы, крупные универсальные магазины и торговые компании, организации потребительской кооперации, а также объединения промышленников, покупающих продукцию у монополий.

Вся теория «уравновешивающих сил» есть явная, но тщетная попытка оправдания монополистического капитализма. Прежде всего *совершенно неверно утверждение*

Голбрэйса, будто в условиях современного капитализма конкуренция ослаблена или даже полностью уничтожена. Как было показано выше, монополии не ликвидировали, а усложнили и обострили конкуренцию.

В корне несостоятельно также положение о том, что профсоюзы «нейтрализуют» отрицательные последствия монополий для рабочего класса. Профсоюзы могут достигнуть лишь частичных улучшений для рабочих, несмотря на то, что степень эксплуатации пролетариата в эпоху монополистического капитализма систематически повышается. Столь же неосновательно приписывание роли «уравновешивающей силы» потребительской кооперации. Факты свидетельствуют о том, что кооперация не может предотвратить вздутия цен монополиями.

Искажением действительности является трактовка крупных капиталистических торговых компаний как «уравновешивающей силы» по отношению к промышленным монополиям, а одних промышленных монополий по отношению к другим. Распространение монополий на различные отрасли промышленности, а также на торговлю не «нейтрализует» отрицательные последствия ранее существовавших монополий, а усиливает гнет монополистического капитала над народными массами.

Наконец, совершенно неправильно трактовать буржуазное государство как «уравновешивающую силу» по отношению к монополиям. На самом деле государство сражается с монополиями и служит их интересам, что будет показано в главе XXI.

Теория «уравновешивающих сил» имеет буржуазно-апологетическую сущность, так как затушевывает господство монополий над всем обществом и приукрашивает монополистический капитализм.

ГЛАВА VII. ВСЕОБЩИЙ ЗАКОН КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО НАКОПЛЕНИЯ И УСИЛЕНИЕ ЕГО ДЕЙСТВИЯ В ЭПОХУ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

Техническое, стоимостное и органическое строение капитала. По своим материальным элементам капитал, вложенный в производство, состоит из средств производства и рабочей силы. Отношение массы средств производства к количеству живого труда, приводящего их в действие, К. Маркс назвал техническим строением капитала.

Погоня за прибавочной стоимостью и конкурентная борьба побуждают капиталистов к введению новой техники, в результате этого происходит повышение технического строения капитала. Так, в хлопчатобумажной промышленности Англии количество ткацких станков, приходившихся в среднем на одного рабочего, увеличилось с 0,9 в 1820 году до 2,1 в 1878 году.

Показателем роста технического строения капитала во всей капиталистической промышленности может служить увеличение мощности двигателей, приходившихся в среднем на каждого рабочего.

В обрабатывающей промышленности США с 1899 по 1962 год мощность двигателей увеличилась в 15,5 раза (с 9,8 млн. до 151,5 млн. л. с.), а число производственных рабочих — только в 2,7 раза (с 4,5 млн. до 12,1 млн. человек). Мощность двигателей, приходившихся на каждые сто производственных рабочих, возросла с 218 до 1249 л. с., то есть почти в шесть раз.

По своей стоимости капитал делится на постоянный капитал, или стоимость средств производства, и переменный капитал, или стоимость рабочей силы. Отношение постоянного капитала к переменному К. Маркс назвал стоимостным строением капитала.

Стоимостное строение капитала может быть различным при одинаковом техническом строении капитала. Предположим, что на двух прядильных фабриках имеется одно и то же число рабочих и одинаковое количество средств производства, но на первой из них используется более дорогой сорт хлопка. В таком случае сумма постоянного капитала и стоимостное строение капитала на первой фабрике будет выше, чем на второй, при равном техническом строении капитала.

Стоимостное строение капитала может изменяться даже при неизменном техническом строении его; это происходит в случае вздорожания или удешевления средств производства.

Однако, как правило, на протяжении длительных периодов времени стоимостное строение капитала изменяется вследствие изменения его технического строения: с прогрессом техники масса средств производства растет быстрее, чем число рабочих, а в результате этого сумма постоянного капитала увеличивается быстрее, чем сумма переменного капитала.

Тесная связь между стоимостным и техническим строением капитала выражается особым понятием — органическое строение капитала. *Органическое строение капитала, по определению К. Маркса, это «стоимостное строение капитала, — поскольку оно определяется его техническим строением и отражает в себе изменения технического строения»* (курсив наш. — Э. Б.).

Из определения, данного К. Марксом, следует, что: во-первых, органическое строение капитала измеряется отношением стоимости средств производства к стоимости рабочей силы, а не отношением массы средств производства к числу рабочих; во-вторых, органическое строение капитала — это не любое стоимостное строение капитала, а лишь такое, которое отражает техническое строение капитала и его изменения. Если стоимостное строение капитала повысится вследствие вздорожания сырья при неизменном техническом строении капитала, то это не будет повышением органического строения капитала. Но если стоимостное строение капитала повысится вследствие повышения его технического строения, то это будет означать повышение органического строения капитала.

На ранних стадиях развития капитализма расширенное воспроизводство происходило большей частью на неизменной технической базе, и органическое строение капитала в течение сравнительно длительного периода времени оставалось неизменным.

Накопление капитала при неизменном органическом строении капитала. Если органическое строение капитала не изменяется, то постоянный и переменный капитал увеличивается одинаковыми темпами. Следовательно, при быстром накоплении капитала столь же быстрыми темпами будет увеличиваться и спрос на рабочую силу, зависящий от величины переменного капитала. В результате может наступить такой момент, когда спрос на рабочую силу превысит ее предложение, а вследствие этого произойдет повышение уровня заработной платы.

Но даже при таких, наиболее благоприятных для рабочих, условиях не произойдет коренного улучшения их положения.

Во-первых, повышение заработной платы не изменяет качественно классовое положение пролетариата в капиталистическом обществе: рабочий остается пролетарием, лишенным средств производства и вынужденным работать на эксплуататора — капиталиста.

Во-вторых, в количественном отношении повышение заработной платы ограничено узкими рамками и не может продолжаться длительное время. Дело в том, что повышение заработной платы при прочих равных условиях (т. е. при неизменной длине рабочего дня, неизменной производительности и интенсивности труда) ведет к уменьшению прибавочной стоимости, а это в конечном счете влечет за собой замедление темпов накопления капитала. Но если накопление капитала замедлится, то уменьшится и прирост переменного капитала, а вместе с тем прекратится быстрый рост спроса на рабочую силу, вызывавший повышение заработной платы. Следовательно, стихийный механизм капиталистического воспроизводства удерживает заработную плату на уровне, обеспечивающем возможности накопления для капиталистов.

Рост органического строения капитала с развитием капитализма. Для развитого капитализма типично накопление, сопровождающееся ростом технического и органического строения капитала.

Повышение технического и органического строения капитала обусловлено прежде всего действием закона прибавочной стоимости. Стремясь к получению избыточной прибавочной стоимости, капиталисты заинтересованы в том, чтобы снижать индивидуальную стоимость товаров на своих предприятиях ниже общественной стоимости. А для этого они должны вводить новые технические усовершенствования и увеличивать свои затраты на постоянный капитал, что ведет к росту органического строения капитала. В том же направлении действует капиталистическая конкуренция: если бы капиталист оставлял неизменной технику на своем предприятии, то он вскоре был бы вытеснен его конкурентами.

Итак, *рост органического строения капитала по мере развития капитализма является объективной экономической необходимостью.* Этот рост на примере США виден из следующей таблицы.

**Динамика органического строения капитала
в обрабатывающей промышленности США
в 1889—1959 годах**

	1889 г.	1959 г.
Постоянный капитал (c) (в млрд. долл.)	8,3	303,8
Переменный капитал (v) (в млрд. долл.)	1,8	43,2
Органическое строение капитала ($c:v$)	4,6:1	7:1

Источник: С. Л. Выгодский. Очерки теории современного капитализма. Экономиздат, 1961, стр. 150.

Таким образом, в американской промышленности на каждый доллар переменного капитала приходилось постоянного капитала: в 1889 году — 4,6 долл., а в 1959 году — 7 долл. Это изменение стоимостного строения капитала произошло на базе повышения его технического строения и, следовательно, представляет собой повышение органического строения капитала. В 1963 году отношение постоянного капитала к переменному в промышленности США составляло уже 7,5:1.

Факторами роста органического строения капитала являются концентрация и

централизация капитала. Концентрация капитала сопровождается повышением органического строения капитала, так как все большая доля капитализируемой прибавочной стоимости вкладывается в постоянный капитал и все меньшая — в переменный капитал. В результате превращения части капитализируемой прибавочной стоимости в добавочный переменный капитал абсолютная величина переменного капитала растет. Но при этом постоянный капитал растет значительно быстрее, чем переменный, централизация капитала, в свою очередь, способствует росту органического строения капитала, потому что на крупных капиталистических предприятиях, оснащенных лучшей техникой, удельный вес постоянного капитала выше, чем на мелких.

Органическое строение капитала обычно повышается медленнее, чем техническое. Это объясняется тем, что одновременно с увеличением количества машин и орудий, сырых материалов и т. д., приходящихся на одного рабочего, происходит понижение стоимости каждой единицы средств производства в результате роста производительности труда в отраслях, где они производятся. Поэтому общая стоимость применяемых средств производства увеличивается медленнее, чем их количество.

Рост органического строения капитала и возникновение промышленной резервной армии. Повышение органического строения капитала означает, что *рост переменного капитала происходит более медленными темпами, чем рост постоянного капитала и чем увеличение всего капитала в целом.*

Предположим, что капитал, функционирующий в предприятии, первоначально составлял 100 млн. долл., причем отношение $c:v$ равнялось 1,5:1, а норма прибавочной стоимости — 100%. В таком случае стоимость годовой продукции (предполагая, что она включает в себя весь постоянный капитал) составит (в млн. долл.):

$$60c + 40v + 40m = 140.$$

Допустим, что половину прибавочной стоимости капиталист затрачивает на личное потребление, а другую половину превращает в добавочный капитал, но у этого добавочного капитала органическое строение больше, чем у первоначального капитала, и выражается отношением 3:1. В таком случае капитализируемая прибавочная стоимость в 20 млн. долл. распадается на 15 млн. долл. c и 5 млн. долл. v , а в следующем году стоимость продукции составит (в млн. долл.):

$$75c + 45v + 45m = 165.$$

Как мы видим, в данном примере весь капитал возрос со 100 млн. до 120 млн. долл., то есть на 20%; но при этом постоянный капитал увеличился на 25% (с 60 млн. до 75 млн. долл.), переменный же капитал — только на 12,5% (с 40 млн. до 45 млн. долл.).

В результате повышения органического строения капитала доля переменного капитала во всем капитале падает с $1/2$ до $1/3$, $1/4$ и т. д. Но так как спрос на рабочую силу зависит именно от величины переменного капитала, то *относительное сокращение переменного капитала влечет за собой относительное сокращение спроса на рабочую силу.* Накопление капитала при повышении его органического строения ведет к втягиванию в производство все меньшей добавочной рабочей силы.

Рост органического строения, охватывающий сначала вновь накапливаемые капиталы, распространяется в дальнейшем и на старые, ранее функционировавшие капиталы. Каждый капитал с течением времени должен быть обновлен, так как все элементы постоянного капитала в конце концов изнашиваются. Но при обновлении старого капитала его техническое и органическое строение обычно не остаются неизменными, а повышаются. Это ведет к абсолютному сокращению спроса на рабочую силу, к вытеснению из производства части ранее занятых рабочих.

Предположим, что старый капитал равнялся 10 млн. долл. и состоял из 5 млн. долл. постоянного и 5 млн. долл. переменного капитала. Затем наступил срок обновления этого капитала, причем он обновляется в новом составе: отношение $c:v$ составляет уже не 1:1, а 3:1. В таком случае из 10 млн. долл. на долю постоянного капитала будет приходиться 7,5 млн. долл., а на долю переменного — только 2,5 млн. долл. Следовательно, переменный капитал, а вместе с тем и спрос на рабочую силу уменьшится вдвое.

В результате обоих указанных выше процессов — замедленного притяжения добавочной

рабочей силы вследствие роста органического строения вновь вкладываемых капиталов и выталкивания из производства части ранее занятых рабочих в результате роста органического строения старого капитала — неизбежно образуется промышленная резервная армия, армия безработных.

Капиталистический закон народонаселения. *Образование и рост промышленной резервной армии представляют собой специфический закон народонаселения, свойственный капитализму.* Этот закон К. Маркс формулировал следующим образом: «...Рабочее население, производя накопление капитала, тем самым в возрастающих размерах производит средства, которые делают его относительно избыточным населением». Суть капиталистического закона народонаселения состоит в том, что рабочий класс, производя прибавочную стоимость, создает источник для накопления капитала, последнее же — через механизм роста органического строения капитала — порождает промышленную резервную армию.

Промышленная резервная армия представляет собой относительное перенаселение. Рабочая сила в капиталистическом обществе имеется в избытке лишь по сравнению со спросом, предъявляемым на нее капиталистами. Но это вовсе не означает, что имеется абсолютный избыток населения, то есть что общество не имеет достаточных средств для прокормления наличного населения.

Капиталистический закон народонаселения есть закон исторический, присущий только капиталистической формации. С ликвидацией капитализма на смену этому закону приходит в корне иной, социалистический закон народонаселения, по которому любой прирост населения находит применение своей рабочей силы в социалистическом хозяйстве. Это — одно из важнейших преимуществ социалистической системы хозяйства перед капиталистической.

Факторы роста безработицы. Факторами, усиливающими рост безработицы, являются: 1) удлинение рабочего дня и повышение интенсивности труда; 2) распространение женского и детского труда; 3) разорение мелких производителей.

Удлинение рабочего дня и интенсификация труда ведут к тому, что из каждого рабочего капиталист выжимает большее количество труда, а в связи с этим сокращается спрос на рабочую силу и растет промышленная резервная армия. В свою очередь, рост безработицы и усиление конкуренции между рабочими помогают капиталистам осуществлять удлинение рабочего дня или интенсификацию труда. Таким образом, *чрезмерный труд занятой части пролетариата обрекает на вынужденную праздность другую его часть — безработных, а рост безработицы, в свою очередь, обрекает занятую часть рабочего класса на чрезмерный труд.*

Росту промышленной резервной армии способствует вызванное капиталистической машинной индустрией широкое внедрение женского (а в определенные периоды — также и детского) труда, ведущее к вытеснению из производства части рабочих-мужчин.

В том же направлении действует экспроприация мелких производителей в городе и деревне. Масса ремесленников и крестьян разоряется в непосильной для них конкурентной борьбе с крупным капиталистическим производством и пополняет армию безработных.

Но перечисленные три фактора не являются первопричиной образования промышленной резервной армии, а лишь усиливают рост безработицы; коренная же причина ее образования — рост органического строения капитала. Следовательно, само капиталистическое накопление порождает безработицу.

Роль промышленной резервной армии. Прежде всего наличие промышленной резервной армии ведет к усилению эксплуатации занятой части рабочего класса. Чем больше промышленная резервная армия, тем легче капиталисты могут под угрозой увольнения рабочих и замены их безработными снижать заработную плату, удлинять рабочий день, повышать интенсивность труда.

Вызывая усиление эксплуатации занятых рабочих, рост промышленной резервной армии способствует выжиманию капиталистами из рабочих все большей прибавочной стоимости. Но чем большую прибавочную стоимость присваивают капиталисты, тем больше и размеры накопления капитала. Следовательно, промышленная резервная армия является и

результатом накопления капитала и рычагом капиталистического накопления.

Промышленная резервная армия служит также резервуаром, откуда черпается добавочная рабочая сила, необходимая в периоды подъема для капиталистической промышленности. Во время кризиса капиталистическое производство резко сокращается, масса рабочих выбрасывается с предприятий и пополняет ряды армии безработных. Когда же наступает новый промышленный подъем, то часть безработных переходит из промышленной резервной армии в активную рабочую армию. Таким образом, промышленная резервная армия является необходимым условием развития капиталистической промышленности и самого существования капиталистического способа производства.

Формы относительного перенаселения. Относительное перенаселение выступает в трех главных формах: 1) текучее; 2) скрытое и 3) застойное перенаселение.

Текучее перенаселение — это та часть промышленной резервной армии, которая образуется в городах и состоит из рабочих, охваченных временной безработицей. Сюда относятся рабочие, то выталкиваемые из производства, то вновь втягиваемые в него.

Текучее перенаселение связано с неравномерным развитием различных отраслей капиталистической промышленности. В отраслях, где рост производства и накопление капитала происходят более быстрыми темпами, чем рост органического строения капитала, требуется добавочное количество рабочих. Напротив, в отраслях, где рост органического строения капитала опережает рост производства и накопления капитала, часть ранее занятых рабочих выбрасывается из производства. Поэтому угроза лишиться работы, подобно дамоклову мечу, всегда висит над рабочими.

Скрытое перенаселение гнездится главным образом в деревне и в основном представляет собой аграрное перенаселение.

Накопление капитала в сельском хозяйстве происходит значительно более медленными темпами, чем в промышленности. При этих условиях повышение технического и органического строения капитала в сельском хозяйстве ведет к абсолютному сокращению спроса на сельскохозяйственных рабочих.

В то же время развитие капитализма в сельском хозяйстве сопровождается вытеснением мелкого производства крупным и разорением массы мелких крестьян, которые пополняют ряды промышленной резервной армии. Но эти крестьяне долгое время еще цепляются за свой клочок земли и за свое мелкое хозяйство, хотя оно уже и не может полностью прокормить их. Такие полуразорившиеся мелкие фермеры только часть времени занимаются своим хозяйством, в течение же остального времени работают в качестве наемных рабочих на капиталистических фермах или уходят на «отхожие заработки» в город.

Аграрное перенаселение является скрытым перенаселением, потому что полуразорившиеся мелкие крестьяне формально все еще считаются самостоятельными хозяевами и буржуазная статистика не учитывает их как безработных.

Застойное перенаселение включает в себя прежде всего рабочих, работающих на капиталистов не на фабриках и заводах, а у себя на дому. Рабочие домашней системы капиталистического производства полностью заняты только в определенные сезоны, а все остальное время являются безработными. Фактором роста этого вида перенаселения служит вытеснение ручного производства крупной машинной индустрией: многие из разоряющихся ремесленников превращаются в наемных рабочих на дому.

Низший слой застойного перенаселения образуют пауперы — бедняки, выброшенные из производства и навсегда лишенные возможности вернуться в него. Сюда относятся старики, калеки и инвалиды труда, а также работоспособные, но опустившиеся, деклассированные элементы — воры, проститутки, нищие, бродяги.

Хронический характер безработицы в период общего кризиса капитализма. В период общего кризиса капитализма промышленная резервная армия превратилась в постоянную массовую армию безработных. Это означает, что даже в годы своего оживления и подъема капиталистическая промышленность не может втянуть в себя массы безработных, в силу чего безработица не рассасывается и приобретает хронический характер.

В Англии в 80—90-х годах прошлого века безработица во время промышленных подъемов снижалась до 2%; между тем за период с 1920 по 1939 год она (за исключением только одного года) превышала 10%, в отдельные же годы — даже превышала 20%. Средний процент безработных в Англии составлял с 1907 по 1913 год 4,6%, с 1921 по 1929 год — 12, с 1930 по 1936 год — 17,8%. В США из общего числа занятых приходилось на безработных в 1900—1913 годах в среднем 4,2%, а в 1920—1940 годах — 11,7%. В 1929 году, когда еще заканчивался период промышленного подъема, в 20 капиталистических странах насчитывалось, по неполным данным, более 6 млн. безработных. Во время мирового экономического кризиса 1929—1933 годов число безработных составило в этих странах свыше 25 млн. человек, а во всем капиталистическом мире — 35-40 млн. человек. После второй мировой войны продолжает иметь место массовая хроническая безработица, что будет показано в §5.

Хроническая массовая безработица обусловлена тем, что в период общего кризиса капитализма дальнейший рост органического строения капитала, связанный с прогрессом техники и повышением интенсивности труда, происходит при медленных темпах накопления капитала. Существенную роль в росте хронической безработицы в период общего кризиса капитализма играет также усилившееся разорение мелких производителей. Хроническая массовая безработица, типичная для современного капитализма, отнюдь не исключает наличия текущей и скрытой форм относительного перенаселения.

Массовая хроническая безработица означает хищническое расточение основной производительной силы общества. По некоторым подсчетам, в США за период с 1930 по 1938 год в результате безработицы было потеряно 126 млн. человеко-лет, а после второй мировой войны только за первые пять лет потери от безработицы в США составили 50 млн. человеко-лет.

Неспособность современного капитализма использовать имеющиеся рабочие силы свидетельствует о том, что он стал величайшим тормозом развития производительных сил общества.

Сущность «теории» Мальтуса. В 1798 году английский священник Мальтус опубликовал книгу под названием «Опыт о законе народонаселения». Он утверждал, что рост населения происходит в геометрической прогрессии, причем население имеет тенденцию удваиваться через каждые 25 лет, количество же средств существования увеличивается якобы только в арифметической прогрессии. Таким образом, по Мальтусу, рост населения может быть изображен следующим рядом чисел: 1, 2, 4, 8, 16, 32 и т. д., увеличение же количества средств существования может быть изображено таким рядом чисел: 1, 2, 3, 4, 5, 6 и т. д. Отсюда Мальтус делал вывод, что на каждую душу населения с течением времени приходится все меньшее количество средств существования и это будто бы является коренной причиной безработицы, голода и нищеты.

По словам самого Мальтуса, суть его «закона народонаселения» состоит в «постоянном стремлении, свойственном всем живым существам, распложаться быстрее, чем это допускается находящимся в их распоряжении количеством пищи», причем этот закон действует «во все времена и при всевозможных условиях, в которых жил или продолжает жить человек». Мальтус прямо заявлял, что каждый человек, родившийся в среде трудящихся, когда мир уже «занят», есть лишний человек и не имеет права на существование. Исходя из своей «теории», Мальтус цинично объявлял эпидемии, болезни, высокую смертность благом для человечества, так как они ведут к сокращению избытка населения.

Во второй половине XIX века последователи Мальтуса, неомальтузианцы, утверждали, будто сам рабочий класс виновен в безработице и нищете, так как он чересчур быстро размножается, и проповедовали идею, что для улучшения своего положения рабочие должны воздерживаться от браков и деторождения.

Критика «теории» Мальтуса. «Теория» Мальтуса прежде всего несостоятельна в методологическом отношении, так как она пытается открыть какой-то вечный закон народонаселения, применимый ко всем историческим эпохам. Однако, как указывал К. Маркс, «всякому исторически особенному способу производства в действительности свойственны свои особенные, имеющие исторический характер законы народонаселения».

Порочность «теории» Мальтуса состоит, далее, в том, что она *извращает действительность и противоречит фактам*, что было доказано еще Н. Г. Чернышевским. Геометрическая

прогрессия Мальтуса основывалась на прямой фальсификации: он ссылался на цифры роста населения США в XVIII веке, игнорируя при этом, что число жителей в США увеличивалось не столько за счет естественного прироста населения, сколько за счет иммиграции.

Далее факты доказывают, что размеры производства вовсе не отстают от роста населения, а, напротив, опережают его. Например, в США с 1930 по 1963 год численность населения увеличилась на 54%, между тем продукция земледелия возросла на 62%, продукция животноводства — на 70%, а продукция обрабатывающей промышленности — в 3,9 раза.

Учение Мальтуса не только фактически неверно, но и теоретически порочно, ибо *игнорирует прогресс техники, рост производительных сил общества*, в результате которого количество средств существования увеличивается быстрее, чем растет население. Разоблачая «теорию» Мальтуса, Ф. Энгельс писал: «Производительная сила, находящаяся в распоряжении человечества, беспредельна. Урожайность земли может быть бесконечно повышена приложением капитала, труда и науки».

Наглядным опровержением «теории» Мальтуса служат экономические кризисы, которые периодически происходят при капитализме. Во время кризисов перепроизводства имеется налицо масса товаров, лежащих на складах и не могущих быть проданными, и одновременно с этим — масса безработных, лишенных средств существования. Ясно, что избыток населения никак не может быть объяснен недостатком средств существования. При этом численность безработных возрастает во время кризисов совершенно независимо от роста народонаселения.

Классовая сущность «теории» Мальтуса состоит в том, чтобы оправдать капитализм, снять с него вину за нищету масс, объявить безработицу и нищету вечным законом природы. Реакционная «теория» Мальтуса стремится внушить трудящимся массам мысль о бесцельности борьбы против капитализма, ибо никакие изменения в общественном строе якобы не спасут массы населения от безработицы и нищеты. Таким образом, «теория» Мальтуса имеет ярко выраженный буржуазно-апологетический характер.

«Теория» народонаселения Мальтуса блестяще опровергается опытом Советского Союза и других социалистических стран. Мы видим на практике, что переход от капитализма к социализму ведет к ликвидации безработицы и нищеты; следовательно, эти явления порождены капиталистическим способом производства, а отнюдь не вечным законом природы, как утверждал Мальтус.

Сугубо реакционный характер современного мальтузианства. «Теория»

народонаселения Мальтуса пропагандируется многими буржуазными экономистами и в XX веке. Например, американские мальтузианцы Осборн и Хеншоу утверждают, что по сравнению с ростом народонаселения запас имеющихся на земле жизненных ресурсов уменьшается. При этом они игнорируют прогресс науки и техники, рост производительности труда.

Новым в современном мальтузианстве является то, что оно используется, во-первых, для оправдания империалистических войн, во-вторых, для оправдания колониализма.

Мальтузианцы объясняют войны пресловутой «перенаселенностью». Так, американские социологи Бэрч и Пэнделл заявляют: «Перенаселение — это не только основная причина войны, оно представляется... неизбежной причиной войны». Но если это так, то выходит, что войны порождаются «естественным» законом народонаселения и, следовательно, сами представляют собой «естественное» явление. Современные мальтузианцы фактически оправдывают войны ссылкой на то, что войны ликвидируют избыток населения. Например, американские мальтузианцы Пирсон и Дон Паарлберг пишут: «Сколь бы прискорбным явлением ни была война, все же она представляла собой эффективный способ привести численность населения в соответствие с продовольственными ресурсами».

Апология колониализма у современных мальтузианцев состоит в том, что они объясняют низкий жизненный уровень колониальных народов не эксплуатацией их империалистами, а избытком народонаселения. Например, английский мальтузианец Мак-Клири, отмечая «крайнюю бедность» народов экономически слаборазвитых стран, цинично заявляет: «Их производство пищи и других средств существования было недостаточно для их нужд. Но их производство младенцев значительно превосходило их нужды». Современные мальтузианцы переносят вину за нищету колониальных народов с подлинного ее виновника — империализма — на самые эти народы.

Итак, «теория» Мальтуса, которая всегда была реакционной, ныне приобрела особенно реакционный характер, служа оправданием империалистических войн и колониального гнета.

Кейнсианская теория безработицы и ее несостоятельность. В условиях современного капитализма появилась новая разновидность буржуазной апологетики, которая выступает под маской признания у капитализма некоторых «болезней» и претендует на открытие «лекарств» для его исцеления. Виднейшим представителем этой новой линии буржуазной апологетики явился английский экономист Дж. М. Кейнс, выдвинувший учение о возможности достижения «полной занятости» в рамках капитализма.

Хроническую безработицу Кейнс объясняет недостаточностью платежеспособного спроса на товары. Но почему спрос недостаточен? Отвечая на этот вопрос, Кейнс различает спрос на предметы личного потребления и спрос на средства производства.

Причину недостаточности потребительского спроса он усматривает в отставании роста личного потребления от роста доходов. Кейнс считает вечным психологическим законом склонность людей по мере роста их доходов использовать все большую часть дохода не для потребления, а для сбережений. «Психология общества, — пишет он, — такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход».

Что касается спроса на средства производства, то он зависит от объема инвестиций, то есть капиталовложений в предприятия. В условиях современного капитализма стимулы к инвестициям, по Кейнсу, недостаточно велики, причем одним из главных факторов, тормозящих инвестиции, он считает слишком высокий уровень ссудного процента. Итак, безработица, по Кейнсу, порождается слабой склонностью к потреблению и слабыми стимулами к инвестициям. «Если склонность к потреблению и уровень новых инвестиций приводят к недостаточности эффективного спроса, тогда действительный уровень занятости будет меньше, чем потенциальное предложение труда при существующей реальной заработной плате...».

Коренной методологический порок кейнсианского учения состоит в том, что оно исходит из идеалистических взглядов на экономическую жизнь общества. В своем объяснении безработицы Кейнс применяет психологический метод, типичный для многих буржуазных экономистов и заключающийся в выведении экономических явлений из психологических мотивов, которыми руководствуются люди в своей хозяйственной деятельности.

Но психологический метод ошибочен, так как экономические законы не определяются сознанием людей, а имеют объективный характер и действуют независимо от человеческого сознания.

Психологический метод используется буржуазными экономистами, чтобы затушевать противоречия капитализма. Явления, свойственные только капитализму и выражающие его противоречия, сторонники этого метода пытаются вывести из якобы вечных свойств человеческой психологии. На самом деле ограниченность потребительского спроса объясняется вовсе не мифической слабой склонностью людей к потреблению, а положением народных масс при капитализме, вынуждающим их урезать свое потребление.

«Теория» Кейнса несостоятельна по существу, поскольку она объясняет безработицу недостаточностью рыночного спроса на товары, тогда как спрос есть явление отнюдь не первичное, а вторичное, обусловленное производством. Безработица порождается не слабым спросом на товары в силу малой склонности людей к потреблению, а ростом органического строения капитала, обусловленным расширенным капиталистическим воспроизводством.

Кейнсианская программа обеспечения «полной занятости». По Кейнсу, безработица может быть ликвидирована в рамках капитализма путем увеличения размеров спроса. Важнейшим средством увеличения спроса Кейнс считает рост расходов буржуазного государства, причем оправдывает рост непроизводительных расходов под предлогом того, что они ведут к увеличению занятости. «Сооружение пирамид, землетрясения, даже войны, — заявляет он, — могут послужить к увеличению богатства...».

Вслед за Кейнсом его американский последователь Хансен видит противоядие против безработицы в росте государственных расходов. Он утверждает, что «в развитой современной стране вы едва ли можете рассчитывать на использование ваших обширных производственных ресурсов без крупных государственных расходов» и что с помощью таких расходов можно ликвидировать безработицу. При этом Хансен ратует за «дефицитное финансирование», предлагая государству увеличивать свои расходы и покрывать бюджетные дефициты путем

выпуска все новых и новых займов.

Было бы наивно принимать всерьез заявления буржуазных экономистов об их намерениях ликвидировать безработицу, которая, как известно, позволяет капиталистам понижать заработную плату рабочих и увеличивать свои прибыли. Кейнсианцы по существу не являются принципиальными противниками безработицы, но лишь считают, что она в условиях современного капитализма чересчур велика и должна быть сведена к «необходимому» уровню.

Реальный смысл кейнсианской апологии роста государственных расходов состоит прежде всего в апологии военных расходов и милитаризма, так как именно эти расходы занимают первое место в бюджетах империалистических государств.

Фактически кейнсианцы ратуют за финансирование капиталистических монополий из средств государственного бюджета: ведь значительная доля средств, мобилизуемых буржуазным государством при помощи выпуска займов, обращается на оплату чрезвычайно прибыльных военных заказов и на различные формы прямого или косвенного субсидирования монополий. Но утверждения о положительном влиянии роста государственного долга на занятость искажают действительность. Так, в США в XX веке наблюдается одновременно колоссальный рост государственного долга и громадный рост безработицы.

В целом буржуазная теория «полной занятости» направлена к защите капитализма, к оправданию дальнейшего наступления монополий на жизненный уровень рабочего класса, к апологии милитаризма.

Всеобщий закон капиталистического накопления. *Накопление капитала обуславливает рост богатства на одном полюсе — в руках класса капиталистов — и ухудшение положения пролетариата на другом полюсе.* Такова сущность всеобщего закона капиталистического накопления, который К. Маркс формулировал следующим образом: «Чем больше общественное богатство, функционирующий капитал, размеры и энергия его возрастания, а следовательно, чем больше абсолютная величина пролетариата и производительная сила его труда, тем больше промышленная резервная армия... Но чем больше эта резервная армия по сравнению с активной рабочей армией, тем обширнее постоянное перенаселение, нищета которого прямо пропорциональна мукам труда активной рабочей армии. Наконец, чем больше нищенские слои рабочего класса и промышленная резервная армия, тем больше официальный пауперизм. Это — абсолютный, всеобщий закон капиталистического накопления».

Ухудшение положения пролетариата в капиталистическом обществе проявляется в двух главных формах: 1) относительное ухудшение и 2) абсолютное ухудшение.

Относительное ухудшение положения пролетариата. Оно выражается прежде всего в уменьшении доли заработной платы в национальном доходе, что обусловлено усилением капиталистической эксплуатации. По мере развития капитализма норма прибавочной стоимости m/v повышается. Что касается доли рабочего класса в национальном доходе, то она выражается отношением общей суммы заработной платы рабочего класса к национальному доходу, то есть $v/(v+m)$. Но ясно, что коль скоро отношение m/v возрастает, то отношение $v/(v+m)$ уменьшается.

Например, с 1860 по 1905 год весь национальный доход Англии возрос в 2,3 раза, между тем сумма заработной платы увеличилась только в 1,9 раза, поэтому доля рабочего класса в национальном доходе снизилась с 47,1 до 38%. Во Франции с 1826 по 1906 год национальный доход увеличился на 216%, а сумма заработной платы — только на 172%; доля трудящихся в национальном доходе Франции за это время уменьшилась с 64 до 56%.

Национальный доход — это только часть ежегодно производимого совокупного общественного продукта. Из всего этого продукта часть, воплощенная в постоянном капитале (c), целиком присваивается классом капиталистов, а другая часть, воплощенная во вновь созданной стоимости ($v + m$), распределяется между рабочими и капиталистами. В итоге из совокупного общественного продукта, стоимость которого равняется $c+v+m$, рабочему классу достается v , а классу капиталистов достается $c+m$. Поэтому относительное ухудшение положения рабочего класса проявляется как в уменьшении $v/(v+m)$, так и в уменьшении $v/(c+v+m)$, то есть уменьшении доли рабочего класса в совокупном общественном продукте.

Наконец, относительное ухудшение положения пролетариата выражается также в *уменьшении доли рабочего класса в национальном богатстве*, которое состоит из всех имеющихся в обществе материальных благ, произведенных не только в течение данного года, но и в течение многих предыдущих лет.

Абсолютное ухудшение положения пролетариата. Под абсолютным ухудшением положения пролетариата следует понимать *снижение его жизненного уровня, то есть ухудшение совокупности условий, при которых живет и работает пролетариат*. Для суждения о жизненном уровне пролетариата необходимо принимать во внимание размеры занятости и безработицы, уровень денежной заработной платы и уровень цен на предметы потребления рабочих, размеры налогового обложения, продолжительность и интенсивность труда, жилищные, социально-бытовые, культурные и политические условия, при которых живет рабочий класс.

К основным факторам абсолютного ухудшения положения пролетариата относятся:

Рост безработицы. Увеличение армии безработных во многом ухудшает положение пролетариата. Во-первых, увеличивается количество пролетариев, не имеющих никаких средств существования и испытывающих величайшие страдания и нищету. Во-вторых, так как безработные в основном живут за счет заработной платы занятых рабочих, то безработица уменьшает сумму заработной платы, приходящейся в среднем на члена рабочей семьи. В-третьих, рост безработицы ведет к понижению уровня заработной платы занятых рабочих и способствует ухудшению условий их труда.

Влияние безработицы на снижение уровня заработной платы занятых рабочих образно показано в романе Д. Стейнбека «Гроздь гнева» в следующих словах: «Когда где-нибудь находилась работа на одного, за нее дрались десятеро — дрались тем, что сбивали плату за труд. Если он будет работать за тридцать центов, я соглашусь за двадцать пять. Если он пойдет за двадцать пять, я соглашусь за двадцать. Нет, возьмите меня, я голодный. Я буду работать за пятнадцать. Я буду работать за прокорм».

Падение реальной заработной платы ниже стоимости рабочей силы. С помощью реальной заработной платы рабочие воспроизводят свою рабочую силу; поэтому реальную заработную плату надо сравнивать со стоимостью рабочей силы. Если реальная заработная плата незначительно повысится, но вследствие изменения объема потребностей рабочих будет требоваться значительно большее количество материальных благ и услуг для нормального воспроизводства их рабочей силы, то произойдет падение реальной заработной платы ниже стоимости рабочей силы.

Рост налогового бремени. Налоги, уплачиваемые рабочими, являются вычетом из их реальной заработной платы. Чем больше налоги, взимаемые с рабочих буржуазным государством, тем при прочих равных условиях ниже жизненный уровень рабочих.

Повышение интенсивности труда. Интенсификация труда во многих отношениях абсолютно ухудшает положение рабочих. Она, во-первых, вызывает преждевременный износ рабочей силы и увольнение рабочих еще задолго до достижения преклонного возраста; во-вторых, усиливает рост безработицы; в-третьих, способствует увеличению количества несчастных случаев на производстве; наконец, в-четвертых, ведет к падению реальной заработной платы ниже стоимости рабочей силы.

Ухудшение жилищных условий трудящихся. Повышение квартирной платы заставляет многих рабочих ютиться в плохих жилищах, в подвалах и на чердаках, в городских трущобах. Районы трущоб занимают 20% всей жилой площади в американских городах, причем в них живет 33% всего населения США и на их долю приходится 60% всех больных туберкулезом. По признанию группы американских сенаторов, «трущобы разрастаются, как раковая опухоль, они обычно опоясывают деловые кварталы наших городов и более или менее быстро распространяются вширь, разнося ужасную заразу. Это позор для нации...».

Положение пролетариата определяется целым комплексом условий и факторов. Поэтому *абсолютное ухудшение положения пролетариата вполне совместимо с улучшением его положения по отдельным показателям*, если это улучшение перевешивается ухудшением по ряду других показателей.

Реальная жизнь сложна и противоречива. С развитием капитализма рабочему классу в развитых капиталистических странах удается в результате упорной борьбы добиться некоторых частичных улучшений: сокращения рабочего дня, временами — повышения

абсолютного уровня реальной заработной платы, введения страхования от безработицы и т. д. Однако в других отношениях положение пролетариата ухудшается: резко повышается интенсивность труда, сильно возрастает безработица, реальная заработная плата падает ниже стоимости рабочей силы. В отличие от относительного ухудшения положения пролетариата, которое происходит на всем протяжении развития капитализма, абсолютное ухудшение его положения имеет место не всегда, а в те периоды, когда действие факторов, ухудшающих положение рабочего класса, перевешивает упомянутые выше частичные улучшения.

Необходимо иметь в виду, что ухудшение положения рабочего класса — процесс, совершающийся неравномерно как в различных странах, так и в различные периоды времени. В одних странах капиталистического мира рабочему классу удается добиться известных улучшений, но в других странах царят нужда и нищета.

Вместе с тем положение рабочего класса неодинаково в периоды промышленных подъемов и в периоды экономических кризисов. Во время промышленного подъема рабочие могут достигнуть определенных улучшений: заработная плата повышается, безработица уменьшается. Но за промышленными подъемами при капитализме неизбежно следуют кризисы и депрессии. «Кризисы и периоды промышленного застоя, в свою очередь, еще более разоряют мелких производителей, еще более увеличивают зависимость наемного труда от капитала, еще быстрее ведут к относительному, а иногда и к абсолютному ухудшению положения рабочего класса».

Обнищание массы мелких производителей. Капиталистический способ производства ухудшает положение не только пролетариата, но и массы мелких товаропроизводителей — ремесленников и кустарей в городе, крестьян в деревне. В. И. Ленин подчеркивал: «...Мы обвиняем капитализм в нищете *масс* (а не только нищете рабочего класса)...».

Обнищание мелких товаропроизводителей обусловлено прежде всего действием закона стоимости. У мелких товаропроизводителей, использующих примитивную ручную технику, индивидуальное рабочее время превышает общественно необходимое. Однако на рынке им приходится продавать свои товары по общественной стоимости, в результате чего их затраты труда полностью не возмещаются, множество товаропроизводителей беднеет и разоряется.

Обнищание мелких товаропроизводителей тесно связано также с законами концентрации и централизации капитала. Крупные капиталистические предприятия имеют решающие преимущества перед мелкими товаропроизводителями. Последние вынуждены применять примитивную технику и примитивную организацию труда, производство и сбыт товаров обходятся им дороже, чем крупным капиталистам, за кредитом им приходится большей частью обращаться к ростовщикам и получать его на самых невыгодных условиях. Все это ведет к массовой экспроприации мелких крестьян и ремесленников. Например, во Франции за период с 1949 по 1959 год исчезло более 300 тыс. ремесленников.

Абсолютное ухудшение положения мелких товаропроизводителей проявляется в их чрезмерном труде, в охвате все возрастающего количества их скрытой безработицей, в упадке их хозяйства и, наконец, в полном их разорении.

Дальнейшее падение доли заработной платы в национальном доходе и совокупном продукте. Монополии сочетают применение новой техники и научной организации производства с потогонными системами заработной платы, добиваясь значительного роста интенсивности и производительности труда. Это сопровождается повышением нормы прибавочной стоимости и падением доли рабочего класса во всей созданной им стоимости.

В Англии доля заработной платы в национальном доходе составляла в 1891 году около 43%, а в 1963 году без вычета налогов — 39, а за вычетом налогов — только 26%. Во Франции накануне второй мировой войны, в 1938 году, доля заработной платы в национальном доходе составляла 50%, а после войны, в 1952 году, она снизилась до 34%. В США из всей так называемой «присоединенной стоимости» в обрабатывающей промышленности на долю заработной платы производственных рабочих приходилось в середине XIX века 51%, к концу XIX века — 41, а в 1963 году — менее 33%.

Еще быстрее падает доля рабочих во всей создаваемой ими продукции. Так, в обрабатывающей промышленности США доля заработной платы производственных рабочих (за вычетом налогов) в стоимости валовой продукции снизилась с 1929 по 1963 год с 14,5 до 9,7%.

Рост безработицы. Утверждения буржуазных апологетов, будто современный капитализм обеспечил рабочим «полную занятость», представляют собой вопиющее извращение действительности. В эпоху монополистического капитализма безработица не только не ликвидирована, а, напротив, значительно возросла.

Во-первых, усилившиеся концентрация и централизация капитала ведут к повышению органического строения капитала и тем самым к росту промышленной резервной армии. Важным фактором роста безработицы является капиталистическая автоматизация производства. По официальным данным, в 1965 году автоматизация каждую неделю лишала в США работы примерно 35 тыс. человек.

Во-вторых, в условиях монополистического капитализма большое влияние на рост безработицы оказывает усиливающаяся интенсификация труда занятых рабочих.

В-третьих, под давлением монополий разоряются миллионы мелких производителей города и деревни, причем многие из них попадают в ряды армии безработных.

Число одних только полностью безработных в капиталистических странах, по официальным данным, составляло в 1960-1965 годах 11-12 млн. человек.

Интенсификация труда. *Господство монополии способствует повышению интенсивности труда* прежде всего потому, что масштабы и техника производства на монополизированных предприятиях в наибольшей мере позволяют ускорять темпы работы. Например, конвейер стал впервые применяться в XX веке на заводах одного из монополистов автомобильной промышленности США — Генри Форда. Автоматизация производства, которая в капиталистических условиях сопровождается интенсификацией труда, также внедряется преимущественно на монополизированных предприятиях.

Монополии обладают необходимыми средствами, инженерно-техническим и административным персоналом для введения различных систем «научной организации труда», которые при капитализме форсируют интенсификацию труда рабочих. Монополии широко применяют и разнообразные «поощрительные» формы заработной платы, ведущие к тому же результату.

Часовая выработка рабочего в промышленности ФРГ возросла с 1959 по 1964 год в 2,4 раза, а в США с 1947 по 1964 год часовая выработка во всех частных предприятиях в среднем увеличилась на 70%. Разумеется, частично рост выработки связан с повышением производительности труда в результате технического прогресса, но в немалой мере он обусловлен и интенсификацией труда.

Одно из самых тяжелых для рабочих последствий интенсификации труда — увеличение числа несчастных случаев на производстве, многие из которых связаны с переутомлением рабочих. В среднем за год в США после второй мировой войны жертвами несчастных случаев на производстве становятся 2 млн. рабочих, тогда как до войны — менее 1,5 млн. В 1964 году от несчастных случаев на производстве в США пострадало 2050 тыс. рабочих, в том числе погибло при несчастных случаях 14,2 тыс. человек. В ФРГ в 1955 году число несчастных случаев на каждую тысячу застрахованных было на 36% больше, чем в Германии в 1938 году. В западногерманской промышленности ежегодно травмируется каждый седьмой рабочий.

Увеличение разрыва между реальной заработной платой и стоимостью рабочей силы. Установление монополиями высоких цен на предметы потребления рабочих оказывает понижающее влияние на уровень реальной заработной платы. В связи с этим переход от домонополистического капитализма к монополистическому ознаменовался падением реальной заработной платы. В то время как во второй половине XIX века уровень реальной заработной платы в развитых капиталистических странах повысился, с 1900 по 1914 год он упал в США на 6%, в Англии — на 9%.

Однако неправильно было бы считать, что на всем протяжении эпохи монополистического капитализма реальная заработная плата падает. В результате упорной борьбы рабочему классу в развитых капиталистических странах временами удается добиться повышения реальной заработной платы. Например, с 1948 по 1964 год повышение средненедельной реальной заработной платы производственного рабочего в обрабатывающей промышленности

США составило 50%.

Но положение рабочих может ухудшиться даже при повышении реальной заработной платы, если это повышение не покрывает необходимого увеличения расходов на воспроизводство рабочей силы. Дело в том, что рабочим с течением времени требуется большее количество средств существования, во-первых, в результате увеличения «исторического и морального элемента», входящего в стоимость рабочей силы, и, во-вторых, в результате повышения интенсивности труда, делающего необходимым потребление большего количества материальных благ для восстановления затраченной рабочей силы. Поэтому абсолютное повышение реальной заработной платы может сопровождаться значительным падением ее ниже стоимости рабочей силы. Характерно, что после второй мировой войны заработная плата американского рабочего в обрабатывающей промышленности систематически покрывает не более 4/5 прожиточного минимума рабочей семьи. В начале 60-х годов заработная плата была ниже прожиточного минимума в США на 29%, в ФРГ — на 25, во Франции — на 30, в Японии — на 35%.

Роль буржуазного государства и милитаризма в ухудшении положения пролетариата.

Для монополистического капитализма характерно все большее использование монополиями государства для наступления на жизненный уровень пролетариата. Издаваемые буржуазными государствами антирабочие законы и проводимые ими в интересах монополий меры по «замораживанию» заработной платы, несомненно, ухудшают положение рабочего класса.

В том же направлении действует милитаризм. Громадный рост военных расходов сопровождается урезкой государственных расходов на социально-культурные нужды (образование, здравоохранение и т. д.). Свои все возрастающие военные расходы буржуазные государства покрывают путем увеличения налогов с населения, причем налоговое бремя падает громадной тяжестью на рабочий класс и другие слои трудящихся. Например, в Англии сумма подоходного налога, взимаемого с рабочих и служащих, составляла в 1938 году 45 млн. ф. ст., а в 1963 году — 1419 млн. ф. ст., что означает увеличение почти в 32 раза, а с учетом обесценения фунта стерлингов — более чем в 10 раз. В настоящее время в главных капиталистических странах прямые и косвенные налоги поглощают примерно 1/4 всей заработной платы.

Особенно резко ухудшается положение трудящихся во время империалистических войн, когда буржуазные государства удлинляют рабочий день, вводят контроль над заработной платой, закрепляя ее на низком уровне, запрещают стачки и принудительно ограничивают потребление трудящихся с помощью карточной системы.

Характеризуя положение пролетариата в капиталистическом обществе, нельзя ограничиваться только странами высокоразвитого капитализма; необходимо учитывать также положение рабочего класса в экономически отсталых странах. В этих странах пролетариат находится в особенно тяжелом положении; здесь самый продолжительный рабочий день, самая низкая заработная плата, самые плохие условия труда. Гнет двойной эксплуатации — со стороны местного и иностранного капитала — порождает колоссальную нищету среди рабочего класса.

Империалистические монополии эксплуатируют и крестьянство колониальных и зависимых стран, испытывающее также гнет феодальных пережитков и помещичьей эксплуатации. Все это делает положение народных масс колониальных и зависимых стран невыносимым. Подробнее данный вопрос будет изложен в главе XVII, §8.

В вопросе о положении рабочего класса следует избегать двоякого рода ошибок. С одной стороны, не надо преувеличивать значение тех частичных улучшений, которых может добиться рабочий класс в капиталистических странах, и выдавать их за коренное улучшение его положения, как это делают буржуазные экономисты и правые социалисты. С другой же стороны, неправильно считать, что положение пролетариата постоянно и во всех отношениях ухудшается, так как это означало бы игнорирование тех реальных завоеваний, которых пролетариату удается добиться путем упорной классовой борьбы.

Глубокий диалектический анализ положения пролетариата в условиях современного капитализма дан в Программе КПСС. В ней отмечается, что при наличии огромных успехов СССР и всей мировой социалистической системы, при углублении кризиса мирового капитализма и росте влияния коммунистических партий в массах условия классовой борьбы существенно изменились в пользу трудящихся и рабочий класс, объединяя широкие народные массы, может добиться известного улучшения условий жизни народа.

Вместе с тем в Программе КПСС отчетливо разграничиваются частичные уступки, которых удается добиться рабочим в определенных областях, и положение мирового пролетариата в целом.

«Страх перед революцией, успехи социалистических стран, давление рабочего движения вынуждают буржуазию идти на частичные уступки в отношении заработной платы, условий труда, социального обеспечения. Но растущая дороговизна и инфляция сплошь и рядом сводят на нет эти уступки. Заработная плата отстает от материальных и культурных потребностей рабочего и его семьи, возрастающих с развитием общества. Даже относительно высокий уровень жизни в небольшой группе капиталистически развитых стран держится на ограблении народов Азии, Африки и Латинской Америки, на неэквивалентном обмене, на дискриминации женского труда, на жестоком угнетении негров и пришлых рабочих, а также на повышении степени эксплуатации трудящихся самих этих стран. Буржуазный миф о «полной занятости» оказался злобещей издевкой — рабочий класс постоянно страдает от массовой безработицы, от неуверенности в завтрашнем дне. Несмотря на отдельные успехи экономической борьбы рабочего класса, в целом его положение в капиталистическом мире ухудшается».

Извращение реформистами и ревизионистами марксистской теории и капиталистической действительности. В конце XIX века немецкий социал-демократ Эдуард Бернштейн выступил с ревизией учения К. Маркса по всем вопросам, и в частности по вопросу о положении пролетариата. Бернштейн утверждал, что с развитием капитализма положение пролетариата не ухудшается, а, напротив, улучшается, что вместе с ростом капиталистического производства якобы систематически повышается народное благосостояние и что профсоюзы могут парализовать рост безработицы и обеспечить своим членам право на труд. Исходя из этого, Бернштейн пришел к выводу о смягчении классовых противоречий, о ненужности пролетарской революции. Он призывал пролетариат вместо революционной борьбы против капитализма добиваться реформ в рамках капитализма. Это был явный отказ от марксизма и замена его реформизмом.

В то время против Бернштейна выступил другой немецкий социал-демократический теоретик, Карл Каутский. Однако под видом защиты теории К. Маркса Каутский сам подверг ее ревизии. Во-первых, ухудшение положения пролетариата Каутский считал не объективным законом капитализма, а только свойственным капиталистам стремлением к принижению пролетариата. Эта тенденция, по его словам, может быть сведена на нет усилиями рабочего класса. Во-вторых, Каутский резко противопоставлял относительное ухудшение положения пролетариата абсолютному ухудшению, полностью отрицая последнее. При этом он неправильно сводил абсолютное ухудшение положения пролетариата только к абсолютному падению реальной заработной платы, игнорируя другие важные моменты, в частности рост безработицы.

Современные правые социалисты продолжают атаки против учения К. Маркса, причем, как правило, идут по стопам Бернштейна. Например, западногерманский социал-демократ Теймер заявляет: «Сегодня можно сказать, что Бернштейн оказался в принципе прав. Полвека, истекшие с тех пор, принесли социальные реформы и улучшение положения рабочих, что дает иную картину общества, чем можно было бы ожидать согласно предсказаниям Маркса».

Ревизуя теорию К. Маркса, правые социалисты исходят из антимарксистской, идеалистической методологии. Например, английский лейборист Стрэчи утверждает, что люди и правительства могут в рамках капитализма ликвидировать тенденцию к ухудшению положения пролетариата. На самом же деле ухудшение положения пролетариата есть проявление объективного экономического закона, который не может быть преодолен в рамках капитализма.

Выступая с критикой учения К. Маркса, реформисты фальсифицируют это учение. Одним из типичных методов такой фальсификации служит отождествление абсолютного ухудшения положения пролетариата с абсолютным падением реальной заработной платы. Приписывая это отождествление К. Марксу, реформисты пытаются опровергнуть его теорию ссылками на то, что уровень заработной платы в развитых капиталистических странах в настоящее время выше, чем был 100 или 150 лет тому назад. Таким методом «опровержения» учения К. Маркса пользуется, например, французский социалист Рэмбер, который пишет о «нелепой теории абсолютного обнищания, то есть понижения реальной заработной платы». На тех же позициях стоит и французский ревизионист Эрве, который сводит абсолютное ухудшение положения пролетариата к падению реальной заработной платы, называя его «экономической абстракцией», не имеющей никакого отношения к реальной жизни.

Но К. Маркс отнюдь не ставил знака равенства между ухудшением положения пролетариата и падением реальной заработной платы. Учитывая, что жизненный уровень пролетариата определяется сложным комплексом условий, а не только уровнем реальной заработной платы, К. Маркс писал: «...По мере накопления капитала положение рабочего должно ухудшаться, какова бы ни была, высока или низка, его оплата». Следовательно, по К. Марксу, ухудшение положения пролетариата совместимо с повышением заработной платы, так что ссылки реформистов и ревизионистов на такое повышение нисколько не опровергают его теории.

Извращая теорию К. Маркса, реформисты и ревизионисты искажают и современную капиталистическую действительность. Они вслед за кейнсианцами толкуют о «полной занятости», закрывая глаза на массовую безработицу. Они искажают факты и в отношении динамики заработной платы, утверждая, будто постоянно происходит рост реальной заработной платы, хотя на самом деле наряду с периодами повышения реальной заработной платы в тех или иных странах бывают периоды ее понижения. В целях приукрашивания современного капитализма реформисты и ревизионисты замалчивают интенсификацию труда и другие важные проявления ухудшения положения пролетариата. Вся эта ревизия марксизма нужна им для проповеди идеи стирания классовых противоречий в рамках капитализма и для отрицания социалистической революции.

Накопление капитала — обогащение буржуазии. Наряду с ухудшением положения трудящихся масс происходит обогащение класса капиталистов. В процессе накопления капитала наиболее быстрыми темпами возрастает постоянный капитал, прирост которого из года в год увеличивает долю национального богатства, сосредоточенную в руках класса капиталистов. С 1900 по 1958 год производственное оборудование в США, лишь небольшая часть которого принадлежит мелким производителям, львиная же доля сосредоточена в руках капиталистов, возросло с 6,5 млрд. до 200 млрд. долл. (в текущих ценах).

Вместе с накоплением капитала увеличивается и ежегодно присваиваемая капиталистами прибавочная стоимость, что позволяет им одновременно увеличивать свое паразитическое личное потребление и усиливать дальнейшее накопление капитала.

Наглядным показателем все большего обогащения крупной буржуазии в условиях современного капитализма могут служить следующие данные:

Среднегодовая прибыль корпораций США до вычета налогов в 1936—1964 годах (в млрд. долл.)

1936—1940 гг.	6,1
1941—1945 гг.	19,9
1946—1950 гг.	27,1
1951—1955 гг.	38,6
1956—1960 гг.	42,8
1961—1964 гг.	50,2
1964 г.	57,2

Источники: Подсчитано по данным «Historical Statistics of the United States Colonial Times to 1957», Wash., 1960, p. 141; «Statistical Abstract of the United States», 1965, p. 326.

Таким образом, прибыли акционерных компаний США быстро растут из пятилетия в пятилетие, а в 1964 году их прибыли возросли по сравнению с 1936—1940 годами в денежном выражении в 9,4 раза. Если учесть, что за это время покупательная сила доллара уменьшилась более чем вдвое, то это означает, что по своей реальной ценности прибыли крупной буржуазии в США возросли более чем в четыре раза по сравнению с довоенным уровнем. Большой рост капиталов и прибылей происходит и в других капиталистических странах.

Развитие капитализма и возникновение материальных предпосылок социализма.

Капитализму предшествовал феодальный строй, включавший мелкое производство, основой которого являлась частная собственность работника на средства производства. Это производство базировалось на примитивной ручной технике, имело раздробленный характер, исключало концентрацию средств производства, кооперацию и разделение труда внутри предприятий, крайне ограничивало возможности развития производительных сил.

Капитализм начал свое историческое развитие с уничтожения мелкого производства путем насильственной экспроприации у народных масс земли и прочих средств производства. В результате частная собственность, основанная на личном труде, была вытеснена капиталистической частной собственностью, основанной на эксплуатации чужого, наемного труда.

Вслед за экспроприацией мелких производителей происходит экспроприация мелких капиталистов крупными в результате конкурентной борьбы, причем капитал все более сосредоточивается в руках кучки промышленных и финансовых магнатов.

При капитализме процесс производства приобретает общественный характер, что выражается как в широком развитии общественного разделения труда, так и в сосредоточении на крупных капиталистических предприятиях массы наемных рабочих, которые производят товары не индивидуально, как это делали мелкие товаропроизводители, а сообща, на основе коллективного труда. *Создав крупную машинную индустрию и обобществив труд, капитализм тем самым создал материальные предпосылки, необходимые для социализма.*

Однако с ростом концентрации и централизации капитала обостряется основное противоречие капитализма — противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Хотя самый процесс производства приобретает все более общественный характер, средства производства и продукты общественного труда присваиваются кучкой частных собственников — капиталистов, причем наибольшей остроты это противоречие достигает в эпоху монополистического капитализма.

Вскрыв основное противоречие капитализма, марксистско-ленинская теория научно доказала исторически преходящий характер капиталистического способа производства, неизбежность перехода от капитализма к социализму. Несоответствие частной формы присвоения общественному характеру производства означает несоответствие капиталистических производственных отношений характеру производительных сил. Но такое положение вещей не может существовать постоянно. В конечном счете производственные отношения, вступившие в конфликт с развитием производительных сил общества, должны прийти в соответствие с ними. Но это может быть осуществлено только путем замены капиталистических производственных отношений, ставших оковами для развития производительных сил общества, социалистическими производственными отношениями, дающими полный простор развитию производительных сил.

Обострение классовой борьбы пролетариата и неизбежность социалистической революции. Одних только объективных предпосылок для перехода от капитализма к социализму недостаточно. Отживающие классы никогда не сходят с исторической сцены добровольно, даже если тот экономический строй, при котором они занимают господствующее положение, уже прогнил и стал величайшим тормозом развития производительных сил общества. Это относится и к буржуазии, которая всячески цепляется за свое экономическое господство и политическую власть, оказывая упорное сопротивление прогрессивным силам общества. Поэтому необходимым условием перехода от капитализма к социализму является завоевание пролетариатом политической власти и революционное преобразование всего экономического строя общества. Огромное значение для перехода от капитализма к социализму имеют не только объективные предпосылки, но и так называемый субъективный фактор — наличие революционного пролетариата, осознавшего свои классовые интересы и поднимающегося на штурм капитализма.

Сам капитализм в процессе своего развития создает не только объективные, но и субъективные предпосылки, необходимые для его гибели. В лице пролетариата капитализм создал своего собственного могильщика. Вместе с развитием капитализма растут мощь и организованность рабочего класса. Совместный труд на крупных капиталистических предприятиях способствует сплочению рабочих и росту классового самосознания пролетариата. Вместе с тем по мере развития капитализма ухудшается положение пролетариата. Все это неизбежно ведет к обострению классовой борьбы.

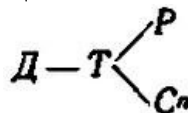
Итак, с развитием капитализма и обострением его противоречий создаются объективные и субъективные предпосылки для уничтожения капиталистического строя и перехода к самому прогрессивному общественному строю — коммунизму. Характеризуя эту историческую тенденцию капиталистического накопления, К. Маркс писал: «Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней. Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют».

Ход исторических событий блестяще подтвердил гениальный научный прогноз К. Маркса. В октябре 1917 года пробил час капиталистической частной собственности в России. Великая Октябрьская социалистическая революция привела к экспроприации экспроприаторов и построению социализма в нашей стране. После второй мировой войны пробил час капиталистической частной собственности в ряде стран Европы и Азии, вступивших на путь социализма.

ГЛАВА VIII. КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ КАПИТАЛА

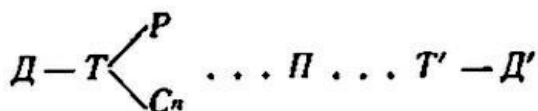
В ряде предыдущих глав были рассмотрены экономические отношения, возникающие в капиталистическом процессе производства. Но так как в капиталистическом хозяйстве продукты производятся для рынка, то за процессом производства следует процесс обращения. Задача данной главы — рассмотреть кругооборот и оборот капитала как единство процессов производства и обращения.

Три стадии кругооборота капитала и три формы промышленного капитала. Любой капитал, вложенный в предприятие, производящее какие-либо материальные блага, проходит



в своем движении через следующие стадии: 1) $D - T$, то есть покупка на деньги рабочей силы (P) и средств производства (Cn); 2) производительное потребление этих товаров, или процесс производства ($П$), в результате чего создаются новые товары с большей стоимостью; 3) $T - D$, то есть реализация на рынке произведенных товаров, содержащих в себе прибавочную стоимость.

Таким образом, весь кругооборот промышленного капитала выражается формулой:



Из трех стадий кругооборота капитала первая и третья образуют процесс обращения, вторая же — процесс производства.

На различных стадиях своего кругооборота промышленный капитал выступает в различных формах. Первой его формой является *денежный капитал*. Так как промышленный капиталист использует деньги для извлечения прибавочной стоимости, то они представляют собой не просто деньги, а денежный капитал.

На второй стадии своего кругооборота промышленный капитал выступает как *производительный капитал*, который представляет собой совокупность средств производства и рабочей силы, используемых капиталистом для присвоения прибавочной стоимости.

Наконец, на третьей стадии своего кругооборота промышленный капитал выступает как *товарный капитал*, то есть в виде произведенных товаров, воплощающих в себе первоначально авансированную капитальную стоимость и прибавочную стоимость.

Три формы промышленного капитала выполняют различные экономические функции и поэтому были названы К. Марксом функциональными формами капитала. Функция денежного капитала состоит в подготовке условий для извлечения прибавочной стоимости, функция производительного капитала — непосредственное выжимание прибавочной стоимости, функция товарного капитала — реализация капитальной стоимости и прибавочной стоимости.

Первая стадия кругооборота капитала. Следует различать форму данной стадии и ее содержание. По своей форме $D - T$ есть простой акт денежного и товарного обращения, покупка товаров на деньги. Однако не форма акта $D - T$, а его материальное содержание делает этот акт первой стадией кругооборота капитала. Деньги служат капиталом не потому, что вообще бросаются в обращение (например, деньги, на которые капиталист покупает предметы потребления, не являются капиталом), а только вследствие того, что они затрачиваются на покупку специфических товаров, служащих средством извлечения прибавочной стоимости.

Первая стадия кругооборота капитала расчленяется на два акта: $D - P$, то есть покупка рабочей силы, и $D - Cn$, то есть покупка средств производства. Особенностью

капиталистического способа производства является первый акт. Покупка средств производства имела место и до капитализма, когда в качестве их покупателей выступали главным образом мелкие товаропроизводители. Но покупка рабочей силы осуществляется только капиталистами и предполагает наличие капиталистического способа производства.

В акте $D—P$ капиталист и рабочий выступают как покупатель и продавец, а отношение между ними — как простое товарно-денежное отношение. Но за отношением обмена скрывается производственное отношение между представителями двух антагонистических классов. Необходимым условием продажи рабочей силы является отделение рабочих от средств производства и сосредоточение последних в собственности капиталистов.

Вторая стадия кругооборота капитала. Вторая стадия кругооборота капитала представляет собой процесс производства не только материальных благ, но и прибавочной стоимости.

Средства производства и рабочая сила необходимы для производства материальных благ в любом обществе; но производительным капиталом они становятся только в рамках капиталистических производственных отношений. *Совокупность средств производства, принадлежащих капиталисту, в соединении с рабочей силой, купленной капиталистом, образует производительный капитал.* При иных исторических условиях, когда средства производства не являются капиталистической собственностью, а рабочая сила не выступает в качестве товара, совокупность этих факторов не образует производительного капитала.

Третья стадия кругооборота капитала. На последней стадии своего кругооборота капитал выступает в товарной форме.

Характерная черта товарного капитала, в отличие от товаров как таковых, состоит в том, что он воплощает в себе прибавочную стоимость. Товар-ситец, произведенный ремесленником, не образует капитала, так как не содержит в себе прибавочной стоимости. Точно такой же ситец, произведенный на капиталистической фабрике, есть товарный капитал, поскольку стоимость этого ситца содержит в себе прибавочную стоимость. Следовательно, характер товаров как товарного капитала не зависит от их потребительной стоимости, а определяется тем, что в них воплощена прибавочная стоимость.

В результате реализации капиталистом товаров его капитал возвращается к своей первоначальной, денежной форме; прибавочная же стоимость, которая первоначально имела товарную форму, после реализации товаров впервые принимает денежную форму.

Кругооборот денежного капитала в целом. В каждом кругообороте промышленный капитал последовательно принимает три сменяющие друг друга формы — денежную, производительную и товарную, а в конце кругооборота возвращается к своей денежной форме.

Непрерывность кругооборота капитала предполагает непрерывную смену трех его форм. «Кругооборот капитала совершается нормально лишь до тех пор, пока его различные фазы без задержек переходят одна в другую. Если капитал задерживается на первой фазе $D—T$, то денежный капитал затвердевает в виде сукровища; если на производственной фазе, то на одной стороне лежат, не функционируя, средства производства, между тем как на другой стороне остается незанятой рабочая сила; если капитал задерживается на последней фазе $T—D$, то нераспроданные товары, накапливаясь, преграждают путь потоку обращения».

Если бы весь капитал в данное время находился только в денежной или только в товарной форме, то прервался бы процесс производства; а если бы весь он находился только в производительной форме, то прервался бы процесс обращения. Поэтому непрерывный ход кругооборота капитала требует того, чтобы у каждого капиталиста различные части его капитала одновременно находились в различных формах.

Фактически так оно и происходит: в каждый данный момент одна часть капитала выступает в форме денежного капитала, другая — в форме производительного капитала и третья — в форме товарного капитала. При этом наличие части капитала в денежной форме позволяет капиталисту продолжать покупку рабочей силы и средств производства, не дожидаясь того, пока будут произведены на его предприятии и проданы товары; наличие же части капитала в производительной форме позволяет ему продолжать процесс производства в то время, когда

ранее произведенные товары еще ожидают своей реализации на рынке.

Итак, отдельные части капитала последовательно переходят из одной формы в другую, а весь капитал одновременно находится во всех трех формах.

Рассмотренный выше кругооборот $D—T…P…T$ —Детский кругооборот денежного капитала, так как в нем движение капитала начинается с денежной формы и заканчивается денежной формой. В этой формуле процесс производства сводится только к посредствующему звену, без которого капиталист не может обойтись, но в котором он вовсе не видит своей цели. Формула кругооборота денежного капитала ярко выражает движущий мотив капиталистического производства — погоню за прибавочной стоимостью, которая здесь выступает в виде «делания денег».

Жажда прибавочной стоимости ненасытна. Поэтому капиталист все время пускает капитал в движение, чтобы все время извлекать прибавочную стоимость. Многократные кругообороты капитала включают в себя не только кругооборот денежного капитала, но и кругообороты производительного и товарного капитала.

Кругооборот производительного капитала. Зайдя в цех капиталистической фабрики, мы увидели бы, как многочисленные рабочие приводят в действие множество станков и механизмов и перерабатывают массу сырья. Здесь промышленный капитал находится в форме производительного капитала. Вслед за тем из процесса производства выходят готовые товары, которые направляются для реализации на рынок и превращаются в деньги. После этого капиталист снова покупает рабочую силу и средства производства, и процесс производства возобновляется. Итак, кругооборот производительного капитала выглядит следующим образом:

$P… T—D—T…P$

Чем же отличается этот кругооборот от рассмотренного ранее?

Во-первых, тем, что в кругообороте производительного капитала процесс производства выступает как начальный и конечный пункты, а процесс обращения лишь как посредствующее звено между двумя процессами производства. В кругообороте денежного капитала на первый план выступает обращение, в кругообороте же производительного капитала — производство.

Во-вторых, кругооборот производительного капитала выражает не только процесс производства, но и процесс воспроизводства, показывая возобновляемость процесса производства.

В приведенной формуле величина производительного капитала в конце кругооборота такая же, как и в начале его; следовательно, это — простое воспроизводство. При расширенном же воспроизводстве величина производительного капитала в конце кругооборота превышает его величину в начале кругооборота, то есть

$P… T—D—T…P$

Кругооборот товарного капитала. На любом капиталистическом предприятии имеются не только производственные цехи, но и склад готовой продукции, где хранятся произведенные, но еще не проданные товары. Здесь капитал находится в виде T , то есть в форме товарного капитала. Дальнейшее его движение таково: товары реализуются на рынке, в результате чего капитальная стоимость вместе с прибавочной стоимостью превращается из товарной формы в денежную; затем капиталист покупает рабочую силу и средства производства, а его капитал превращается в производительный капитал; наконец, из процесса производства выходят товары, содержащие в себе прибавочную стоимость, и капитал вновь принимает товарную форму. Следовательно, кругооборот товарного капитала выглядит так:

$T—D—T… P… T$

В чем отличия этого кругооборота от предыдущих?

Во-первых, кругооборот товарного капитала начинается с уже возросшей капитальной стоимости, так как T равняется первоначальной капитальной стоимости плюс прибавочная стоимость. Поэтому кругооборот товарного капитала охватывает не только движение

капитала, но и движение прибавочной стоимости.

Во-вторых, *кругооборот товарного капитала включает в себя как производительное, так и личное потребление*, поскольку реализация всей товарной продукции в капиталистическом обществе предполагает: а) покупку капиталистами средств производства для производительного потребления, б) покупку капиталистами и рабочими предметов личного потребления.

Кругооборот товарного капитала, начинающийся с актов продажи и купли, показывает значение реализации товаров для капиталистического производства. Ведь если произведенные товары (*T*) не будут реализованы, то у капиталистов не будет денег для покупки рабочей силы и средств производства, следовательно, станет невозможным возобновление процесса производства.

Единство трех форм кругооборота капитала. Прежде всего кругообороты денежного, производительного и товарного капитала имеют единую основу — капиталистический способ производства. Далее их объединяет единая цель; эта цель — возрастание стоимости, получение прибавочной стоимости. Наконец, общим для всех кругооборотов является и то, что *каждый кругооборот капитала представляет собой процесс, в котором капитал все время находится в движении*, переходит из одной формы в другую, принимая поочередно три формы — денежную, производительную и товарную.

В первом томе «Капитала» К. Маркс раскрыл классовую сущность капитала, показав, что капитал есть стоимость, приносящая прибавочную стоимость, и что он выражает производственные отношения между двумя антагонистическими классами — пролетариатом и буржуазией. Во втором томе «Капитала» К. Маркс дополнил свой анализ этой категории, обосновав следующее важное положение: «Капитал как самовозрастающая стоимость заключает в себе не только классовые отношения, не только определенный характер общества, покоящийся на том, что труд существует как наемный труд. Капитал есть движение, процесс кругооборота, проходящий различные стадии, процесс, который, в свою очередь, заключает в себе три различные формы процесса кругооборота. Поэтому капитал можно понять лишь как движение, а не как вещь, пребывающую в покое».

Единство производства и обращения при капитализме. Капиталистическое обращение невозможно без капиталистического производства. Во-первых, товары, прежде чем поступить в процесс обращения, производятся на капиталистических предприятиях. Во-вторых, рабочая сила становится товаром и вступает в процесс обращения только потому, что существует капиталистическое производство.

В свою очередь, капиталистическое производство невозможно без обращения. Через обращение капиталисты приобретают товар-рабочую силу (а также средства производства), без чего капиталистический процесс производства не может начаться. В обращении реализуются ранее произведенные товары, без чего не может продолжаться капиталистическое производство.

Таким образом, *в капиталистическом хозяйстве производство и обращение взаимосвязаны; каждый из этих процессов не может происходить без другого.*

Примат производства над обращением. В капиталистическом процессе производства наемные рабочие своим конкретным трудом создают потребительные стоимости, а своим абстрактным трудом создают стоимость и прибавочную стоимость.

Что касается процесса обращения, то в нем потребительные стоимости только перемещаются от одного собственника к другому, стоимость же товаров лишь превращается из денежной формы в товарную и из товарной формы в денежную. Будучи только сменой форм стоимости, процесс обращения несколько не увеличивает вступающие в него стоимости.

Поэтому среди метаморфоз капитала, то есть превращений его из одних форм в другие, К. Маркс различал реальную и формальную метаморфозы. *Реальная метаморфоза капитала происходит в процессе производства*, где капитальная стоимость изменяет свою величину: именно здесь прибавочный труд наемных рабочих создает прибавочную стоимость. Напротив,

в процессе обращения совершаются только формальные метаморфозы капитала, то есть он изменяет свою форму, но не величину.

Отсюда следует, что *главную роль в капиталистическом хозяйстве играет не процесс обращения, а процесс производства*. Ведь краеугольным камнем капиталистической системы служит прибавочная стоимость, а она образуется в процессе производства. Значение процесса обращения в капиталистическом хозяйстве состоит в том, что он, во-первых, prepares производство прибавочной стоимости (через покупку средств производства и рабочей силы) и, во-вторых, реализует уже произведенную стоимость и прибавочную стоимость. В самом же создании стоимости и прибавочной стоимости процесс обращения не участвует.

Кроме того, примат производства над обращением обосновывается следующими соображениями:

1. *Необходимость обращения обусловлена наличием товарного производства*. Производство материальных благ существует в любом обществе, обращение же имеет место только при наличии товарного производства.

2. *Характер обращения определяется характером производства*. Например, капиталистическое производство обуславливает капиталистическое обращение, причем из анархии производства вытекает и анархический, стихийный характер обращения. Напротив, при социализме, где производство основано на общественной собственности, процесс обращения перестал быть процессом обращения капитала и приобрел планомерный характер.

3. *Степень развития обращения определяется характером и развитием производства*. Прежде всего материальной основой обращения является общественное разделение труда, без которого вообще не может существовать товарный обмен. Далее, масштабы обращения и размеры рынка зависят от степени развития общественного разделения труда: чем больше развито общественное разделение труда, тем больше производится и поступает в обращение товаров, тем более расширяется рынок.

Примат производства над обращением означает и примат производительного капитала над денежным и товарным капиталом. Деньги становятся денежным капиталом лишь потому, что на них приобретаются элементы производительного капитала — рабочая сила и средства производства. В свою очередь, товары выступают как товарный капитал только потому, что они вышли из капиталистического процесса производства, явились результатом функционирования производительного капитала.

Из теоретического положения К. Маркса о примате производства над всеми другими сторонами экономической жизни, в частности над обращением, следуют важные политические выводы. Так как решающее значение в капиталистической системе имеет производство прибавочной стоимости и так как эксплуатация наемного труда коренится именно в капиталистическом производстве, то и освободиться от эксплуатации пролетариат может только путем революционного преобразования самого способа производства, путем замены после пролетарской революции капиталистического производства, базирующегося на частной собственности, социалистическим производством, основанным на общественной собственности. Никакие реформы в сфере обращения (как и в сфере распределения) не могут ликвидировать капиталистическую эксплуатацию.

Критика буржуазной меновой концепции. В противоположность марксизму, для вульгарной буржуазной политической экономии характерна *меновая концепция, то есть учение о примате (главенстве) процесса обращения над процессом производства*. Эта концепция выдвигалась буржуазными экономистами еще более ста лет тому назад. Например, французский вульгарный экономист Бастиа подменял производственные отношения людей меновыми отношениями, утверждая, что «взаимные сношения людей... не могут быть ничем другим, как взаимным обменом услуг».

Отрицание решающей роли производства материальных благ и приписывание такой роли обмену имели ярко выраженный буржуазно-апологетический смысл. Цель заключалась в том, чтобы заглушить капиталистическую эксплуатацию и изобразить отношения между наемными рабочими и капиталистами не как отношения эксплуатации, а как «обмен услугами».

Меновая концепция весьма характерна и для буржуазной политической экономии XX века. Так, американский экономист У. К. Митчелль заменяет понятие «капитализм» понятием «современное денежное хозяйство», которое он характеризует следующим образом: «Вместо

того чтобы заниматься производством тех благ, которые необходимы для их семей, люди добывают деньги и на свои денежные доходы покупают для собственного пользования товары, созданные другими».

Английский экономист Дж. М. Кейнс также подменяет капитализм «денежным хозяйством», причем придает решающее значение не производству, а рынку. В соответствии со своей меновой концепцией Кейнс, как было показано в предыдущей главе, объясняет безработицу недостаточностью рыночного спроса на товары и находит «лекарство» против нее в увеличении этого спроса.

Базирующаяся на меновой концепции подмена капитализма «денежным хозяйством» совершенно несостоятельна, так как игнорирует коренные черты капиталистического способа производства. Капитализм отличается от других экономических систем не наличием «денежного хозяйства» (оно существовало и до капитализма), а, во-первых, тем, что товарное производство стало всеобщей формой производства, и, во-вторых, тем, что капиталистическое производство основано на эксплуатации наемного труда, а потому предполагает превращение рабочей силы в товар. Выдвигая на первый план «денежное хозяйство», то есть сферу обращения, буржуазные апологеты затушевывают капиталистическую эксплуатацию, осуществляемую в сфере производства. Но «буржуазному кругозору, при котором все внимание поглощается обдeldыванием коммерческих делишек, как раз соответствует воззрение, что не характер способа производства служит основой соответствующего ему способа обмена, а наоборот».

Меновая концепция характерна и для реформистов. Например, австрийский правый социалист К. Реннер, ревизуя марксистское учение о примате производства над обращением, утверждал, будто «процесс обращения является для капиталистического ведения хозяйства не только характерным, но и решающим моментом». Исходя из антимарксистской меновой концепции, Реннер по существу отрицал основное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения — и подменял его противоречием между производством и обращением. По Реннеру, производство в условиях современного капитализма уже приобрело планомерный характер, но в обращении еще сохраняются элементы анархии, стихийности. Отсюда он делал вывод, что для перехода от капитализма к социализму остается только внести плановое начало и в сферу обращения.

Реннер выступил с теорией «социализации через обращение». Вопреки К. Марксу, он утверждал, что переход от капитализма к социализму должен быть осуществлен не путем экспроприации экспроприаторов и взятия важнейших средств производства в руки диктатуры пролетариата, а путем постепенного внедрения государственного регулирования в область денежного обращения, торговли и банковского дела. Таким образом, *меновая концепция была использована правыми социалистами против марксистской теории социалистической революции*, для пропаганды антимарксистской теории постепенного перерастания капитализма в социализм.

С той же целью используют меновую концепцию современные реформисты. Например, после второй мировой войны лейбористская партия Великобритании в своей предвыборной программе заявляла: «Стержнем всякой экономической системы является контроль над ее денежным обращением, банковским аппаратом и методами вложения капитала». Исходя из приписывания сфере обращения решающей роли в капиталистической экономике, английские лейбористы, а также правые социалисты в других странах видят «путь к социализму» не в пролетарской революции и социалистическом обобществлении основных средств производства, а в государственном «регулировании» процесса обращения. Здесь антимарксистский, антиреволюционный характер меновой концепции раскрывается со всей очевидностью.

Понятие оборота капитала. *Кругообороты капитала все время следуют один за другим, возобновляются, повторяются. Происходящие один за другим кругообороты капитала образуют оборот капитала, продолжающийся с момента авансирования капитала и до момента его возврата к капиталисту в первоначальной форме.*

Оборот капитала не совпадает с его кругооборотом. Как мы увидим ниже, в результате каждого кругооборота к капиталисту возвращается в денежной форме только часть авансированного капитала; полный же свой оборот капитал совершает только тогда, когда вся капитальная стоимость возвращается к капиталисту в своей первоначальной (денежной) форме, а для этого обычно требуется несколько кругооборотов капитала.

Для понимания этого важное значение имеет разграничение таких элементов капитала, оборот которых происходит неодинаково.

Постоянный капитал и его элементы. Средства производства, в которых вещественно воплощен постоянный капитал, подразделяются на: 1) средства труда; 2) предметы труда. Первая группа включает в себя машины и инструменты, производственные здания и сооружения; вторая группа включает в себя сырье, топливо и электроэнергию, полуфабрикаты и вспомогательные материалы. Эти группы отличаются друг от друга по следующим признакам:

1. По характеру функционирования в производственном процессе. Средства труда функционируют более или менее длительное время (например, машина — 10 лет, фабричное здание — 50 лет), сохраняя свою прежнюю натуральную форму. Напротив, предметы труда (например, хлопок, уголь) потребляются в каждом производственном процессе и по истечении его должны быть заменены новыми.
2. По характеру перенесения стоимости. Так как средства труда функционируют в процессе производства в течение ряда лет, то их стоимость переносится на товары по частям. Если, например, машина функционирует в течение 10 лет, а фабричное здание существует 50 лет, то ежегодно в стоимость продукции войдет $1/10$ стоимости машины и $1/50$ стоимости здания. Часть стоимости средств труда, соответствующая их износу и переносимая в стоимость готовых товаров, называется *амортизацией*. Иначе обстоит дело с предметами труда. Так как сырье и материалы, топливо и электроэнергия потребляются в каждом производственном процессе, то и стоимость их целиком (а не частично) переносится в стоимость готовых товаров.
3. По способу оборота капитальной стоимости. Часть капитала, затрачиваемая на покупку предметов труда, возвращается к капиталисту в денежной форме после каждого кругооборота капитала, а та часть, которая затрачивается им на покупку средств труда, полностью возвращается в денежной форме только после ряда кругооборотов.

Основной капитал и оборотный капитал. Исходя из указанных различий в способе оборота капитальной стоимости, следует различать основной и оборотный капитал. *Основной капитал — это та часть производительного капитала, стоимость которой переносится на продукт постепенно и возвращается к капиталисту в денежной форме по частям.* В основной капитал входит стоимость всего оборудования предприятия (машины, инструменты, транспортные устройства и т. д.), производственных зданий и сооружений.

Остальная часть постоянного капитала, воплощенная в сырье, топливе, материалах, электроэнергии, входит в оборотный капитал, стоимость которого возвращается к капиталисту в денежной форме в результате каждого кругооборота капитала.

Но оборотный капитал не сводится только к указанной части постоянного капитала; он включает в себя и переменный капитал. Как ни отличается рабочая сила от всех средств производства (только потребление товара — рабочей силы, то есть труд наемных рабочих, создает прибавочную стоимость), в одном отношении капитал, затраченный на покупку рабочей силы, сходен с капиталом, затраченным на покупку сырья и материалов, топлива и электроэнергии: и тот и другой полностью входят в стоимость произведенных товаров и целиком возвращаются к капиталисту в денежной форме после продажи этих товаров. Вот почему оборотный капитал включает в себя: 1) стоимость предметов труда и 2) стоимость рабочей силы, то есть часть постоянного капитала и весь переменный капитал. Следовательно, *оборотный капитал — это та часть производительного капитала, стоимость которой входит в продукт целиком и полностью возвращается к капиталисту в денежной форме в каждом кругообороте капитала.*

Оборотный капитал включает в себя не только часть постоянного капитала, стоимость которого переносится на товары, но и переменный капитал, стоимость которого не переносится, а возмещается за счет новой стоимости, созданной трудом рабочих.

Деление капитала на основной и оборотный существенно отличается от его деления на постоянный и переменный. Как было выяснено в главе III, *деление капитала на постоянный и переменный важно для понимания происхождения прибавочной стоимости*; оно отвечает на вопрос: как происходит возрастание капитальной стоимости? *Деление же капитала на основной и оборотный важно для понимания характера оборота капитала* и отвечает на

другой вопрос: как происходит обращение капитальной стоимости, каким образом капитал оборачивается? Разумеется, главным является первое из этих делений.

Физический и моральный износ основного капитала. *Физическим износом основного капитала называется процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся материально непригодными для дальнейшего функционирования.* Рано или поздно машины портятся, выходят из строя, здания ветшают и не могут больше выполнять свое назначение.

Моральным износом основного капитала называется его обесценение или выход из строя вследствие появления более дешевого или более совершенного оборудования.

Различают два вида морального износа основного капитала. Первый из них состоит в том, что прежние по своим техническим качествам машины начинают производиться с меньшими затратами труда, в результате чего не только падает стоимость вновь производимых машин, но и обесцениваются старые машины. Второй вид морального износа основного капитала состоит в вытеснении старых машин новыми в результате технического прогресса.

Моральный износ основного капитала при капитализме имеет ряд особенностей.

Во-первых, *моральный износ основного капитала есть стихийно совершающийся процесс.* Конкуренция заставляет капиталистов заменять устаревшее оборудование новым для удешевления производства товаров и достижения успеха в борьбе с соперниками.

Во-вторых, *моральный износ основного капитала способствует разорению части капиталистов* — мелких и средних, которые зачастую не располагают средствами, необходимыми для обновления основного капитала. Применяя устаревший основной капитал, они не в состоянии конкурировать с крупными капиталистами и терпят крах.

В-третьих, *массовый моральный износ основного капитала связан с экономическими кризисами.* Именно в результате кризисов перепроизводства, когда цены товаров резко падают, применение старого оборудования перестает себя оправдывать и это вынуждает капиталистов досрочно заменять его новым.

Чтобы уменьшить риск морального износа капитала, капиталисты стремятся сократить срок переноса его стоимости на товары. Этого они добиваются за счет усиления эксплуатации рабочих — путем удлинения рабочего дня и интенсификации труда.

В условиях современного капитализма монополии используют моральный износ основного капитала для увеличения своих прибылей. Это достигается путем ускоренной его амортизации. Так, в США во время второй мировой войны по закону 1941 года капиталистам было дано право включать в амортизацию 20% стоимости промышленного оборудования и зданий, необходимых для военных целей, с освобождением этих сумм от налогов. Такой же порядок был установлен в 1950 году в связи с войной в Корее. При такой ускоренной амортизации основной капитал считается «амортизированным» в течение пяти лет, хотя его фактическое снашивание охватывает значительно больший период. В настоящее время к новому промышленному оборудованию в США и в других капиталистических странах применяется система ускоренной амортизации. Это означает, что под видом амортизации основного капитала монополии накапливают большие прибыли и ускользают от налогового обложения.

Рост основного капитала и обострение противоречий капитализма. С прогрессом техники авансированный основной капитал растет быстрее, чем оборотный. Например, по приблизительным подсчетам, в обрабатывающей промышленности США с 1889 по 1959 год основной капитал увеличился в денежном выражении в 41, а оборотный — в 31 раз. Наиболее быстро растет та часть основного капитала, которая вкладывается в оборудование. Так, с 1930 по 1963 год стоимость построек и оборудования в обрабатывающей промышленности США увеличилась с 59,5 млрд. до 96 млрд. долл. (в неизменных ценах 1954 г.), то есть в 1,6 раза, причем стоимость построек — с 40,6 млрд. до 45,5 млрд. долл., то есть только на 12%, а стоимость оборудования — с 18,9 млрд. до 50,4 млрд. долл., то есть в 2,7 раза.

Рост основного капитала способствует обострению основного противоречия капитализма: чем больше размеры основного капитала, тем больше обобществляется процесс производства и тем разительнее противоречие между общественным характером производства и

частнокапиталистической формой присвоения.

Рост основного капитала способствует и обострению классовых противоречий в капиталистическом обществе.

Во-первых, увеличение основного капитала, связанное с прогрессом техники, содействует росту производительности труда, что ведет к повышению степени эксплуатации рабочих.

Во-вторых, быстрый рост основного капитала способствует повышению органического строения капитала и росту безработицы.

В эпоху монополистического капитализма противоречивый характер роста основного капитала усугубляется. Монополии, вложив крупные суммы в основной капитал своих предприятий, опасаются обесценения этого капитала в результате прогресса техники. Это побуждает их искусственно тормозить прогресс техники. Старые вложения в основной капитал становятся тяжелым грузом, препятствующим его обновлению. Это — одно из проявлений противоречия между производительными силами и капиталистическими производственными отношениями.

Тенденция к снижению капиталоемкости продукции. Чем эффективнее используется основной капитал, тем большее количество продукции производится на каждую единицу основного капитала. Прогресс техники и более эффективное использование основного капитала в условиях современного капитализма ведут к тому, что коэффициент капиталоемкости продукции, измеряемый отношением "**основной капитал/продукция**", в общем имеет тенденцию к понижению. Это непосредственно обусловлено тем, что рост продукции опережает рост основного капитала. Например, за период 1947—1964 годов промышленная продукция США увеличилась в 2 раза, тогда как капиталовложения в оборудование увеличились в 1,3 раза. В то время как в 1929 году на каждый доллар продукции обрабатывающей промышленности США приходилось 46,9 цента основного капитала, в 1963 году капиталоемкость снизилась до 23,5 цента на 1 долл. продукции.

Однако общая тенденция к повышению эффективности использования основного капитала и, соответственно, к снижению капиталоемкости продукции прокладывает себе путь через ряд колебаний, причем в некоторые периоды наблюдаются противоположные явления.

Время и число оборотов капитала. *Время оборота капитала — это период, продолжающийся с момента авансирования капитала в денежной форме и до возвращения его к капиталисту в той же форме.*

Время оборота оборотного капитала равняется периоду одного кругооборота капитала, а время оборота основного капитала охватывает ряд кругооборотов. У различных элементов основного капитала время оборота неодинаково: оно больше у производственных зданий, меньше у машин и еще меньше у инструментов. Чтобы определить время оборота основного капитала в целом, надо разделить сумму авансированного основного капитала на годовую сумму амортизации. Предположим, что авансирован основной капитал в 80 млн. долл., в том числе стоимость производственных зданий составляет 30 млн., машин — 40 млн. и инструментов — 10 млн. долл. Допустим, что здания амортизируются за 30 лет, машины — за 8 лет и инструменты — за 5 лет. В таком случае годовая сумма амортизации составит: 1 млн. + 5 млн. + 2 млн. = 8 млн. долл., а время оборота основного капитала **$80/8=10$ лет**.

Чтобы определить время оборота всего капитала (основного и оборотного), надо сложить годовую амортизацию основного капитала и сумму обернувшегося за год оборотного капитала, а затем разделить общую сумму авансированного (основного и оборотного) капитала на сумму этих двух слагаемых.

Предположим, что авансированный основной капитал предприятия составляет 80 млн. долл., авансированный оборотный капитал — 20 млн. долл., причем первый оборачивается за 8 лет, а второй — за 6 месяцев, то есть два раза в год. В таком случае ежегодно к капиталисту будет возвращаться в денежной форме $1/8$ основного капитала, или 10 млн. долл., и двукратная сумма оборотного капитала, или 40 млн. долл., а всего — 50 млн. долл. Следовательно, время оборота всего капитала, равного 100 млн. долл., составит $100/50$, то есть 2 года.

Время оборота капитала зависит от того, в каких пропорциях он делится на основной и

оборотный капитал. Чем больше удельный вес основного капитала во всем капитале, тем больше, при прочих равных условиях, время оборота капитала.

Соотносительным к времени оборота капитала понятием является число оборотов капитала. При этом они находятся в обратном отношении друг к другу: *чем меньше время оборота капитала, тем больше число оборотов капитала в год*. Ясно, что если время оборота капитала составляет 6 месяцев, то капитал делает два оборота в год; если же время оборота капитала составляет 12 месяцев, то капитал делает только один оборот в год.

Общее правило таково: *число оборотов капитала равняется году, деленному на время оборота капитала*. Это может быть выражено формулой: $n = O/o$, где n — число оборотов капитала за год, O — год, или 12 месяцев, o — время оборота капитала.

Рабочий период. Время оборота капитала состоит из следующих двух частей: 1) *время производства*, то есть период, в течение которого капитал находится в сфере производства и имеет форму производительного капитала; 2) *время обращения*, то есть период, в течение которого капитал находится в сфере обращения и выступает в формах денежного капитала и товарного капитала.

Важнейшим элементом времени производства является рабочий период. *Рабочий период — это то количество рабочих дней, которое затрачивается на производство и по истечении которого получается готовый продукт*.

Длина рабочего периода зависит прежде всего от особенностей той или иной отрасли производства, от характера производимого в данной отрасли продукта. Например, период выпечки хлеба измеряется часами и даже минутами, в судостроении же постройка большого корабля требует многих месяцев.

В каждой данной отрасли промышленности длина рабочего периода зависит как от продолжительности рабочего дня, так и от уровня производительности труда. С механизацией производства и повышением производительности труда сокращается рабочий период. Например, прежде постройка дома требовала нескольких лет, а теперь, при механизации строительства, дом может быть построен из сборных частей за несколько месяцев или даже недель.

Рабочий период представляет собой главный элемент во всем времени оборота капитала, так как именно в течение рабочего периода создаются стоимость и прибавочная стоимость.

Чем продолжительнее рабочий период, тем больший капитал должен быть затрачен на производство. Возьмем для примера постройку доменной печи и производство пряжи. Чтобы построить доменную печь, требуется несколько месяцев, в течение которых капиталист должен затрачивать оборотный капитал на металл, топливо, оплату рабочей силы и т. д. Для превращения же хлопка в пряжу требуется очень мало рабочего времени, и на прядильной фабрике ежедневно выпускается товарная продукция, поступающая в продажу. Поэтому на постройку доменной печи капиталист должен авансировать значительно больший капитал, чем на изготовление пряжи.

Время производства. *Время производства включает в себя не только рабочий период, но и перерывы в процессе труда, которые обусловлены различными причинами.* Одна из них — отсутствие непрерывной круглосуточной работы предприятий. Если предприятие работает в одну или в две смены, то в течение остального времени суток процесс труда прерывается. Тем не менее и это время относится ко времени производства, поскольку капитал продолжает находиться в форме производительного капитала.

Особой причиной перерывов в процессе труда является то, что в ряде отраслей технология производства требует некоторого времени на те или иные физические или химические процессы. Например, после окраски тканей они должны подвергнуться сушке; после изготовления вина оно должно в течение некоторого времени подвергаться брожению; после посева зерна требуется время для произрастания и созревания колосьев. Когда продукт сохнет, когда вино бродит, когда зерно превращается в колос, эти процессы совершаются без новых затрат труда; следовательно, время, в течение которого они происходят, нельзя причислить к рабочему периоду. Однако оно входит во время производства.

Наиболее наглядно различие между временем производства и рабочим периодом видно в сельском хозяйстве. Здесь от вспашки земли и до сбора жатвы проходит несколько месяцев, тогда как рабочий период продолжается значительно меньше.


Время производства не совпадает с рабочим периодом еще потому, что после покупки сырья и топлива не все оно сразу пускается в производство, а часть его некоторое время находится в виде производственных запасов. Время пребывания сырья и топлива в производственных запасах входит во время производства, но не входит в рабочий период.

Капиталистические методы сокращения разницы между временем производства и рабочим периодом. Различие между временем производства и рабочим периодом весьма существенно. Рабочий период — это та часть времени производства, в течение которой создаются стоимость и прибавочная стоимость; вся же остальная часть времени производства — ни ночные, ни технологические перерывы в процессе труда, ни время пребывания производительного капитала в виде запасов — не создает стоимости и прибавочной стоимости, поскольку в эти промежутки времени нет затраты труда вообще, а следовательно, и прибавочного труда. Поэтому капиталисты кровно заинтересованы в том, чтобы уменьшить разницу между временем производства и рабочим периодом, то есть превратить как можно большую часть времени производства в рабочий период, который приносит им прибавочную стоимость.

Одним из методов сокращения перерывов в процессе труда является введение ночных смен. Капиталисты охотно заставляют рабочих трудиться и днем и ночью, так как чем больше время труда приближается к суткам, тем большая прибавочная стоимость присваивается капиталистами. Однако ограниченные возможности сбыта товаров из-за недостаточности платежеспособного спроса народных масс не позволяют так загрузить предприятия, чтобы они работали круглосуточно. Во время же экономических кризисов многие фабрики и заводы переводятся на неполное рабочее время, в результате чего перерывы в процессе труда и разница между временем производства и рабочим периодом возрастают.

Для сокращения технологических перерывов в процессе труда капиталисты прибегают к изменениям в технологии производства. Например, в середине XIX века кожа помещалась для дубления в чаны с дубильной кислотой и процесс дубления продолжался от 6 до 18 месяцев; в дальнейшем же применение воздушных насосов сократило время дубления до 1,5—2 месяцев, а переход к электрическому дублению — до 4 дней.

Капиталисты стремятся сократить и то время, в течение которого элементы производительного капитала находятся в виде производственных запасов. Для этого они сводят к возможному минимуму запасы сырья и топлива на своих предприятиях.

Время обращения. Производству товаров предшествует покупка капиталистами средств производства и рабочей силы. То время, которое занимает стадия  в кругообороте капитала, есть время покупки. После окончания процесса производства готовые товары поступают в сферу обращения. То время, которое требуется для реализации товаров, для стадии T—Дв кругообороте капитала, есть время продажи. *Совокупность времени покупки и времени продажи образует время обращения.*

Важнейшей составной частью времени обращения является время продажи. Превращение товаров в деньги — дело значительно более трудное, чем превращение денег в товары, и часто оно требует немалого времени. Главными факторами, влияющими на время продажи, а тем самым и на все время обращения, являются:

1. Отдаленность рынка сбыта от места производства товаров. Чем отдаленнее рынок сбыта, тем больше времени требуется для доставки туда товаров и для их реализации.
2. Состояние транспорта. Чем совершеннее средства транспорта, тем быстрее товары перевозятся из мест их производства в районы сбыта и, при прочих равных условиях, тем меньше время, необходимое для реализации товаров.

Оба указанных фактора могут влиять на время обращения в противоположных направлениях. С развитием капитализма и с расширением рынков увеличивается отдаленность их от места производства товаров, что способствует удлинению времени обращения. Но в то же время улучшаются средства транспорта, а это действует в сторону сокращения времени обращения.

3. Состояние рынка. При благоприятной рыночной конъюнктуре спрос превышает предложение и товары быстро реализуются. Но когда рыночная конъюнктура ухудшается, реализация товаров замедляется и время обращения увеличивается.

Время обращения следует строго отличать от времени производства, поскольку оно используется непроизводительно. В течение времени обращения прибавочная стоимость не производится. Поэтому капиталисты заинтересованы в том, чтобы свести время обращения к минимуму.

С этой целью они используют различные методы. Так, для ускорения процесса реализации капиталисты широко рекламируют свои товары, а также продают их в рассрочку. Те капиталисты, на чьих предприятиях производятся средства производства, стараются для ускорения реализации своих товаров заранее обеспечить себя заказами со стороны предприятий-покупателей.

Однако, как бы ни стремились капиталисты сократить время обращения, их попытки наталкиваются на противоречия, порождаемые капиталистическим способом производства. В частности, присущие капитализму кризисы перепроизводства ведут к накоплению нереализуемых товарных запасов и к удлинению времени обращения. Особенно велики размеры товарных запасов в условиях современного капитализма в связи с несоответствием между масштабами производства и ограниченным платежеспособным спросом. Характерно, что в США с 1945 по 1964 год товарные запасы в розничной торговле возросли с 8 млрд. до 28,6 млрд. долл. Большие трудности сбыта товаров мешают сокращению времени обращения и приводят к непроизводительному омертвлению значительных капиталов в виде нереализованных товарных запасов.

Годовая масса прибавочной стоимости. Следует различать массу прибавочной стоимости, произведенной в течение одного оборота переменного капитала, и массу прибавочной стоимости, произведенной в течение года.

Масса прибавочной стоимости, произведенной в течение одного оборота переменного капитала, зависит: 1) от величины переменного капитала и 2) от нормы прибавочной стоимости. Эту зависимость можно выразить формулой: $m = t \times v$, где m — масса прибавочной стоимости, t — норма прибавочной стоимости, а v — переменный капитал. Если переменный капитал составляет 1 млн. долл., а норма прибавочной стоимости — 200%, то масса прибавочной стоимости будет равняться 2 млн. долл.

Что касается годовой массы прибавочной стоимости, то на нее кроме указанных двух факторов влияет еще третий фактор — число оборотов переменного капитала в течение года. Если переменный капитал вместо одного оборота будет делать два или три оборота в год, то при одинаковом авансированном капитале капиталист сможет купить в два-три раза больше рабочих сил и извлечь соответственно большую прибавочную стоимость.

Поясним это цифровым примером. Предположим, что авансированный переменный капитал составляет 1 млн. ф. ст. и что он делает только один оборот в год. Допустим, что годовая заработная плата рабочего равняется в среднем 1 тыс. ф. ст. В таком случае на 1 млн. ф. ст. капиталист сможет нанять 1 тыс. рабочих. Если степень эксплуатации равняется 200%, то каждый рабочий, получая годовую заработную плату в 1 тыс. ф. ст., создаст за год прибавочную стоимость в 2 тыс. ф. ст., а 1 тыс. рабочих создаст годовую массу прибавочной стоимости в 2 тыс. ф. ст. \times 1 тыс. = 2 млн. ф. ст. Предположим, далее, что капиталисту удастся увеличить число оборотов переменного капитала до двух оборотов в год. В таком случае переменный капитал в 1 млн. ф. ст., вернувшись к капиталисту в денежной форме к концу первого полугодия, во втором полугодии будет снова использован для оплаты рабочей силы. Это означает, что при авансированном переменном капитале в 1 млн. ф. ст. фактически за год будет израсходовано на покупку рабочей силы 2 млн. ф. ст. Следовательно, капиталист сможет нанять не 1 тыс. рабочих, а 2 тыс., в результате чего он извлечет прибавочную стоимость не в 2 млн. ф. ст., а в 4 млн. ф. ст.

Из сказанного видно, что *годовая масса прибавочной стоимости равняется массе прибавочной стоимости, произведенной за один оборот переменного капитала, умноженной на число его оборотов.* Если обозначить годовую массу прибавочной стоимости через M , массу прибавочной стоимости, произведенной за один оборот переменного капитала, — через t , число оборотов переменного капитала за год — через n , то получим $M = t \times n$.

Годовая норма прибавочной стоимости. Если сравнивать прибавочную стоимость, произведенную за один оборот переменного капитала, с авансированным переменным капиталом, то получится норма прибавочной стоимости, выражающая действительную степень эксплуатации наемных рабочих. В приведенном выше примере она будет равняться 2 млн.ф.ст./1 млн.ф.ст. = 200%.

Точно такая же норма прибавочной стоимости получится, если отнести годовую массу прибавочной стоимости к обернувшемуся за год переменному капиталу. В нашем примере эта величина составит 4 млн.ф.ст./2 млн.ф.ст. = 200%.

Но, кроме того, можно сравнивать годовую массу прибавочной стоимости с авансированным (а не с фактически обернувшимся за год) переменным капиталом. В этом случае норма прибавочной стоимости окажется значительно больше. В нашем примере годовая масса прибавочной стоимости составляет 4 млн. ф. ст., авансированный переменный капитал — 1 млн. ф. ст.; следовательно, получится 4 млн.ф.ст./1 млн.ф.ст. = 400%. Эта величина есть не что иное, как так называемая *годовая норма прибавочной стоимости, то есть отношение годовой массы прибавочной стоимости к авансированному переменному капиталу.*

Годовая норма прибавочной стоимости равняется действительной норме прибавочной стоимости, умноженной на число оборотов капитала в год. Если обозначить годовую норму прибавочной стоимости через $M1$, действительную норму прибавочной стоимости — через m и число оборотов переменного капитала в год — через n , то получим: $M = m \times n$.

Из сказанного видно, что годовая норма прибавочной стоимости отражает как действительную степень эксплуатации наемных рабочих, так и скорость оборота переменного капитала. Годовая норма прибавочной стоимости показывает, в какой степени возрастает за год авансированный переменный капитал.

ГЛАВА IX. ПРИБЫЛЬ И ЦЕНА ПРОИЗВОДСТВА. МОНОПОЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ И МОНОПОЛЬНАЯ ЦЕНА

Наряду с делением капитала на его различные функциональные формы, рассмотренным в предыдущей главе, существует и деление его на различные конкретные виды, каждый из которых имеет свое особое движение. Это — три вида капитала: промышленный, торговый и ссудный; они тесно связаны с делением класса капиталистов на группы промышленных, торговых и ссудных капиталистов. В соответствии с этим и прибавочная стоимость принимает различные конкретные формы: промышленные капиталисты получают промышленную прибыль, торговые капиталисты — торговую прибыль, ссудные капиталисты — ссудный процент.

Раньше была рассмотрена прибавочная стоимость, взятая в целом, теперь мы рассмотрим ее конкретную форму — прибыль.

Стоимость и издержки производства. Стоимость товара, произведенного на капиталистическом предприятии, делится на три части — постоянный капитал, переменный капитал и прибавочную стоимость. Если обозначить стоимость товара через W , то мы получим следующую формулу: $W=c+v+m$.

Хотя для общества действительная стоимость товара включает в себя все перечисленные три элемента, капиталисту товар стоит значительно дешевле, так как он затрачивает на производство товаров не труд, а капитал. При этом одна часть капитала затрачивается на покупку средств производства, другая часть — на оплату рабочей силы. Следовательно, *стоимость товара для капиталиста измеряется не затратами труда, а затратами капитала*, суммой капитала, израсходованного на производство данного товара.

То, чего стоит производство товара капиталисту, называется издержками производства. *Капиталистические издержки производства — это сумма постоянного и переменного капитала, затраченного на производство товаров*. Если обозначить издержки производства через K , то получим формулу: $K=c+v$.

Из сопоставления двух формул видно, что $K < W$, причем $K = W - m$. Следовательно, *капиталистические издержки производства выражают не всю стоимость, но только часть ее, а именно стоимость за вычетом прибавочной стоимости*. Если, например, на производство товара затрачено 8 долл. постоянного капитала и 2 долл. переменного капитала, причем норма прибавочной стоимости составляет 100%, то стоимость данного товара будет равняться 12 долл., а издержки производства его — 10 долл. Прибавочная стоимость входит в стоимость товаров, но не входит в капиталистические издержки производства, так как она ничего не стоит капиталистам.

Издержки производства как категория капитализма. В условиях простого товарного производства ремесленники и крестьяне владели средствами производства и затрачивали на производство товаров свой личный труд, а те средства производства, которые они покупали, воплощали в себе труд других товаропроизводителей. Поэтому все издержки мелких производителей сводились к труду. То, чего стоил товар в действительности, совпадало с тем, чего он стоил мелким производителям.

При капитализме труд затрачивают наемные рабочие, а собственниками средств производства являются капиталисты. *Разъединение труда и собственности привело к размежеванию стоимости и издержек производства*: затратам труда противостоят затраты капитала, и только последними измеряются издержки производства капиталистов.

В отличие от стоимости, присущей и простому товарному и капиталистическому производству, издержки производства возникли как специфически капиталистическая категория.

Представляя собой затраченный капитал, издержки производства не совпадают с авансированным капиталом, поскольку:

1) авансированный основной капитал входит в издержки производства годовой продукции

только частично — в сумме его годичной амортизации; 2) авансированный оборотный капитал может многократно входить в издержки производства в течение года, если он делает несколько оборотов за год.

Составные части издержек производства и их изменения. Первый элемент издержек производства (постоянный капитал) представляет собой *старую стоимость*, которая была воплощена в средствах производства и которая только переносится, без всякого прироста, на вновь производимые товары; между тем второй элемент (переменный капитал) есть часть *новой стоимости*, созданной живым трудом в данном процессе производства, причем потребленный переменный капитал не только воспроизводит свою стоимость, но и дает прирост — прибавочную стоимость.

Так как стоимость средств производства переносится на товарную продукцию, то *увеличение или уменьшение стоимости потребленных средств производства ведет к соответствующему увеличению или уменьшению стоимости произведенного товара*. Предположим, что первоначально в стоимость товара входило 8 долл. постоянного капитала, 2 долл. переменного капитала и 2 долл. прибавочной стоимости, то есть стоимость товара составляла 12 долл. Допустим, что впоследствии стоимость расходуемых на производство товара средств производства увеличилась с 8 до 10 долл. или, напротив, уменьшилась с 8 до 6 долл. К чему это приведет? В первом случае стоимость товара составит $10c + 2v + 2m = 14$ долл., во втором случае $6c + 2v + 2m = 10$ долл.

К совершенно иным последствиям ведет изменение величины второго элемента издержек производства — переменного капитала. Рабочая сила не переносит своей стоимости на продукт, но потребление рабочей силы, или труд, создает новую стоимость, часть которой возмещает стоимость самой рабочей силы, а другая часть образует прибавочную стоимость. Величина новой стоимости совершенно не зависит от величины стоимости рабочей силы; она зависит только от количества труда, затрачиваемого при потреблении рабочей силы. Поэтому увеличение стоимости (или цены) рабочей силы вовсе не влечет за собой увеличения стоимости товаров, а уменьшение стоимости (или цены) рабочей силы не влечет за собой уменьшения стоимости товаров. *Если стоимость (или цена) рабочей силы изменяется при данной длине рабочего дня и неизменной интенсивности и производительности труда, то стоимость производимых товаров останется неизменной, но величина прибавочной стоимости изменится в обратном отношении к изменению стоимости (или цены) рабочей силы*.

Предположим, что первоначально стоимость товара равнялась (в долларах) $8c + 2v + 2m = 12$, а впоследствии стоимость (или цена) рабочей силы, израсходованной при производстве данного товара, уменьшилась с 2 долл. до 1 долл. В таком случае ровно на столько же, на сколько уменьшилась стоимость (или цена) рабочей силы, увеличится прибавочная стоимость, общая же стоимость товара не претерпит никаких изменений. Она будет равняться $8c + 1v + 3m = 12$ долл. Теперь предположим, что произойдет обратное явление: например, рабочим удастся в результате упорной и успешной борьбы повысить свою заработную плату (приходящуюся на единицу товара) с 2 до 3 долл. В этом случае прибавочная стоимость уменьшится с 2 до 1 долл., вся же стоимость товара составит $8c + 3v + 1m = 12$ долл.

Выдавая издержки производства за ценообразующий фактор, буржуазные экономисты распространяют это положение и на заработную плату как элемент издержек производства. Они утверждают, будто повышение заработной платы, подобно вздорожанию средств производства, влечет за собой повышение товарных цен. Это неправильное положение буржуазные экономисты используют для обоснования реакционной, антирабочей политики «замораживания заработной платы», проводимой государственной властью в странах империализма.

Маскировка в издержках производства различий между постоянным и переменным капиталом. Хотя издержки производства состоят из постоянного и переменного капитала, различие между этими частями капитала в издержках производства скрыто, завуалировано. *Для капиталиста постоянный и переменный капитал сливаются воедино в качестве издержек производства*.

При определении издержек производства на сцену выступает не деление капитала на постоянный и переменный, а его деление на основной и оборотный капитал. Когда капиталист подсчитывает свои издержки производства, то он объединяет расходы на сырье, топливо и

рабочую силу, так как эти расходы полностью возмещаются ему при продаже годовой продукции; расходы же на здания и машины он выделяет в другую рубрику, так как при продаже годовой продукции ему возмещается только часть их.

Объединение в одну рубрику "издержек производства" переменного капитала с частью постоянного капитала затушевывает принципиальное различие между этими частями капитала, что ведет к затушевыванию капиталистической эксплуатации.

Однако издержки производства — это не понятие, вымышленное капиталистами, а реальная экономическая категория капитализма, выражающая затраты капитала на производство товаров. Издержки производства должны регулярно возмещаться из той денежной выручки, которая получается капиталистом при реализации товаров. Та часть стоимости (или цены) реализованных товаров, которая воплощает в себе израсходованный постоянный капитал, должна быть обращена на покупку новых средств производства, а та часть стоимости (или цены), которая воплощает в себе переменный капитал, должна быть снова обращена на покупку рабочей силы. В противном случае процесс капиталистического воспроизводства прервался бы.

Сущность прибавочной стоимости и формы ее проявления. В капиталистической экономике сущность производственных отношений и формы их проявления весьма различны. Так, заработная плата по своей сущности есть стоимость и цена рабочей силы, а по форме проявления — стоимость и цена труда. Форма проявления маскирует сущность экономических отношений.

Подобным же образом обстоит дело с прибавочной стоимостью. Как известно, прибавочная стоимость создается наемными рабочими и по существу представляет собой прирост переменного капитала. Но для капиталиста каждый доллар израсходованного им капитала одинаково ценен, независимо от того, вложен ли он в постоянный или же в переменный капитал. Так как в издержках производства переменный капитал объединяется с постоянным, то прибавочная стоимость выступает не в качестве прироста переменного капитала, а в виде прироста всего капитала, как будто она происходит в одинаковой мере от обеих частей авансированного капитала. А это и означает превращение прибавочной стоимости в прибыль. Таким образом, *прибыль есть прибавочная стоимость, принявшая форму продукта или порождения всего авансированного капитала.*

Связь между издержками производства и прибылью. Категория «прибыль» тесно связана с категорией «издержки производства». Стоимость товаров для капиталистов принимает форму издержек производства, в которых стерто различие между постоянным и переменным капиталом; и именно поэтому прибавочная стоимость выступает на поверхности явлений в виде прибыли.

Прибыль принято обозначать через p . А так как издержки производства обозначаются через K , причем $K=c+v$, то, подставляя эти обозначения в ранее приведенную формулу, получим: $W=K+p$, то есть стоимость товара равняется издержкам производства плюс прибыль.

Хотя с чисто количественной стороны нет никакой разницы между формулой $W=c+v+m$ и формулой $W=K+p$ (поскольку $K=c+v$, а $p=m$), тем не менее между ними имеется существенное, качественное различие.

Формула $W=c+v+m$, в особенности если она изображается как $W=c+(v+m)$, раскрывает внутреннюю структуру стоимости капиталистически произведенных товаров. Она показывает, что в стоимость этих товаров входит старая стоимость, перенесенная со средств производства, и новая стоимость, которая создана живым трудом и включает в себя переменный капитал, возмещающий стоимость рабочей силы, и созданную рабочими прибавочную стоимость.

Формула же $W=K+p$ маскирует, затушевывает подлинную структуру стоимости. Здесь постоянный и переменный капитал, несмотря на существенное различие между ними, объединены, слиты в общую массу издержек производства (K), а прибавочная стоимость в виде прибыли (p) выступает как прирост не переменного капитала, а всего капитала.

Прибыль как реализованная прибавочная стоимость. Прибавочная стоимость

образуется в процессе капиталистического производства и воплощается прежде всего в произведенных товарах. Коль скоро наемные рабочие затратили сверх необходимого труда прибавочный труд, прибавочная стоимость уже создана и существует совершенно независимо от того, будет ли она реализована, превращена в деньги или же нет. *Прибыль есть прибавочная стоимость, не только произведенная, но и реализованная.* Если во время кризиса произведенные товары не будут реализованы, превращены в деньги, то капиталист не получит прибыли, хотя прибавочная стоимость создана наемными рабочими и воплощена в товарах.

Поскольку прибыль получается капиталистами после реализации товаров, создается видимость того, что прибыль возникает в сфере обращения, рождается на рынке, в актах купли-продажи. Но это неверно. Источником прибыли служит прибавочная стоимость, создаваемая в процессе капиталистического производства.

Однако по своей величине прибыль может не совпадать с прибавочной стоимостью. *Будет ли величина прибыли равняться величине прибавочной стоимости или же нет — зависит от того, продаются ли товары по стоимости или же выше либо ниже стоимости.*

Фактическая величина прибыли равняется разности между продажной ценой товаров и издержками производства их. Поэтому, если цена равняется стоимости, то прибыль по своей величине равняется прибавочной стоимости; если же цена отклоняется от стоимости, то величина прибыли соответственно отклоняется от величины прибавочной стоимости.

Между издержками производства и стоимостью может быть целый ряд цен, при которых капиталисты будут продавать свои товары ниже стоимости, но все же с прибылью. Предположим, что издержки производства определенного товара составляют 5 долл., а его стоимость — 6 долл. В этом случае капиталист будет получать прибыль и при продаже товара за 6 долл. и при продаже его за 5,9 долл., за 5,8 долл. и т. д. В целях успешной борьбы против своих конкурентов капиталист может временно снизить цены на свои товары и продавать их ниже стоимости, извлекая тем не менее прибыль.

Общие выводы по вопросу о природе прибыли. Итак, прибыль в двояком отношении отличается от прибавочной стоимости.

Во-первых, *прибыль есть прибавочная стоимость, принявшая форму порождения и простота всего авансированного капитала.*

Во-вторых, *прибыль есть реализованная прибавочная стоимость, прошедшая не только через стадию производства, но и через стадию обращения.*

Первое обстоятельство маскирует происхождение прибыли в том отношении, что она представляется происходящей в одинаковой мере и от постоянного и от переменного капитала, хотя постоянный капитал не создает прибавочной стоимости.

Второе обстоятельство маскирует происхождение прибыли в том отношении, что она кажется возникающей в сфере обращения, при продаже товаров.

И то и другое заглушает эксплуататорскую природу прибыли. В действительности же прибыль проистекает из эксплуатации рабочего класса и не содержит в себе ничего иного, кроме прибавочной стоимости.

Норма прибыли и ее отличие от нормы прибавочной стоимости. Для определения того, в какой степени капитал возрастает, надо сравнить полученную за год прибавочную стоимость с авансированным капиталом. *Норма прибыли есть отношение прибавочной стоимости ко всему авансированному капиталу, то есть к сумме постоянного и переменного капитала.* Обозначая норму прибыли через p , получим формулу:



В то время как норма прибавочной стоимости m/v показывает степень возрастания переменного капитала, норма прибыли $m/(c+v)$ есть показатель степени возрастания всего капитала.

Так как $(c+v) > v$ то $p < t$. Следовательно, норма прибыли всегда меньше, чем норма прибавочной стоимости.


Предположим, что постоянный капитал составляет 8 млн. ф. ст., переменный капитал — 2 млн. ф. ст. и прибавочная стоимость — 3 млн. ф. ст. В этом случае норма прибавочной стоимости равняется $3/2 \times 100 = 150\%$, а норма прибыли $3/10 \times 100 = 30\%$.

Норма прибавочной стоимости есть точный показатель степени эксплуатации наемных рабочих. Что же касается нормы прибыли, то она не только не показывает степени эксплуатации рабочих, но даже затушевывает и преуменьшает ее. То обстоятельство, что в норме прибыли прибавочная стоимость исчисляется на весь капитал, укрепляет иллюзию, будто прибавочная стоимость создается всем капиталом, без всякого различия между постоянным и переменным капиталом. Тем самым искажается действительное происхождение прибавочной стоимости.

Значение нормы прибыли в капиталистическом хозяйстве. Важное значение нормы прибыли состоит в том, что она является мерилom выгодности вложения капитала для капиталиста, так как цель его — получение максимального прироста стоимости на весь авансированный капитал. Поэтому капиталы направляются туда, где выше норма прибыли, то есть норма прибыли регулирует капиталовложения.

Стимулирующая роль нормы прибыли ярко охарактеризована в следующих словах одного из английских журналистов прошлого века: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы».

К. Маркс, характеризуя двигатели развития капиталистического производства, указывал на конкурентную борьбу и погоню за прибылью. «Норма прибыли — это движущая сила капиталистического производства; производится только то и постольку, что и поскольку можно производить с прибылью».

Факторы, определяющие норму прибыли. Норма прибыли зависит прежде всего от нормы прибавочной стоимости. Предположим, что авансированный капитал составляет $90c + 10v$, а норма прибавочной стоимости равняется 100%. В таком случае масса прибавочной стоимости составит 10, а норма прибыли .

Допустим, что капиталисту удастся повысить степень эксплуатации рабочих до 200%. Тогда масса прибавочной стоимости возрастет до 20, а норма прибыли будет равняться

$$\frac{20m}{90c + 10v} \times 100 = 20\%$$

В данном примере увеличение в два раза нормы прибавочной стоимости привело к увеличению вдвое и нормы прибыли.

В общем виде прямую зависимость нормы прибыли от нормы прибавочной стоимости можно вывести из формул:

$$p^1 = \frac{m}{K} = \frac{m}{c+v} \quad (1)$$



Из второй формулы следует, что



Подставив значение m из 3-й формулы в 1-ю, получим:



4-я формула ясно показывает, что *при прочих равных условиях норма прибыли прямо пропорциональна норме прибавочной стоимости.*

Вторым фактором, влияющим на норму прибыли, является стоимостное строение капитала. Это можно иллюстрировать следующим примером с двумя капиталами, имеющими неодинаковое стоимостное строение:

1. $90c+10v$; $m = 10$; $p^1=10/100 \times 100=10\%$.

2. $80c+20v$; $m = 20$; $p^1=20/100 \times 100=20\%$.

В данном примере норма прибыли на второй капитал выше, чем на первый, потому что стоимостное строение второго капитала ниже, чем первого. Следовательно, *при прочих равных условиях норма прибыли находится в обратной зависимости от стоимостного строения капитала.* Это объясняется тем, что прирост стоимости происходит не от постоянного, а только от переменного капитала. Поэтому, чем ниже стоимостное строение капитала, а значит, чем большую долю в нем составляет переменный капитал, тем большая прибавочная стоимость будет получена на каждые сто единиц авансированного капитала, то есть тем выше будет норма прибыли.

Третий фактор, оказывающий влияние на норму прибыли, — скорость оборота капитала. Так как увеличение скорости оборота переменного капитала ведет к увеличению годовой массы прибавочной стоимости при одинаковых размерах авансированного капитала, то с ускорением оборота капитала повышается норма прибыли.

При прочих равных условиях норма прибыли прямо пропорциональна числу оборотов капитала в год.

Поясним это на примере с двумя капиталами:

1) авансированный капитал = $90c+10v$; число оборотов капитала равняется 1; обернувшийся за год капитал = $90c+10v$; годовая масса прибавочной стоимости = 10; норма прибыли

$$p^1 = \frac{10m}{90c+10v} \times 100 = 10\%$$

2) авансированный капитал = $90c+10v$; число оборотов капитала = 2; обернувшийся за год капитал = $180c+20v$; годовая масса прибавочной стоимости = 20; норма прибыли

$$p^1 = \frac{20m}{90c+10v} \times 100 = 20\%$$

Если обозначить число оборотов капитала за год через n , то полная формула нормы прибыли будет такова:

$$p^1 = m^1 \times n \times \frac{v}{K} = m^1 \times n \times \frac{v}{c+v}$$

Эта формула показывает влияние на норму прибыли всех трех факторов — нормы прибавочной стоимости, стоимостного строения капитала и скорости оборота капитала.

Способы повышения нормы прибыли. Так как при прочих равных условиях норма прибыли тем выше, чем выше норма прибавочной стоимости, то *в погоне за максимальной нормой прибыли капиталисты стараются повысить степень эксплуатации рабочих.* Удлинение рабочего дня, повышение интенсивности и производительности труда, понижение заработной платы ниже стоимости рабочей силы — всеми этими способами капиталисты усиливают эксплуатацию рабочих для получения наивысших прибылей.

При данной норме прибавочной стоимости норма прибыли тем выше, чем меньше доля постоянного капитала и чем больше доля переменного капитала во всем капитале. Отсюда следует, что *капиталисты заинтересованы в сокращении затрат на постоянный капитал, поскольку это сулит им повышение нормы прибыли.* Если, например, затраты на постоянный капитал составляют 80 млн. долл., а на переменный капитал — 20 млн. долл. при норме

прибавочной стоимости в 100% и при одном обороте капитала в год, то норма прибыли будет равняться

$$\frac{20m}{80c+20v} \times 100 = 20\%$$

Если же при прочих равных условиях капиталисту удастся уменьшить расходы на постоянный капитал до 60 млн. долл., то норма прибыли составит:

$$\frac{20m}{60c+20v} \times 100 = 25\%$$

Существует два метода экономии на постоянном капитале: 1) удешевление средств производства в результате снижения их стоимости; 2) экономия в применении постоянного капитала, которая достигается путем концентрации производства, позволяющей лучше использовать производственные здания и оборудование, а также путем уменьшения затрат сырья, топлива и материалов на производство каждой единицы продукции.

Важным средством экономии в применении постоянного капитала служит для капиталистов ухудшение условий труда рабочих. Так, в целях экономии на постоянном капитале ради увеличения нормы прибыли капиталисты сокращают расходы на приспособления по технике безопасности, что ведет к увеличению числа несчастных случаев на предприятиях.

Например, в 1962 году в ФРГ на угольной шахте «Луизенталь» вследствие плохой вентиляции произошел взрыв рудничного газа, в результате которого около 300 горняков было убито и около 90 человек получили тяжелые ранения и увечья. На вопрос, кто же виновен в этой катастрофе, один горняк ответил:

«Вероятнее всего, плоха все же техника безопасности. Экономят на ней, хотя и уверяют нас, что сделано все. Ведь не первый раз происходит такое на нашей шахте». В 1965 году в Японии на шахте Ямако в результате пренебрежения правилами техники безопасности от взрыва газа погибло около 240 рабочих.

Таким образом, в своей погоне за повышением нормы прибыли капиталисты не останавливаются перед такой «экономией», которая не только причиняет прямой вред здоровью рабочих, но и угрожает их жизни.

Кроме нормы прибавочной стоимости и стоимостного строения капитала на норму прибыли влияет скорость оборота капитала. Поэтому одним из способов повышения нормы прибыли служит ускорение оборота капитала.

Норма и масса прибыли. В то время как норма прибыли есть относительная величина, масса прибыли p есть абсолютная величина прибыли. *Масса прибыли непосредственно зависит от нормы прибыли и от величины авансированного капитала.* Она равняется произведению авансированного капитала на норму прибыли: $p = K \times r$. Отсюда следует, что капиталисты, стремящиеся к получению максимума прибыли, заинтересованы и в повышении нормы прибыли и в увеличении капиталовложений в свои предприятия.

Норма прибыли и величина авансированного капитала не обязательно движутся в одинаковом направлении: возможно понижение нормы прибыли и одновременно увеличение авансированного капитала. В этом случае динамика массы прибыли будет зависеть от того, какая из этих величин изменяется сильнее. Если норма прибыли снизится сильнее, чем увеличится авансированный капитал, то масса прибыли уменьшится. Если же авансированный капитал возрастет в большей степени, чем понизится норма прибыли, то масса прибыли увеличится. Предположим, например, что норма прибыли понизилась с 25 до 20%, а авансированный капитал возрос со 100 млн. до 200 млн. долл.; в таком случае масса прибыли увеличится с 25 млн. до 40 млн. долл.

Неодинаковость норм прибыли в различных отраслях производства. Те факторы, которые влияют на норму прибыли, не могут складываться одинаково во всех отраслях капиталистического производства. Так, степень эксплуатации рабочих в различных отраслях

неодинакова: например, в одних отраслях рабочий день длиннее, чем в других, а уровень заработной платы ниже, следовательно, рабочие подвергаются большей эксплуатации. Еще значительнее различия в стоимостном строении капитала. Они неизбежны вследствие больших различий в техническом строении капитала: например, в 1962 году в США на 100 производственных рабочих приходилось в металлургии 3614 л. с. (в двигателях), в текстильной промышленности — 643, а в кожевенной промышленности — только 191 л. с.

Кроме того, и скорость оборота капитала в различных отраслях производства неодинакова. Например, в таких отраслях, как судостроение, капитал оборачивается медленно, а в таких, как хлебопечение, он оборачивается быстро.

Из всего сказанного следует, что в различных отраслях капиталистического производства первоначально образуются неодинаковые нормы прибыли. Это можно показать, взяв для примера только различия в составе капитала при прочих равных условиях. Предположим, что имеются три группы отраслей — с высоким, со средним и с низким стоимостным строением капитала, причем в первой группе каждые сто единиц авансированного капитала включают в себя $90c+10v$, во второй группе — $80c+20v$ и в третьей группе — $70c+30v$. В таком случае при норме прибавочной стоимости в 100% во всех отраслях и при однократном обороте капитала масса прибавочной стоимости составит в первых отраслях 10, во вторых — 20 и в третьих — 30, а норма прибыли, соответственно, — 10, 20 и 30%.

Невозможность постоянного существования неодинаковых норм прибыли в различных отраслях производства. Не может быть такого положения вещей, чтобы в течение столетий в одних отраслях капиталистического производства постоянно получалась низкая норма прибыли, а в других — высокая. Так как норма прибыли есть двигатель капиталистического производства, то не нашлось бы таких капиталистов, которые постоянно вкладывали бы свои капиталы в малорентабельные (дающие низкую норму прибыли) отрасли производства, коль скоро в капиталистическом обществе имеются высокорентабельные отрасли производства.

Но низкая норма прибыли образуется в отраслях с высоким органическим строением капитала, к числу которых относятся машиностроение, химическая промышленность и другие отрасли, производящие средства производства. Если бы капиталы перестали вкладываться в такие отрасли, то стал бы невозможным весь процесс воспроизводства.

Условием, при котором капиталы одинаково выгодно вкладывать в любую отрасль производства, является равенство норм прибыли во всех отраслях. При наличии одинаковой нормы прибыли могут успешно развиваться отрасли с различным строением капитала. Таким образом, *уравнение норм прибыли в различных отраслях капиталистического производства является объективной необходимостью.*

Процесс уравнивания норм прибыли происходит в стихийном порядке, в результате конкуренции между капиталистами различных отраслей производства.

Есть два вида конкуренции при капитализме: 1) внутриотраслевая конкуренция; 2) межотраслевая конкуренция.

Внутриотраслевая конкуренция и образование рыночной стоимости. В каждой отрасли производства имеется множество предприятий с различным уровнем производительности труда. Поскольку индивидуальные затраты труда неодинаковы, постольку и индивидуальные стоимости товаров на разных предприятиях различны.

Однако на одном и том же рынке в один и тот же период времени одинаковые товары не могут продаваться по различным индивидуальным стоимостям. Если бы капиталист, у которого на предприятии уровень производительности труда высок, продавал товар по 1 долл. за штуку, а капиталист, на чьем предприятии производительность труда низка, стал бы запрашивать за такой же товар 2 долл., то у последнего никто не покупал бы товаров.

В результате внутриотраслевой конкуренции происходит превращение многих индивидуальных стоимостей в единую общественную, или рыночную, стоимость. Последняя всегда определяется общественно необходимым трудом, но конкретные условия ее определения могут быть различными в зависимости от удельного веса предприятий с высоким, средним и низким уровнем производительности труда в данной отрасли. Если подавляющую часть товарной продукции производят средние (по уровню производительности труда)

предприятия, а лучшие (с высоким уровнем производительности) и худшие (с низким уровнем производительности) предприятия выпускают лишь небольшую часть продукции, то рыночная стоимость будет совпадать с индивидуальной стоимостью товаров на средних предприятиях. Если же преобладающее значение в производстве товарной продукции имеют лучшие либо худшие предприятия, то рыночная стоимость будет тяготеть к индивидуальной стоимости товаров на лучших либо худших предприятиях.

От рыночной стоимости надо отличать рыночные цены товаров. Если спрос, предъявляемый на товары, превышает их предложение, то рыночная цена поднимается выше рыночной стоимости; если же предложение товаров на рынке превышает спрос на них, то рыночная цена падает ниже стоимости. При анархии капиталистического производства такие отклонения цен от стоимости неизбежны.

Рыночная стоимость и различие норм прибыли внутри отдельной отрасли производства. При продаже товаров по рыночной стоимости те капиталисты, на чьих предприятиях индивидуальная стоимость товаров низка, получают не только обычную прибыль, но и сверхприбыль в размере разности между рыночной и индивидуальной стоимостью. Напротив, те капиталисты, на чьих предприятиях индивидуальная стоимость товаров высока, получают прибыль ниже среднего, обычного уровня, а при известных условиях могут даже получить убыток. Таким образом, продажа товаров по рыночной стоимости ведет к неравенству норм прибыли различных капиталистов внутри каждой отрасли производства.

Естественно, что это неравенство не может не отражаться на положении различных капиталистических предприятий. Капиталисты, получающие высокие прибыли, могут быстро накапливать капитал и расширять свои предприятия. Капиталисты, получающие меньшие прибыли, могут осуществлять накопление капитала в значительно более ограниченных масштабах. Наконец, те капиталисты, которые из-за чересчур высокой индивидуальной стоимости товаров на их предприятиях терпят убытки, в конечном счете банкротятся.

В США, например, после второй мировой войны число банкротств промышленных и торговых предприятий возросло с 1129 в 1946 году до 13501 в 1964 году.

Внутриотраслевая конкуренция и погоня за сверхприбылью побуждают капиталистов вводить новую технику и снижать издержки производства.

Межотраслевая конкуренция и уравнивание норм прибыли в различных отраслях производства. Конкуренция разворачивается не только внутри каждой отрасли производства, но и между капиталистами различных отраслей. Это — борьба за наиболее прибыльные сферы приложения капиталов. Межотраслевая конкуренция выражается в переливании капиталов из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли.

Отлив капитала из отрасли с низкой нормой прибыли ведет к сокращению в ней размеров производства. А это, в свою очередь, вызывает уменьшение предложения товаров данной отрасли на рынке. При прежних размерах спроса сокращение предложения товаров ведет к повышению цен на них. Если стоимость товаров составляла, например, $90c + 10v + 10m = 110$, то рыночные цены по мере отлива капитала, уменьшения производства и сокращения предложения товаров станут повышаться — до 111, 112, 113, 114, 115 и т. д. Но повышение цен при неизменных издержках производства вызовет повышение нормы прибыли. Исходный уровень нормы прибыли (при цене в 110, равной рыночной стоимости) был 10%, затем он достигнет 11% (при цене в 111), 12% (при цене в 112) и т. д. Итак, в отрасли с высоким органическим строением капитала и низкой нормой прибыли произойдут: 1) отлив капитала; 2) сокращение производства; 3) уменьшение предложения товаров; 4) повышение цен; 5) повышение нормы прибыли.

Прямо противоположные явления будут наблюдаться в той отрасли производства, где первоначально установилась высокая норма прибыли. Допустим, что это — отрасль с низким органическим строением капитала и что в ней рыночная стоимость товаров составляет $70c + 30v + 30m = 130$. При цене, равной стоимости, норма прибыли будет равняться 30%. Столь высокий уровень прибыли явится магнитом, притягивающим капиталы оттуда, где норма прибыли низка. В результате этого в данную отрасль производства начнется приток капиталов, что вызовет увеличение размеров производства. Вместе с тем будет расти и предложение товаров на рынке, а следовательно, станут падать рыночные цены — со 130 до 129, 128, 127, 126, 125 и т. д. Вследствие этого и норма прибыли станет понижаться — до 29,

28, 27, 26, 25% и т. д. Таким образом, в отрасли с низким органическим строением капитала и первоначально высокой нормой прибыли цепь причин и следствий будет такова: 1) прилив капитала; 2) расширение производства; 3) увеличение предложения товаров; 4) понижение цен; 5) понижение нормы прибыли.

Так как в отраслях с низкой нормой прибыли отлив капитала ведет к ее повышению, а в отраслях с высокой нормой прибыли прилив капитала ведет к ее понижению, то в конечном счете должно произойти уравнивание нормы прибыли в тех и других отраслях. Следовательно, *стихийное перераспределение капиталов влечет за собой образование средней нормы прибыли, одинаковой во всех отраслях производства.*

Определение средней нормы прибыли. Средняя норма прибыли есть норма прибыли на весь общественный капитал; поэтому средняя норма прибыли равняется отношению совокупной прибавочной стоимости, созданной всем рабочим классом, к совокупному общественному капиталу, вложенному во все отрасли производства.

Если обозначить массу прибавочной стоимости, созданную в первой отрасли производства, через m , во второй отрасли — через m , в третьей отрасли — через m и т. д., а капиталы, вложенные в эти отрасли, соответственно, через K , K , K и т. д., то средняя норма прибыли составит:

$$p^1 = \frac{m_1+m_2+m_3+\dots}{K_1+K_2+K_3+\dots} = \frac{\sum m}{\sum K}$$

Такое определение средней нормы прибыли можно пояснить конкретным примером, предположив, что в капиталистическом обществе имеются три группы отраслей — с высоким, средним и низким органическим строением капитала.

Отрасли	Капиталы	Прибавочная стоимость	Норма прибыли
1	$500c+100v$	100	16,6
2	$300c+100v$	100	25
3	$100c+100v$	100	50
Итого	$900c+300v$	300	—

Средняя норма прибыли составит:

$$\frac{300m}{900c+300v} \times 100 = 25\%$$

Было бы неправильно определять среднюю норму прибыли путем арифметического сложения трех отраслевых норм и деления их на три. В этом случае получился бы ошибочный вывод, будто средняя норма прибыли равняется 30,8%. Такой метод определения средней нормы прибыли неправилен, так как придает одинаковое значение каждой из отраслевых норм прибыли; на самом же деле они имеют неодинаковое значение для общества, поскольку в эти отрасли вложены неравновеликие капиталы.

Факторы, влияющие на среднюю норму прибыли. Средняя норма прибыли зависит от тех же факторов, что и норма прибыли в каждой отрасли производства, но в применении ко всему рабочему классу и к совокупному общественному капиталу. Следовательно, *средняя норма прибыли прямо пропорциональна степени эксплуатации рабочего класса и скорости оборота общественного капитала: вместе с тем она находится в обратной зависимости от стоимостного строения всего общественного капитала.*

При данном распределении общественного капитала между различными отраслями производства *средняя норма прибыли зависит от отраслевых норм прибыли.* Если во всех отраслях производства норма прибыли повысится либо понизится, то, разумеется, повысится либо понизится и средняя норма прибыли.

Кроме того, *средняя норма прибыли зависит от распределения совокупного общественного капитала между различными отраслями производства*. При одинаковых отраслевых нормах прибыли средняя норма прибыли будет тем ниже, чем большая доля всего общественного капитала вкладывается в отрасли с низкой нормой прибыли, и тем выше, чем большая его доля вкладывается в отрасли с высокой нормой прибыли.

Кажущееся противоречие между законом стоимости и законом средней нормы прибыли. На первый взгляд кажется, что уравнение нормы прибыли несовместимо с действием закона стоимости. Если бы товары различных отраслей производства продавались по их стоимости, то в этих отраслях существовали бы неодинаковые нормы прибыли. Но так как во всех отраслях производства получается одинаковая, средняя норма прибыли, то, значит, товары не могут продаваться по стоимости.

Таким образом, перед нами возникает как будто бы следующая альтернатива: либо придерживаться закона стоимости, но отказаться от закона средней нормы прибыли, а это означало бы вступить в противоречие с фактами (поскольку стихийное переливание капиталов и тенденция нормы прибыли к уравнению во всех отраслях несомненно существуют); либо же, напротив, исходить из капиталистической действительности и признавать действие закона средней нормы прибыли, но отказаться от закона стоимости, на котором основана научная экономическая теория. Получается, как в известной русской сказке: пойдешь направо — коня потеряешь, пойдешь налево — голову сломаешь.

Классики буржуазной политической экономии не смогли разрешить это видимое противоречие между двумя законами. Впервые проблема согласования двух экономических законов — закона стоимости и закона средней нормы прибыли — была разрешена К. Марксом, который доказал, что: 1) вследствие уравнения норм прибыли товары при капитализме продаются не по стоимости, а по так называемым ценам производства; 2) отклоняясь от стоимости, цены производства тем не менее базируются на стоимости. Перейдем к более подробному рассмотрению проблемы.

Уравнение норм прибыли и образование цен производства. *Цены, которые возмещают издержки производства и обеспечивают капиталистам получение средней прибыли, называются ценами производства.* Цена производства товара равняется издержкам производства плюс средняя прибыль, то есть прибыль на авансированный капитал, исчисленная по средней норме прибыли.

Рассмотрим на конкретном примере превращение стоимостей в цены производства исходя из следующих предположений: 1) наличие трех групп отраслей производства — с высоким, средним и низким органическим строением капитала, причем авансированные капиталы составляют в первой группе — $80c+20v$, во второй — $70c+30v$ и в третьей — $60c+40v$; 2) норма прибавочной стоимости во всех отраслях равняется 100%; 3) число оборотов капитала во всех отраслях принимается за единицу; 4) в каждой отрасли израсходованный за год постоянный капитал (в него входят амортизация основного капитала и стоимость сырья, топлива и материалов) составляет $1/2$ авансированного постоянного капитала. При этих условиях стоимость товаров каждой отрасли будет такова:

Отрасли	Авансированные капиталы	Норма прибавочной стоимости (в%)	Прибавочная стоимость	Израсходованный постоянный капитал	Стоимость товаров
1	$80c+20v$	100	20	$40c$	$40c+20v+20m=80$
2	$70c+30v$	100	30	$35c$	$35c+30v+30m=95$
3	$60c+40v$	100	40	$30c$	$30c+40v+40m=110$
Итого	$210c+90v$		90	$105c$	

Если бы товары каждой отрасли продавались по их стоимости, то норма прибыли в первой отрасли составила бы 20%, во второй — 30% и в третьей — 40%. Но, как уже было выяснено, в результате межотраслевой конкуренции нормы прибыли во всех отраслях производства уравниваются. Средняя норма прибыли в данном примере составит

$$\frac{90m}{210c+90v} \times 100 = 30\%$$

Теперь определим цены производства.

Первый элемент цены производства — издержки производства, равные сумме израсходованного постоянного и переменного капитала. Второй элемент цены производства — средняя прибыль, которая равна средней норме прибыли, умноженной на авансированный капитал. В нашем примере цены производства можно определить следующим образом:

Отрасли	Израсходованный постоянный капитал	Переменный капитал	Издержки производства	Средняя прибыль	Цена производства
1	40 c	20 v	60	30 p	90
2	35 c	30 v	65	30 p	95
3	30 c	40 v	70	30 p	100
Итого	105 c	90 v	195	90 p	285

Отклонения цен производства от стоимостей. В большинстве отраслей цена производства товара не совпадает с его стоимостью, отклоняясь от нее либо вверх, либо вниз. Это видно из следующего сопоставления:

Отрасли	Стоимость товаров	Цена производства	Отклонение цены производства от стоимости
1	80	90	+10
2	95	95	—
3	110	100	–10
Итого	285	285	—

В отрасли с высоким органическим строением капитала (1-я отрасль) цена производства на десять единиц превышает стоимость товаров. В отрасли со средним органическим строением капитала (2-я отрасль) цена производства совпадает со стоимостью. В отрасли с низким органическим строением капитала (3-я отрасль) цена производства на десять единиц ниже стоимости.

Буржуазные экономисты о «противоречии» между первым и третьим томом «Капитала». Третий том «Капитала», в котором изложена теория цен производства, был опубликован только после смерти К. Маркса, в 1894 году. Тогда многие буржуазные экономисты выступили с критикой теории К. Маркса, утверждая, будто третий том «Капитала» находится в непримиримом противоречии с первым. Это они «обосновывали» ссылкой на то, что в первом томе «Капитала» Маркс исходил из продажи товаров по стоимости, а в третьем томе он, дескать, сам был вынужден признать, что в действительности товары продаются не по стоимости, а по ценам производства.

Так, австрийский экономист Бем-Баверк писал: «В первом томе («Капитала». — Э. Б.) с чрезвычайно большой энергией утверждалось, что всякая стоимость основана на труде и только на труде, что стоимости товаров относятся друг к другу, как рабочее время, необходимое для их производства... А теперь, в третьем томе, нам ясно и сухо заявляют, что в действительности нет и быть не может того, что должно быть согласно учению первого тома, что отдельные товары, и не случайно и преходяще, а необходимо и постоянно обмениваются и должны обмениваться в совершенно ином отношении, чем в отношении овеществленного в них труда... Я вижу здесь лишь одно голое противоречие. Третий том Маркса отвергает первый». В свою очередь, итальянский экономист Лория, утверждая, будто написанное К. Марксом в третьем томе «Капитала» означало «полнейший отказ от своего учения», договаривался до того, что К. Маркс совершил «научное самоубийство», а его теория стоимости потерпела «полнейшее теоретическое банкротство».

Все эти утверждения буржуазных критиков марксизма — клевета на учение К. Маркса и фальсификация его. В третьем томе «Капитала» К. Маркс вовсе не отказался от теории трудовой стоимости; напротив, свою теорию цен производства он создал, исходя из теории трудовой стоимости и базируясь на ней.

Стоимость как основа цен производства. Хотя цены производства почти всех товаров не совпадают с их стоимостями, а отклоняются от последних вверх или вниз, тем не менее цена производства базируется на стоимости. Это видно из следующего.

Во-первых, *сумма цен производства всех товаров равняется сумме их стоимостей*. Как видно из приведенного выше примера, насколько в отраслях с высоким органическим строением капитала цена производства отклоняется от стоимости вверх (в 1-й отрасли +10), ровно на столько же в отраслях с низким органическим строением капитала цена производства отклоняется от стоимости вниз (в 3-й отрасли — 10). Так как эти отклонения взаимно уравниваются, то «в масштабе общества, — если рассматривать все отрасли производства как одно целое, — сумма цен производства произведенных товаров равна сумме их стоимостей». В нашем примере сумма цен производства составляет $90+95+100 = 285$, а сумма стоимостей — $80+95+110 = 285$.

Во-вторых, *все элементы цены производства каждого товара в конечном счете определяются стоимостью*. Это можно доказать путем анализа обеих составных частей цены производства.

Издержки производства, как уже было выяснено выше, включают в себя израсходованный постоянный и переменный капитал: $K=c+v$. А так как постоянный капитал есть стоимость средств производства, переменный же капитал — это стоимость рабочей силы, то, следовательно, издержки производства представляют собой сумму двух стоимостных величин. Только исходя из стоимости средств производства (c) и из стоимости рабочей силы (v), можно определить издержки производства.

Второй элемент цены производства — средняя прибыль — тоже основан на стоимости. Средняя прибыль равняется произведению авансированного капитала на среднюю норму прибыли: $p=K \times r$. Самый капитал есть сумма стоимостей, приносящих прибавочную стоимость, что же касается средней нормы прибыли, то как в числителе дроби, определяющей

$$p^1 = \frac{\sum m}{\sum (c + v)}$$

среднюю норму , так и в ее знаменателе находятся стоимостные величины: прибавочная стоимость есть излишек стоимости, созданной рабочим классом, над стоимостью рабочей силы, а капитал, на который эта прибавочная стоимость делится, тоже есть сумма стоимостей. «Так как совокупная стоимость товаров регулирует совокупную прибавочную стоимость, а эта последняя регулирует... высоту средней прибыли, а следовательно, общую норму прибыли, то, очевидно, закон стоимости регулирует цены производства».

В-третьих, *движение цен производства определяется движением товарных стоимостей*. Фактором, непосредственно определяющим движение цен производства, является движение издержек производства; но изменения издержек производства, в свою очередь, обусловлены изменениями стоимости. Например, если произойдет рост производительности труда и стоимость товара упадет, то уменьшатся издержки производства данного товара, а в результате этого понизится и цена производства. Следовательно, «закон стоимости управляет движением цен так, что уменьшение или увеличение количества труда, необходимого для производства, заставляет цены производства понижаться или повышаться».

В-четвертых, *исторически исходным пунктом и основой цены производства являлась стоимость*. Производство и обмен товаров возникли задолго до капитализма, причем тогда товары продавались не по ценам производства, а в среднем по стоимости.

Период, в течение которого закон стоимости действовал без превращения стоимости в цену производства, продолжался с зарождения товарного производства и до капиталистического способа производства. Как указывал Ф. Энгельс, «закон стоимости господствовал в течение периода в пять-семь тысяч лет».

Общий вывод из всего сказанного таков, что цена производства не является чем-то автономным, не зависящим от стоимости; она всецело основана на стоимости. *Цена производства есть превращенная форма стоимости*. Поэтому лишены всякого основания утверждения буржуазных критиков К. Маркса о противоречии между первым и третьим томом «Капитала».

При капитализме закон стоимости не ликвидируется, а продолжает действовать, но в видоизмененном виде — через цены производства. В условиях простого товарного производства механизм действия закона стоимости был сравнительно прост: этот закон

осуществлялся через механизм колебаний рыночных цен товаров вокруг их стоимости. При капитализме механизм действия закона стоимости усложняется: между стоимостью и рыночными ценами возникает посредствующее звено в виде цены производства. В капиталистическом хозяйстве средняя цена товара уже не совпадает со стоимостью, а рыночные цены колеблются не вокруг стоимости, а вокруг цены производства. Однако закон стоимости продолжает действовать, так как сама цена производства есть превращенная форма стоимости.

Исторический путь превращения стоимости в цену производства. До капитализма товары обменивались в среднем пропорционально количеству общественно необходимого труда. *Стоимость превратилась в цену производства лишь в результате превращения простого товарного производства в капиталистическое.*

Промышленному капиталу предшествовал торговый капитал; в торговле и образовалась первоначально средняя норма прибыли. В XVI—XVII веках для ведения международной торговли купцы создавали торговые компании, внутри которых прибыль делилась между пайщиками пропорционально вложенному каждым из них капиталу, по принципу; на равный капитал — равная прибыль.

Однако это еще не была средняя норма прибыли в собственном смысле слова, поскольку различные купеческие компании, оперировавшие в различных сферах торговли, получали неодинаковые нормы прибыли. Но длительное время такое неравенство норм прибыли и торговле существовать не могло. Ведь в области торговли капитал отличается большой подвижностью, и если одна отрасль торговли (например, торговля с Америкой) давала более высокую норму прибыли, чем другая отрасль (например, торговля с Индией), то это неизбежно должно было привести к стихийному переливанию капиталов из первой отрасли торговли во вторую и в конечном счете к уравниванию норм прибыли в них.

С появлением капиталистической промышленности нормы прибыли в различных ее отраслях были сначала неодинаковы вследствие различной степени эксплуатации рабочих, органического строения капитала и скорости его оборота. Переливание капиталов тогда наталкивалось на большие препятствия, так как ремесленные цехи упорно противодействовали организации капиталистических предприятий и переходу рабочих из одних отраслей в другие.

С уничтожением цеховых рогаток и отменой законов, ограничивавших передвижение капиталов и рабочей силы, с установлением свободной конкуренции капиталы стали все более устремляться в отрасли промышленности с высокой нормой прибыли. Важным условием переливания капиталов из одних отраслей в другие явилось возникновение капиталистической кредитной системы: банки аккумулировали свободные денежные капиталы и направляли их посредством кредита главным образом в наиболее рентабельные отрасли промышленности. Это перераспределение капиталов постепенно привело к уравниванию норм прибыли в различных отраслях промышленности, к образованию средней нормы прибыли. Вместе с тем происходило превращение стоимостей в цены производства.

Итак, цена производства в двойном отношении представляет собой превращенную форму стоимости:

- 1) логически — поскольку цена производства в конечном счете определяется стоимостью, и невозможно понять цену производства, не исходя из стоимости;
- 2) исторически — поскольку только с возникновением и развитием капиталистического способа производства стоимость превратилась в цену производства.

Особенности средней прибыли и цены производства как экономических категорий.

Подобно прибавочной стоимости, средняя прибыль и цена производства выражают капиталистические производственные отношения. Но между этими категориями имеется различие. Прибавочная стоимость выражает только производственные отношения между двумя антагонистическими классами буржуазного общества — наемными рабочими и капиталистами, а *средняя прибыль и цена производства выражают как отношения между рабочим классом и классом капиталистов, так и отношения внутри класса капиталистов.* Между рабочим классом и классом капиталистов существуют отношения эксплуатации; внутри же класса капиталистов возникают отношения, связанные с распределением прибавочной стоимости. Созданная рабочим классом прибавочная стоимость распределяется

между капиталистами различных отраслей производства в соответствии с величинами авансированных ими капиталов.

Но такое распределение прибавочной стоимости усиливает фетишизацию капиталистических отношений, крайне маскирует капиталистическую эксплуатацию. Так как равновеликие капиталы приносят одинаковые прибыли совершенно независимо от деления их на постоянный и переменный капитал, то получается видимость, что весь капитал создает прибыль, что он самовозрастает вне всякой зависимости от эксплуатации наемного труда.

Значение теории средней прибыли и цены производства для классовой борьбы пролетариата. В результате образования средней нормы прибыли и продажи товаров по ценам производства капиталисты каждой отрасли производства присваивают не ту прибавочную стоимость, которая создана их рабочими, а часть прибавочной стоимости, созданной всем рабочим классом.

В каждой отрасли производства масса прибавочной стоимости при данной ее норме прямо пропорциональна величине переменного капитала. Но произведенная всем рабочим классом прибавочная стоимость распределяется между капиталистами различных отраслей пропорционально не величине переменного капитала, а величине всего авансированного капитала, по принципу: на равный капитал — равная прибыль. В приведенном выше примере переменный капитал, а также прибавочная стоимость составляют: в 1-й отрасли — 20, во 2-й — 30, в 3-й — 40; но так как весь авансированный капитал каждой отрасли составляет 100 или $\frac{1}{3}$ от совокупного общественного капитала, то и капиталисты каждой отрасли получают среднюю прибыль в размере $\frac{1}{3}$ совокупной прибавочной стоимости, то есть по 30. Отсюда вытекают следующие важные выводы:

Во-первых, *капиталистическая эксплуатация есть эксплуатация всего рабочего класса всем классом капиталистов*, так как каждый отдельный капиталист присваивает часть прибавочной стоимости, созданной всем рабочим классом.

Во-вторых, *каждый капиталист заинтересован в повышении степени эксплуатации рабочих не только на своем предприятии, но и на других предприятиях всех отраслей производства*. Ведь повышение степени эксплуатации на других предприятиях и в других отраслях производства приведет к увеличению совокупной прибавочной стоимости, созданной рабочим классом во всем капиталистическом обществе; поскольку же капиталисты каждой отрасли получают известную долю этой совокупной прибавочной стоимости, с возрастанием последней увеличатся и их прибыли. Этим и объясняется классовая солидарность буржуазии в ее борьбе против пролетариата. Как указывал К. Маркс, «мы имеем здесь математически точное объяснение того, почему капиталисты, обнаруживая столь мало братских чувств при взаимной конкуренции друг с другом, составляют в то же время поистине масонское братство в борьбе с рабочим классом как целым».

В-третьих, *подвергаясь эксплуатации со стороны всего класса капиталистов, рабочие не могут ограничиваться борьбой только со своими непосредственными хозяевами, но весь пролетариат должен вести классовую борьбу против буржуазии в целом*. Таким образом, учение К. Маркса о средней прибыли представляет собой дальнейшее развитие его теории прибавочной стоимости и имеет важное значение для рабочего класса, теоретически обосновывая необходимость его борьбы против всего класса капиталистов.

Теория прибыли меркантилистов. Первой попыткой объяснения прибыли в буржуазной политической экономии была теория меркантилистов — экономистов XVI—XVII веков. Они утверждали, что прибыль возникает во внешней торговле в результате того, что капиталисты продают товары за границей по более высоким ценам, чем они их купили. «Внешняя торговля, — писал Томас Мэн, — дает нам пользу трех видов: во-первых, пользу государству... Во-вторых, прибыль самого купца... В-третьих, доходы короля...».

Коренной порок теории прибыли меркантилистов состоял в том, что она была проникнута меновой концепцией, а потому ставила на первое место сферу обращения и искала в ней прироста стоимости. В действительности же прирост стоимости в сфере обращения не возникает, а только реализуется, и прибыль имеет своим источником прибавочную стоимость, созданную наемными рабочими в процессе капиталистического производства (см. главу III).

Теория прибыли классиков буржуазной политической экономии. А. Смит и Д. Рикардо поняли несостоятельность теории прибыли меркантилистов. Их заслуга заключалась в том, что они увидели источник прибыли не в обращении, а в производстве.

Адам Смит указывал на то, что «стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а Другая на оплату прибыли их предпринимателя». В соответствии с этим Смит трактовал прибыль как вычет, делаемый капиталистом из продукта труда наемных рабочих. Тем самым он фактически сводил прибыль к прибавочной стоимости, хотя последняя, как особая экономическая категория, в учении Смита отсутствовала.

Однако Смит не придерживался последовательно такого понимания прибыли. Наряду с трактовкой прибыли как вычета из продукта труда рабочих у Смита имелась также трактовка прибыли как одного из источников стоимости, причем здесь прибыль рассматривалась как вознаграждение капиталистов за то, что они вкладывают капитал в производство. Эта ненаучная концепция, игнорирующая эксплуататорскую природу прибыли, была впоследствии подхвачена и использована вульгарными экономистами.

Не сумел Смит разрешить и проблему средней нормы прибыли. Ему представлялось, что закон средней нормы прибыли несовместим с законом стоимости и что действие закона стоимости ограничивается только простым товарным хозяйством.

Давид Рикардо отказался от трактовки Смитом стоимости как суммы заработной платы, прибыли и ренты; он последовательно рассматривал прибыль как вычет из продукта труда рабочих, причем был близок к пониманию классового антагонизма между рабочими и капиталистами. Рикардо сформулировал закон, согласно которому величины заработной платы и прибыли находятся в обратном отношении друг к другу. Он писал: «...Прибыль будет высока или низка в соответствии с тем, низка или высока заработная плата».

Однако и Рикардо не дал правильного решения проблемы прибыли в целом. Прежде всего он просто отождествлял прибыль с прибавочной стоимостью, вместо того чтобы раскрыть специфический характер прибыли как превращенной формы прибавочной стоимости. Рикардо также не объяснил превращения прибыли в среднюю прибыль, а стоимости — в цену производства. Он неправильно считал, что при капитализме, как и при простом товарном производстве, товары в среднем продаются по их стоимости.

Теория производительности капитала. Все вульгарные теории прибыли направлены к затушевыванию классового антагонизма между наемным трудом и капиталом, к выхолащиванию из прибыли ее эксплуататорской природы, к оправданию прибыли, а вместе с тем к оправданию капиталистического строя, при котором движущим стимулом производства является погоня за прибылью.

Одна из ранних, но вместе с тем и в настоящее время наиболее распространенных в буржуазной политической экономии вульгарных теорий прибыли — теория производительности капитала. Еще в первой половине XIX века провозвестником ее выступил французский экономист Ж.-Б. Сэй, у которого теория производительности капитала была одним из элементов его теории трех факторов производства. Сэй утверждал, что во все эпохи в процессе производства участвуют три фактора — труд, капитал и земля — и что эти три фактора служат самостоятельными источниками трех видов доходов: труд — источник заработной платы, капитал — источник прибыли, земля — источник земельной ренты. При этом под капиталом Сэй понимал средства производства.

В конце XIX века «теория производительности», пытающаяся объяснить заработную плату производительностью труда, а прибыль — производительностью капитала, была развита американским экономистом Дж. Б. Кларком, который попытался количественно расщепить «продукт промышленности» на две части — «продукт труда» и «продукт капитала». Как было выяснено в главе IV, Кларк исходит из предпосылки убывающей производительности труда, причем продукт «предельного рабочего» он трактует как «продукт труда», якобы и получаемый рабочими в виде заработной платы. Отсюда он приходит к выводу, что вся остальная часть, то есть «продукт промышленности» за вычетом «продукта труда», есть «продукт капитала», по справедливости получаемый капиталистом. Например, если 20 рабочих производят 140 единиц продукции, а 21-й «предельный рабочий» производит еще 5 единиц, то «продукт промышленности» равняется 145 единицам, «продукт труда», или заработная плата, равняется $5 \times 21 = 105$ единицам, а «продукт капитала», или прибыль, равняется $145 - 105 = 40$ единицам.

Коренным пороком теории производительности капитала является прежде всего неверное понимание самого капитала, который вульгарные экономисты обычно сводят к вещам, к совокупности средств производства. «Но капитал — это не вещь, а определенное, общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер». Поэтому капитал вовсе не является одним из неперенных факторов производства наряду с трудом и землей: производство материальных благ действительно не может обойтись без труда и средств производства (включая землю), но оно прекрасно может обойтись без капитала.

Другой коренной порок рассматриваемой теории состоит в том, что она приписывает средства производства, ложно отождествляемым с капиталом, самостоятельную производительность, отличную от производительности труда. На самом же деле производителями материальных благ являются люди, работающие с помощью средств производства. Степень развития и совершенства орудий производства оказывает большое влияние на уровень производительности труда, но никакой самостоятельной производительностью орудия производства не обладают.

Наконец, теория производительности капитала смешивает производство потребительных стоимостей с производством прибавочной стоимости. Средства производства служат фактором в процессе производства потребительных стоимостей, но они не создают никакой новой стоимости, а тем самым не создают прибавочной стоимости и прибыли,

Теория производительности капитала имеет ярко выраженную буржуазно-апологетическую сущность. Фальсифицируя факты, она утверждает, будто никакой эксплуатации при капитализме не существует. Так, Кларк прямо заявляет: «Если каждая производительная функция оплачивается соответственно размеру ее продукта, то каждый человек получает то, что он лично производит. Если он работает, он получает то, что создает своим трудом; если он, кроме того, предоставляет капитал, он получает то, что производит его капитал...». Затумашивание эксплуатации путем провозглашения прибыли плодом самого капитала, справедливым вознаграждением капиталистов за «услуги», оказываемые капиталом, — таково классовое назначение этой теории.

Теория производительности капитала имеет и в условиях современного капитализма распространение среди буржуазных экономистов. Так, например, американский экономист С. Х. Чемберлин, считая капитал особым фактором процесса производства наряду с трудом, утверждает, что «при чистой конкуренции каждый фактор получит стоимость его предельного продукта», и приходит к выводу, что «поиски эксплуататора — это бессмысленные поиски». Здесь ясно видно, что буржуазная теория производительности капитала прямо направлена против марксистской теории, выводившей прибыль капиталистов из эксплуатации наемного труда.

Характерно, что буржуазная теория производительности капитала, враждебная пролетариату, подхвачена и правыми социалистами. Так, английский лейборист Джей называет капитал одним из необходимых факторов производства, а прибыль объявляет платой за «необходимую услугу», оказываемую капиталом.

Трактовка прибыли как «трудового дохода» предпринимателей. *Сторонники этой теории изображают капиталистов как особую разновидность трудящихся, функция которых заключается в организации производства и руководстве им. В соответствии с этим они стирают качественное различие между прибылью и заработной платой. Например, в середине прошлого века немецкий буржуазный экономист В. Рошер определял прибыль как «предпринимательскую заработную плату».*

В XX веке трактовку прибыли как трудового дохода развил немецкий экономист Р. Штольцман. Игнорируя, что целью капиталистического производства является извлечение прибавочной стоимости, Штольцман утверждал, будто «цель народного хозяйства» состоит в «обеспечении пропитания» всех необходимых членов общества, включая как рабочих, так и капиталистов. По Штольцману, и те и другие выполняют «социально необходимые функции», причем функция рабочих — исполнительский труд, а функция капиталистов — организаторский труд. Штольцман утверждал также, что и заработная плата рабочих и прибыль капиталистов — это «социально необходимые доходы», справедливое вознаграждение за «социально необходимые функции». По его словам, величина каждого из этих доходов в результате конкуренции сводится к «прожиточному минимуму» для представителей каждого класса, а сумма социально необходимых доходов образует стоимость товаров.

Эта концепция теоретически несостоятельна, а практически направлена к апологии капитализма. Она неправильно выводит стоимость из доходов, а последние — из «социальных услуг». Не говоря уже о том, что стоимость включает в себя не только доходы (заработную плату и прибавочную стоимость), но и постоянный капитал, который Штольцман игнорировал, здесь извращена причинная связь явлений. На самом деле не величина доходов регулирует величину стоимости, а, напротив, закон стоимости регулирует размеры доходов рабочих и капиталистов, определяя и заработную плату, и прибавочную стоимость.

В корне неверно подводить под одну рубрику заработную плату рабочих и прибыль капиталистов, изображая и ту и другую как вознаграждение за «социально необходимые функции». Сами капиталисты, как правило, вовсе не выполняют функции руководителей и организаторов процесса производства — для этого они нанимают специальных служащих.

Наконец, нелепо изображать прибыль, за счет которой капиталисты не только роскошно живут, но и накапливают капитал, в виде какого-то «прожиточного минимума». Вопреки утверждениям буржуазных апологетов, прибыль — это не «трудовой доход», не вознаграждение за предпринимательскую деятельность, а доход, получаемый капиталистами за счет эксплуатации наемного труда.

Попытки выдать прибыль за разновидность трудового дохода и этим оправдать ее характерны и для ряда современных буржуазных экономистов. Например, английский экономист Р. Ф. Харрод, видный представитель кейнсианства, заявляя, что «прибыль... люди зарабатывают службой, личным усердием, работой воображения, мужеством», требует «восстановить общественное уважение к свободному предпринимательству, к прибыли» и «покончить с атаками на капитализм с позиций коллективизма». Это — явная апология капиталистической прибыли и капиталистического строя.

Причина понижения средней нормы прибыли с развитием капитализма. Как было выяснено выше, норма прибыли находится в обратной зависимости от состава капитала по стоимости. А так как с развитием капитализма стоимостное строение капитала повышается на базе прогресса техники, то есть происходит рост органического строения капитала, то в результате этого норма прибыли понижается. Это понижение нормы прибыли есть свойственное капитализму выражение роста производительных сил общества.

Следует иметь в виду, что усовершенствование техники на отдельном капиталистическом предприятии и повышение органического строения индивидуального капитала вовсе не влечет за собой понижения нормы прибыли. Напротив, капиталист, первым введший новую технику, присваивает сверхприбыль, равняющуюся разнице между общественной и индивидуальной ценой производства. Поэтому он и заинтересован во введении у себя на предприятии лучшей техники. Но с прогрессом техники во всем капиталистическом обществе снижаются общественные издержки производства, падают общественные цены производства и понижается средняя норма прибыли для всего класса капиталистов.

Итак, повышение органического строения индивидуального капитала ведет к повышению нормы прибыли для отдельного капиталиста, а повышение органического строения общественного капитала влечет за собой понижение средней нормы прибыли. Подгоняемые погоней за сверхприбылью, капиталисты повышают техническое и органическое строение капитала, каждый на своем предприятии, а объективным результатом повышения органического строения капитала во всем обществе является тенденция средней нормы прибыли к понижению. Здесь наглядно сказывается типичное для стихийных экономических законов капитализма явление: объективные результаты действия людей сплошь и рядом не соответствуют субъективным целям.

Рост массы прибыли при понижении нормы прибыли. С развитием капитализма, хотя норма прибыли понижается, масса прибыли растет. Это обусловлено тем, что, во-первых, увеличивается число рабочих, занятых в капиталистическом производстве, во-вторых, повышается степень эксплуатации рабочих. И то и другое ведет к увеличению массы прибавочной стоимости. А так как масса прибыли, присваиваемой классом капиталистов, определяется массой прибавочной стоимости, производимой рабочим классом, то, следовательно, с развитием капитализма увеличивается и масса прибыли.

Предположим, что за определенные промежутки времени постоянный капитал увеличивается в четыре раза, тогда как переменный — только в два раза. Норму прибавочной стоимости

примем равной 100%. В таком случае получим:

Постоянный капитал	Переменный капитал	Норма прибавочной стоимости (в %)	Масса прибавочной стоимости в прибыли	Норма прибыли (в %)
100	100	100	100	50
400	200	100	200	33,3
1600	400	100	400	20
6400	800	100	800	11,1

Здесь понижение нормы прибыли с 50 до 11% сопровождается увеличением массы прибыли со 100 до 800, причем последнее обусловлено соответствующим увеличением переменного капитала. Рост массы прибыли был бы еще большим, если бы мы взяли не неизменную, а увеличивающуюся норму прибавочной стоимости.

Процесс накопления капитала приводит к двойственным результатам: с одной стороны он ведет к абсолютному увеличению переменного капитала, а вместе с тем к росту массы прибыли: с другой же стороны, он сопровождается относительным уменьшением переменного капитала (т. е. уменьшением его доли во всем капитале в связи с ростом органического строения капитала), а это ведет к понижению нормы прибыли.

Факторы, противодействующие понижению нормы прибыли. Органическое строение капитала с развитием капитализма растет сравнительно быстро; однако столь же быстрого понижению нормы прибыли не происходит. Это объясняется тем, что действию роста органического строения капитала противодействует ряд факторов. К их числу относятся:

1. Повышение степени эксплуатации труда. С развитием капитализма, как было показано в главе III, повышается норма прибавочной стоимости, что оказывает повышательное влияние на норму прибыли и тормозит понижение нормы прибыли, обусловленное ростом органического строения капитала.

Это можно проиллюстрировать с помощью следующего примера.

Постоянный капитал	Переменный капитал	Норма прибавочной стоимости (в %)	Масса прибавочной стоимости в прибыли	Норма прибыли (в %)
100	100	100	100	50
200	200	120	240	40
1600	400	150	600	30
6400	800	225	1800	25

В данном примере норма прибыли понижается в меньшей степени, чем в предыдущем, так как повышение степени эксплуатации труда тормозит понижение нормы прибыли.

2. Падение заработной платы ниже стоимости рабочей силы. По причинам, выясненным в предыдущих темах, заработная плата падает ниже стоимости рабочей силы. За счет покупки рабочей силы ниже ее стоимости капиталисты получают дополнительные прибыли, что замедляет понижение средней нормы прибыли.

3. Удешевление элементов постоянного капитала. Это удешевление ведет к тому, что органическое строение капитала растет медленнее, чем его техническое строение. Предположим, что первоначально на одного рабочего приходился один станок стоимостью в 4 тыс. долл. и 1 т сырья стоимостью в 1 тыс. долл., а затем количество машин и сырья, приходящихся на одного рабочего, увеличится в четыре раза, но стоимость каждого станка и каждой тонны сырья уменьшится вдвое, то есть один станок будет стоить 2000 долл., а 1 т сырья — 500 долл. В таком случае совокупная стоимость машин и сырья, приходящихся на одного рабочего, увеличится только в два раза (с 5 тыс. до 10 тыс. долл.). Следовательно, удешевление элементов постоянного капитала замедляет рост органического строения капитала, а тем самым замедляет и понижение средней нормы прибыли.

4. Относительное перенаселение. Ведя к падению заработной платы ниже стоимости рабочей силы, относительное перенаселение делает в ряде случаев более выгодным для капиталистов использовать дешевый ручной труд, чем применять машины. Относительное перенаселение становится базой для существования предприятий и отраслей производства с низкой техникой, основанных главным образом на ручном труде. Это в известной мере тормозит рост технического и органического строения капитала в обществе, что, в свою очередь, задерживает понижение средней нормы прибыли.

5. Внешняя торговля. Она в тройном отношении противодействует понижению нормы прибыли.

Во-первых, внешняя торговля позволяет капиталистам импортировать дешевое сырье из экономически отсталых стран, что способствует удешевлению элементов постоянного капитала.

Во-вторых, внешняя торговля дает возможность капиталистам импортировать дешевое продовольствие, что ведет к понижению стоимости рабочей силы и повышению нормы прибавочной стоимости.

В-третьих, внешняя торговля дает капиталистам экономически развитых стран большие сверхприбыли. Это связано с тем, что на мировом рынке цены товаров определяются среднемировыми издержками производства, а издержки производства в экономически развитых странах ниже среднемирового уровня. В эпоху империализма к этой сверхприбыли присоединяется сверхприбыль, получаемая в результате продажи капиталистами империалистических стран своих товаров в колониальных и зависимых странах по монопольно высоким ценам и выкачки оттуда сырья и продовольствия по монопольно низким ценам. Получаемая от внешней торговли сверхприбыль увеличивает общую сумму прибылей буржуазии экономически развитых стран, что задерживает понижение средней нормы прибыли во всем капиталистическом обществе.

Из всего сказанного следует вывод: «...Те самые причины, которые ведут к понижению общей нормы прибыли, вызывают противодействия, тормозящие это понижение, замедляющие и отчасти парализующие его. Они не уничтожают закона, но ослабляют его действие... Таким образом закон действует только как тенденция, влияние которой явственно выступает только при определенных обстоятельствах и в течение продолжительных периодов времени».

Закон тенденции нормы прибыли к понижению и развитие противоречий капитализма. Закон тенденции нормы прибыли к понижению действует в условиях циклического развития капиталистического производства, которое периодически проходит через фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема. Во время промышленного подъема, несмотря на рост органического строения капитала, сразу не обнаруживается действие этого закона. Так как в период подъема рыночные цены товаров растут и поднимаются выше цен производства, то норма прибыли тоже повышается. Но за подъемом неизбежно следует экономический кризис, а во время кризиса рыночные цены товаров резко снижаются и падают ниже цен производства. Вместе с тем происходит резкое падение нормы прибыли. Таким образом, *в рамках промышленного цикла норма прибыли подвержена сильным колебаниям — со взлетами во время промышленных подъемов и резкими падениями во время кризисов.*

Этот противоречивый характер движения нормы прибыли, в свою очередь, способствует обострению противоречий капитализма. Погоня за прибылью — единственный движущий стимул капиталистического производства. Поэтому, когда норма прибыли высока, капиталисты расширяют действующие предприятия и строят новые, а размеры производства более или менее быстро увеличиваются. Напротив, когда во время кризиса норма прибыли резко падает, рост производства становится невыгодным для капиталистов и они сокращают размеры производства. Следовательно, *понижение нормы прибыли, являющееся результатом развития производительных сил капитализма, становится препятствием к развитию производительных сил.*

Во время кризиса получается на первый взгляд какое-то парадоксальное положение вещей: с одной стороны, имеется масса избыточных, неиспользуемых капиталов, а с другой стороны, налицо масса избыточных рабочих сил, так как множество рабочих выбрасывается за борт предприятий в ряды армии безработных. Казалось бы: почему не соединить имеющиеся в излишке средства производства с имеющейся в избытке рабочей силой и не пустить производство на полный ход? Росту производства мешает не недостаток производительных сил, они — налицо, а капиталистические производственные отношения. Капиталистическое

производство «приостанавливается не тогда, когда этого требует удовлетворение потребностей, а тогда, когда этой остановки требует производство и реализация прибыли».

В ходе действия закона тенденции нормы прибыли к понижению ярко проявляется конфликт между расширением производства и возрастанием стоимости. До тех пор, пока расширение производства сулит капиталистам значительное возрастание стоимости, то есть получение высокой нормы прибыли, они лихорадочно расширяют производство. Но как только возрастание стоимости резко сокращается, то есть норма прибыли резко падает, капиталисты перестают расширять производство и, напротив, сокращают его размеры. Это показывает ограниченность капиталистического способа производства, его неспособность обеспечить беспрепятственный рост производства.

Но экономический строй, неспособный обеспечить свободное развитие производительных сил, рано или поздно неизбежно приходит к гибели. В результате революционного низвержения капиталистического строя рабочим классом и установления диктатуры пролетариата на смену капитализму приходит социализм, для которого характерен быстрый рост производительных сил.

При социализме производство расширяется не ради извлечения максимума прибыли, а ради все более полного удовлетворения постоянно растущих материальных и культурных потребностей народа. Это — одно из главных преимуществ социалистической системы хозяйства перед капиталистической системой.

Монополия — экономическая основа образования монопольно высокой прибыли.

Выше было рассмотрено образование средней нормы прибыли, исходя из предложения о полной свободе конкуренции. Однако в эпоху монополистического капитализма полной свободы конкуренции не существует, но господствующее значение в производстве и сбыте товаров принадлежит монополиям.

Сосредоточение громадной экономической мощи в руках монополий позволяет им получать такие прибыли, уровень которых значительно превышает среднюю норму прибыли.

Высокие прибыли, присваиваемые промышленными монополиями, включают в себя следующие элементы: 1) среднюю прибыль; 2) сверхприбыль как разницу между общественной и индивидуальной стоимостью товаров; 3) монополистическую сверхприбыль, связанную с установлением монопольных цен.

Среднюю прибыль участники монополий присваивают не потому, что они монополисты, а просто потому, что они — капиталисты. Разницу между общественной стоимостью товаров и их индивидуальной стоимостью на лучших предприятиях монополии присваивают постольку, поскольку они, обладая большими капиталами, чем капиталисты-аутсайдеры, имеют и большие возможности использовать лучшую технику, технологию и организацию производства.

Наконец, монополистическая сверхприбыль, связанная прежде всего с продажей монополиями товаров выше их стоимости (или цены производства), есть специфическая экономическая форма, в которой реализуется господство монополий.

Дальше под термином «монопольная прибыль» будет пониматься вся прибыль, присваиваемая промышленными монополиями и входящая в цепы продаваемых ими товаров.

Отличия монопольной прибыли от средней прибыли. Монопольная прибыль отличается от средней прибыли:

1. По получателям. Среднюю прибыль в эпоху домонополистического капитализма получал любой капиталист, на предприятии которого использовались общественно нормальные условия производства. Монопольную же прибыль присваивают только участники монополистических союзов капиталистов.

2. По величине. Монопольная прибыль превышает среднюю прибыль и намного больше прибыли немонополизированных предприятий. Например, в США в 1960 году прибыли всех компаний обрабатывающей промышленности равнялись 14,8% по отношению к их собственному капиталу, но у крупнейших корпораций с активами в 1 млрд. долл. и более это

отношение составляло 17,4%, тогда как у мелких корпораций с активами от 1 млн. до 5 млн. долл. — только 8,2%. В последнем квартале 1964 года крупные корпорации обрабатывающей промышленности США с активами от 100 млн. долл. и выше получили на каждый доллар своих продаж 10,8 цента прибыли, тогда как мелкие корпорации с активами до 1 млн. долл. получили на каждый доллар продаж только 3,1 цента прибыли. «...Монополия, — указывал В. И. Ленин, — дает *сверхприбыль*, т. е. избыток прибыли сверх нормальной, обычной во всем свете капиталистической прибыли».

Обладая крупными капиталами и получая высокую норму прибыли, монополии присваивают громадные и все возрастающие суммы прибыли. Об этом можно судить по прибылям крупнейших американских корпораций. Из 183 тыс. корпораций обрабатывающей промышленности США всего лишь 177 крупнейших корпораций (т. е. менее 1/1000 общего числа) получили в 1963 году около 64% общей суммы прибыли промышленных компаний. Сумма годовой прибыли этих 177 крупнейших промышленных корпораций возросла с 1948 по 1964 год с 7,9 млрд. до 18,8 млрд. долл.

3. По источникам. Исследуя среднюю прибыль, К. Маркс показал, что ее единственным источником служит прибавочная стоимость, создаваемая трудом наемных рабочих. Что касается монопольной прибыли, то она тоже имеет своим источником прежде всего прибавочную стоимость. Однако, как будет подробнее показано ниже, монопольная прибыль черпается не только из прибавочной стоимости, но и из стоимости, создаваемой трудом мелких производителей, притом как в самих империалистических странах, так и в развивающихся странах.

Отличия монополистической сверхприбыли от обычной сверхприбыли.

Монополистическая сверхприбыль существенно отличается от сверхприбыли прежнего типа, существовавшей еще во времена домонополистического капитализма и продолжающей существовать также в эпоху империализма. Главные отличия таковы:

1. По получателям. В эпоху домонополистического капитализма сверхприбыль получали отдельные капиталисты, на чьих предприятиях индивидуальная стоимость товаров оказывалась меньше, чем их общественная стоимость. Монополистическую же сверхприбыль получают не индивидуальные капиталисты, а монополистические союзы капиталистов. При этом ее присваивают все монополии, хотя и в различных размерах.

2. По способу получения. Обычная сверхприбыль получается путем введения на отдельных предприятиях новой техники, что ведет к падению индивидуальной стоимости товаров ниже их общественной стоимости. Ряд монополий получает и эту сверхприбыль. Но монопольное господство в производстве и на рынке реализуется в специфической монополистической сверхприбыли, получаемой независимо от введения новой техники путем установления монопольно высоких цен.

3. По срокам получения. Обычная сверхприбыль получается в течение более или менее короткого времени — до тех пор, пока данное предприятие является передовым и имеет повышенный, по сравнению со средним общественным, уровень производительности труда. Напротив, монополистическая сверхприбыль представляет собой постоянный доход монополистической буржуазии, хотя величина ее подвержена изменениям на различных фазах промышленного цикла.

Источники монопольной прибыли. Монопольно высокие прибыли имеют три главных источника.

Первым из них является *прибавочная стоимость, создаваемая наемными рабочими, а частично также и стоимость рабочей силы*. На монополизированных предприятиях степень эксплуатации рабочих особенно высока в результате широкого применения различных потогонных систем, бешеной интенсификации труда. Монополии эксплуатируют не только собственных рабочих, но и рабочих немонополизированных предприятий через механизм продажи им товаров выше стоимости. Вдвигание монополиями цен на предметы потребления рабочих ведет к падению реальной заработной платы ниже стоимости рабочей силы. В результате этого в монопольную прибыль превращается не только излишек стоимости, создаваемой рабочими сверх стоимости рабочей силы, но и часть стоимости самой рабочей силы. Иначе говоря, монополии эксплуатируют наемных рабочих как путем присвоения их прибавочного труда, так и путем присвоения части их необходимого труда.

Вторым источником монопольной прибыли служит *стоимость, созданная трудом мелких товаропроизводителей в развитых капиталистических странах*. Монополии подвергают эксплуатации не только наемных рабочих, но и непролетарские слои трудящихся — мелких производителей деревни (крестьян) и города (ремесленников). Эта эксплуатация осуществляется через механизм установления монополиями высоких цен на товары монополизированных предприятий и низких цен на товары, скупаемые ими у мелких производителей.

Третьим источником монопольной прибыли является *стоимость, созданная трудящимися в экономически слаборазвитых странах*. Монополии черпают свои прибыли и сверхприбыли не только изнутри, но и извне — за счет эксплуатации народов экономически слаборазвитых стран. Эта эксплуатация принимает различные формы и подробно будет рассмотрена в главе XVII, § 8. Здесь только укажем на неэквивалентный обмен, заключающийся в том, что монополии продают свои товары на рынках развивающихся стран по ценам, превышающим стоимость, а покупают товары этих стран по ценам ниже их стоимости. Сверхприбыли, ежегодно получаемые буржуазией империалистических стран от неэквивалентного обмена, по приблизительным подсчетам, составляют 14-16 млрд. долл.

Монопольная прибыль частично получается и за счет *перераспределения прибавочной стоимости внутри класса капиталистов в пользу монополистической буржуазии*. Когда монополисты продают свои товары выше их стоимости капиталистам-аутсайдерам, а последние не могут ответить тем же, то происходит перекачка части прибавочной стоимости от немонополистической к монополистической буржуазии. Здесь источником монопольной прибыли служит тоже прибавочная стоимость, но прибавочная стоимость, создаваемая рабочими на немонополизированных предприятиях.

Монопольная прибыль как экономическая категория монополистического капитализма. Средняя прибыль выражает прежде всего отношения между классом наемных рабочих и классом капиталистов в целом, а также отношения внутри класса капиталистов.

Монопольная прибыль выражает более сложный комплекс производственных отношений, а именно:

- 1) отношения эксплуатации между монополистической буржуазией и рабочим классом;
- 2) отношения эксплуатации между монополистической буржуазией и мелкими производителями в развитых капиталистических странах;
- 3) отношения эксплуатации между монополистической буржуазией империалистических стран и трудящимися массами экономически слаборазвитых, в частности колониальных и зависимых, стран;
- 4) отношения конкуренции между монополистической и немонополистической буржуазией, а также между самими монополиями, каждая из которых борется с другими, стремясь урвать в свою пользу максимум прибыли.

Так как монопольная прибыль получается за счет эксплуатации не только пролетариата, но и всех трудящихся, то интересы широчайших народных масс находятся в противоречии с интересами монополистической буржуазии. Более того, от гнета монополий страдают также мелкие и средние капиталисты. А отсюда вытекают важные политические выводы, которые в Программе КПСС сформулированы следующим образом: «Главный враг рабочего класса — капиталистические монополии. Это также главный враг крестьянства, ремесленников и других мелких собственников города, большинства служащих и интеллигенции и даже части средних капиталистов.

Основной удар рабочий класс направляет против капиталистических монополий. В ликвидации всевластия монополий кровно заинтересованы все основные слои нации. Это позволяет соединить все демократические движения, выступающие против гнета финансовой олигархии, в один могучий **антимонополистический поток**».

Монопольная прибыль и средняя норма прибыли. Возникновение монопольной прибыли не означает ликвидации категории средней нормы прибыли. Как было показано выше, средняя норма прибыли есть норма прибыли на весь общественный капитал и равняется отношению совокупной прибавочной стоимости к совокупному общественному капиталу. Хотя

в эпоху империализма главенствует монополистическая буржуазия, ею не исчерпывается весь класс капиталистов, а суммой ее капиталов не ограничивается совокупный общественный капитал. Наряду с монополистической существует и немонополистическая буржуазия, которая также вкладывает капиталы в предприятия и также эксплуатирует наемных рабочих. Поэтому и для эпохи монополистического капитализма сохраняют значение такие величины, как совокупная прибавочная стоимость, совокупный общественный капитал и средняя норма прибыли.

Это, однако, отнюдь не означает, что происходит уравнивание нормы прибыли между монополиями и капиталистами-аутсайдерами. Норма прибыли монополизированных предприятий постоянно превышает среднюю норму прибыли, тогда как норма прибыли капиталистов, не входящих в монополистические объединения, постоянно ниже этого уровня.

Вместе с тем монополии не могут ликвидировать межотраслевую конкуренцию, выражающуюся в переливании капиталов из отраслей с более низкой нормой прибыли в отрасли с более высокой нормой прибыли. Вдвигая цены на товары, монополисты обеспечивают себе получение сверхприбылей; а это стимулирует не только создание новых предприятий-аутсайдеров, но и вторжение в данную отрасль других монополий. Например, высокие прибыли рокфеллеровского нефтяного треста «Стандард ойл компани» побудили к вторжению в американскую нефтяную промышленность групп Моргана и Меллона; высокие прибыли автомобильного магната Форда привлекли в автомобильную промышленность другие компании («Дженерал моторз корпорейшн» и Крайслера) и т. д. В свою очередь, действие механизма межотраслевой конкуренции обуславливает тенденцию к уравниванию нормы прибыли между различными отраслями производства, хотя в каждой из них сохраняется большое неравенство норм прибыли для монополий и для немонополизированных предприятий.

Буржуазная апология монопольной прибыли. Извращая сущность монополии, буржуазные экономисты дают в корне неправильную трактовку и монопольной прибыли. Это особенно наглядно проявляется в теории монопольной прибыли Чемберлина, взгляды которого на монополии уже были подвергнуты критике (см. главу VII).

Чемберлин *разрывает связь между монополией и монопольной прибылью*. Он утверждает, что «дифференциация продукта», к которой он совершенно неправильно сводит сущность монополий, может требовать высоких издержек, в силу чего даже при наличии монополии не будет существовать монопольно высокой прибыли. Это положение искажает действительность: монополии для того и создаются, чтобы присваивать монополистическую сверхприбыль; поэтому монополия без монопольной прибыли есть бессмыслица.

Другое извращение заключается в том, что Чемберлин отрицает главный источник монополистической сверхприбыли, то есть то, что она получается за счет сверхэксплуатации пролетариата. По Чемберлину, эта прибыль получается только за счет покупателей.

Наконец, третье извращение состоит в том, что Чемберлин *выдает за получателей монопольной прибыли и самих рабочих*. Многие буржуазные экономисты изображают профсоюзы в качестве разновидностей монополий. Разделяя их взгляды, Чемберлин заявляет: «Здесь дело не только в том, что на рынке трудовых услуг выступают монополистические и конкурентные элементы, но также и в том, что сами рабочие выступают как претенденты на долю суммарного дохода тех фирм, продукты которых продаются на монополистически конкурентных рынках». Это означает полное отрицание эксплуататорской сущности монопольной прибыли, а также подмену классового антагонизма некоей гармонией интересов между монополистами и их рабочими. Однако, вопреки буржуазно-апологетическим теориям, монополии и рабочие — не «соучастники» в получении монопольной прибыли, а эксплуататоры и эксплуатируемые, интересы которых противоположны.

Два вида монопольных цен. Важную роль в получении монополиями высоких прибылей играет механизм цен, поскольку прибыль промышленных монополий равняется разности между суммой цен проданных ими товаров и суммой их издержек производства. *Монопольные цены* в широком смысле слова — это цены, устанавливаемые монополиями, отклоняющиеся от стоимости (и цены производства) товаров и обеспечивающие получение монопольной прибыли.

Следует различать два вида монопольных цен: 1) монопольно высокие цены, то есть цены, устанавливаемые монополиями на продаваемые ими товары, и 2) монопольно низкие цены, то есть цены, устанавливаемые монополиями на покупаемые ими товары. К последним относятся: а) товары, производимые крестьянами и ремесленниками в развитых капиталистических странах, б) товары, производимые в экономически слабых странах.

Два вида монопольных цен представляют собой экономическую реализацию двойного господства капиталистических монополий. Во-первых, господство монополий в производстве и сбыте своих товаров реализуется путем установления ими монопольно высоких цен на эти товары. Во-вторых, господство монополий на рынке при покупке товаров у крестьян и ремесленников в своей стране, а также при покупке ими товаров экономически слабых стран реализуется путем установления монопольно низких цен на эти товары.

В результате установления монопольно высоких и монопольно низких цен возникают так называемые ножницы цен. Это — прежде всего ножницы цен на промышленные и сельскохозяйственные товары. Например, если принять за 100 уровень цен в 1910—1914 годах на все фермерские продукты в США, а также уровень цен, которые фермеры уплачивали за покупаемые ими товары, то в 1964 году первый составлял 236, а последний — 313. Иначе говоря, при покупке товаров американским фермерам приходится платить в 3,1 раза более высокие цены, чем накануне первой мировой войны, но при продаже своих товаров они выручают не в 3,1, а в 2,4 раза больше. Это означает, что за определенное количество своей продукции фермер в 1964 году мог приобрести примерно на 1/5 меньше промышленных товаров, чем перед первой мировой войной.

Ножницы цен имеются также между ценами экспортируемых из империалистических стран товаров и ценами товаров, импортируемых ими из экономически слабых стран. Если принять для 1881—1885 годов за 100 отношение индекса цен на сырье, вывозимое из отсталых стран, к индексу цен на готовые товары, вывозимые из развитых капиталистических стран, то для 1936—1938 годов это отношение составит только 63. Следовательно, за такое же количество своих товаров буржуазия высокоразвитых стран стала приобретать примерно на 2/5 больше товаров экономически слабых стран.

После второй мировой войны неэквивалентность обмена между империалистическими и экономически слабыми странами усилилась. Так, страны Азии, Африки и Латинской Америки в 1962 году могли на выручку от своего экспорта ввезти готовых промышленных изделий на 20—25% меньше, чем в 1952 году.

Монопольно высокие цены. В отличие от цены производства, представляющей собой издержки производства плюс средняя прибыль, монопольно высокая цена равняется издержкам производства плюс средняя прибыль и плюс монополистическая сверхприбыль.

Поэтому монопольно высокая цена всегда превышает цену производства и обычно превышает также стоимость монополизированных товаров.

В погоне за сверхприбылью монополии систематически повышают цены на товары, и организация крупных монополий в той или иной отрасли промышленности тотчас же приводит к повышению цен. Например, цена меди на мировом рынке в 1886 году составляла 163 франка за 100 кг, но, когда в 1887 году был организован международный медный синдикат, цена меди в 1888 году поднялась до 267 франков; в 1926 году был создан европейский стальной картель, и в том же году цена сортового железа на мировом рынке повысилась с 96 до 118 марок за тонну. В то время как в эпоху домонополистического капитализма на протяжении длительных периодов происходило понижение товарных цен, в эпоху монополистического капитализма имеет место повышение товарных цен.

Установление монополиями высоких цен на свои товары играет важную роль в увеличении их прибылей. Например, с 1953 по 1959 год сталелитейные монополии США повысили цену стали на 36%, а норма прибыли у них повысилась с 8 до 16,6%.

Монопольно высокие цены представляют собой особую разновидность рыночных цен, выражающую господство монополий в производстве и сбыте товаров. В то время как в эпоху капитализма свободной конкуренции рыночные цены могли лишь кратковременно превышать цену производства, в эпоху монополистического капитализма цены на продукцию монополизированной промышленности длительно отклоняются вверх от цены производства и стоимости. Отклонение монопольных цен от стоимости может увеличиться даже при неизменных или незначительно понижающихся ценах, если происходит значительное

понижение стоимости товаров.

Разумеется, для того чтобы рыночная цена длительно превышала стоимость и цену производства, недостаточно одного только желания монополистов вздуть цены. Объективные условия, дающие монополиям возможность удерживать цены на повышенном уровне, состоят в искусственном ограничении ими предложения товаров. Монополисты прежде всего сами ограничивают производство на своих предприятиях; кроме того, они доводят до разорения многих аутсайдеров, а это ограничивает производство и предложение товаров немонополизированными предприятиями. Наконец, монополии с помощью проводимой буржуазным государством политики протекционизма ограничивают ввоз товаров из-за границы, что также способствует установлению и поддержанию монопольно высоких цен.

Классовая сущность монопольных цен состоит в том, что они служат орудием усиления эксплуатации всех трудящихся. Высокие цены на монополизированные товары используются для усиления эксплуатации не только пролетариата, но и мелких товаропроизводителей. Вместе с тем усилению эксплуатации непролетарских слоев трудящихся, особенно крестьянства, в большой мере способствует установление монополиями-скупщиками низких закупочных цен на продукты труда мелких производителей.

Монопольная цена и закон стоимости. Хотя цены монополизированных товаров, как правило, превышают их стоимость, это не означает, что закон стоимости в эпоху монополистического капитализма перестает действовать.

Во-первых, *и в эпоху монополистического капитализма закон стоимости определяет общую сумму товарных цен.* Правда, общая сумма монопольно высоких цен превышает общую сумму стоимости монополизированных товаров; но продажа этих товаров выше их стоимости противостоит продаже ниже стоимости товаров немонополизированных предприятий, в частности продукции мелких товаропроизводителей, а также специфического товара — рабочей силы. Таким образом, то, что выигрывают монополии, проигрывают рабочие и мелкие производители, а также трудящиеся массы развивающихся стран. Монопольно высокие цены не увеличивают общую сумму товарных стоимостей, но ведут к перераспределению этой суммы в пользу монополистов.

Во-вторых, *закон стоимости через механизм конкуренции ставит известные границы повышению цен монополиями.* Резкое повышение цен монополиями порождает обостренную конкуренцию, ведет к возникновению новых предприятий-аутсайдеров, а также к вытеснению товаров, цены на которые особенно повысились, товарами-субститутами. В свою очередь, обострение конкуренции нередко ведет к срыву монопольных цен. Например, в конце 20-х годов цены на медь, которые были сначала сильно вздуты международным медным синдикатом, упали под давлением конкуренции со стороны алюминия и других заменителей.

Действие закона стоимости проявляется также в том, что когда производительность труда в высокомонополизированной отрасли повышается сильнее, чем в других отраслях, а следовательно, стоимость товаров в ней снижается сильнее, чем во всем обществе, то это отражается и на соотношении цен; происходит снижение цен там, где сильнее всего снизилась стоимость товаров. Например, за период с 1895 по 1964 год цена алюминия в США снизилась в 2,5 раза при повышении общего индекса цен в 3,7 раза. Таким образом, по сравнению с другими товарами алюминий стал более чем в девять раз дешевле; это обусловлено тем, что рост производительности труда в данной отрасли происходил значительно быстрее, а стоимость товаров падала сильнее, чем во всей промышленности.

Наконец, в-третьих, *монополии не в состоянии постоянно удерживать цены на высоком уровне вследствие циклических колебаний капиталистического производства.* Во время оживления и подъема промышленности монополии сильно вздуют цены на товары; однако с наступлением кризиса происходит падение цен, и нередко очень значительное. При этом необходимо иметь в виду, что сами монопольные цены являются фактором обострения кризиса, ибо, ухудшая положение трудящихся масс, они усиливают несоответствие между ростом капиталистического производства и относительным сокращением платежеспособного спроса. Факт падения цен во время кризисов свидетельствует о том, что монополии не могут по своему произволу регулировать цены на товары. Стихийный закон стоимости продолжает действовать и в эпоху монополистического капитализма, причем действие его проявляется в особенно острых и разрушительных формах во время экономических кризисов.

ГЛАВА X. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ

Торговый капитал при капитализме как обособившаяся часть промышленного капитала. Денежный капитал и товарный капитал представляют собой те формы промышленного капитала, которые относятся к сфере обращения, а потому обе эти формы, вместе взятые, охватываются понятием «капитал обращения». Но если капитал обращения находится в руках промышленных капиталистов, то он еще не является торговым капиталом, даже когда промышленные капиталисты нанимают особых лиц, специально занимающихся сбытом товаров (торговых агентов, коммивояжеров).

Однако с развитием капитализма сбыт товаров становится исключительной функцией особого рода капиталистов, ведущих торговые предприятия и вкладывающих в них капитал. Промышленные капиталисты сами не сбывают своих товаров потребителям, они продают их торговым капиталистам, и уже дело последних состоит в окончательной реализации товаров, в доведении их до потребителей. Здесь капитал обращения обособляется от промышленного капитала и выступает в качестве торгового капитала. Таким образом, *торговый капитал — это часть капитала обращения, обособившаяся от промышленного капитала, авансируемая особой категорией капиталистов и функционирующая исключительно в сфере обращения.*

Кругооборот торгового капитала $D—T—D$ отличается от кругооборота промышленного капитала $D—T…P…T—D$ тем, что он не включает в себя процесса производства, а ограничивается только процессом обращения. Промышленный капитал в своем кругообороте принимает три формы — денежную, производительную и товарную, между тем как торговый капитал принимает только две формы — денежную и товарную.

Роль торгового капитала при капитализме. С переходом от феодализма к капитализму торговый капитал утрачивает прежнее самостоятельное значение и начинает играть подчиненную роль по отношению к промышленному капиталу.

Движение торгового капитала обслуживает кругооборот промышленного капитала, в особенности последнюю стадию этого кругооборота, акт $T—D$ реализацию товаров. После того как промышленный капитал принял форму товарного капитала, происходит продажа товаров промышленными капиталистами торговым капиталистам. То, что для промышленного капиталиста есть акт $T—D$, продажа, для торгового капиталиста есть акт $D—T$, покупка.

Но переход товаров из рук промышленных капиталистов в руки торговых капиталистов еще не является действительной реализацией товаров. Хотя, например, обувной фабрикант и считает свою обувь реализованной, как только он ее продал купцу, на самом деле обувь еще не доведена до окончательного потребителя и продолжает оставаться в сфере обращения. Лишь второй акт кругооборота торгового капитала, когда сам торговый капиталист продает товары и последние переходят из сферы обращения в сферу потребления, означает подлинную реализацию товаров. Таким образом, *весь кругооборот торгового капитала $D—T—D$ обслуживает процесс реализации товаров, стадию $T—D$ в кругообороте промышленного капитала.* Специфической функцией торгового капитала именно и является обслуживание реализации товаров для промышленного капитала.

Обратное воздействие торгового капитала на производство. Когда особая категория капиталистов — торговые капиталисты — специализируется на выполнении функций обращения, реализация товаров ускоряется по сравнению с тем, когда этим делом занимаются сами промышленные капиталисты. Это объясняется тем, что торговые капиталисты, для которых сбыт товаров является не побочной, а главной функцией, могут лучше изучить состояние рынков, а потому хорошо знают, когда и куда товары должны быть направлены для быстрого их сбыта.

Таким образом, *выделение торгового капитала ведет к ускорению оборота совокупного общественного капитала, что способствует росту капиталистического производства в общественном масштабе.* Специализация особой группы капиталистов на ведении торговых операций обуславливает сокращение всего времени обращения, а это ведет к уменьшению доли общественного капитала, находящейся в виде капитала обращения, и к увеличению доли производительного капитала, следовательно, к увеличению размеров капиталистического

производства и тем самым к росту массы прибавочной стоимости. *Хотя торговый капитал сам не создает прибавочной стоимости, он косвенно содействует увеличению прибавочной стоимости.*

Обособление торгового капитала от промышленного усиливает отрыв капиталистического производства от потребления. При наличии торгового капитала между производителями и потребителями вклинивается целый ряд посредников: промышленный капиталист продает товары крупному оптовому торговцу, последний может, в свою очередь, продать их другому, более мелкому оптовому торговцу, тот продает их розничному торговцу, и только последний доводит товары до потребителя. Не соприкасаясь непосредственно с потребительским спросом, промышленные капиталисты ориентируются лишь на тот спрос, который предъявляют на их товары торговые капиталисты. Последние же, широко используя кредит, сплошь и рядом продолжают покупать товары у промышленных капиталистов, хотя ранее купленные товары еще не реализованы.

Продавая свои товары торговцам, промышленники продолжают расширять производство даже тогда, когда его размеры уже превосходят размеры платежеспособного спроса действительных потребителей. А это усиливает перепроизводство товаров. Тем самым *выделение торгового капитала способствует обострению экономических кризисов.*

Формы торгового капитала. Торговый капитал существует в двух формах: 1) *товарно-торговый капитал*, функция которого состоит в реализации товарного капитала и прибавочной стоимости; 2) *денежно-торговый капитал*, осуществляющий торговлю деньгами и выполняющий для всего класса капиталистов операции, связанные с пребыванием капитала в денежной форме.

Еще при феодализме кроме торговли товарами развилась торговля деньгами. В те времена каждый феодальный властитель чеканил собственные монеты, и купцам при частых переездах с места на место приходилось менять одни монеты на другие. На выполнении операций по торговле деньгами специализировались менялы. Когда какому-нибудь купцу надо было отправиться на ярмарку в другой город или страну, он покупал у менялы иноземные монеты в обмен на местные. В лице менял возник денежно-торговый капитал.

Промышленный и товарно-торговый капитал в своем движении временно выступают в денежной форме. Деньги, полученные при продаже товаров, приходится учитывать, хранить в течение некоторого времени, а затем выплачивать при покупке товаров. Вместо того чтобы каждый промышленник и купец сам получал деньги, хранил и выдавал их, выполнение этих функций для всех капиталистов берет на себя денежно-торговый капитал. Это сокращает издержки, связанные с выполнением таких операций. В условиях развитого капитализма функция денежно-торгового капитала переходит к банкам, деятельность которых будет рассмотрена в главе XI.

Источники торговой прибыли. В рабовладельческом и феодальном обществе торговая прибыль получалась главным образом за счет эксплуатации мелких товаропроизводителей: торговые капиталисты, пользуясь оторванностью мелких товаропроизводителей от широкого рынка, покупали у них товары ниже стоимости и продавали им товары выше стоимости.

Кроме того, в докапиталистических формациях торговая прибыль получалась за счет эксплуатации рабов и крепостных. Когда купцы продавали выше стоимости предметы роскоши рабовладельцам и феодалам и покупали у них ниже стоимости излишки продукции рабовладельческих и феодальных хозяйств, то часть прибавочного продукта, присвоенного рабовладельцами и феодалами на основе эксплуатации рабов и крепостных, перемещалась в руки торговых капиталистов.

При капитализме торговые капиталисты продолжают эксплуатировать мелких товаропроизводителей; но в основном торговая прибыль получается за счет эксплуатации наемных рабочих.

Не функционируя в сфере производства, торговый капитал «не создает ни стоимости, ни прибавочной стоимости, а только опосредствует их реализацию». Однако, не создавая прибавочной стоимости, торговый капитал присваивает часть ее. Весь класс капиталистов, включая торговых капиталистов, живет за счет эксплуатации класса наемных рабочих. *Торговая прибыль есть особая форма прибавочной стоимости, и источником ее служит*

прибавочная стоимость, созданная рабочим классом в процессе капиталистического производства.

Критика буржуазных взглядов на торговлю и торговую прибыль. В отличие от промышленности, торговля есть непроизводительная сфера вложения капитала, в которой не создается никакой стоимости и никакой прибавочной стоимости. Между тем буржуазные экономисты нередко трактуют торговлю как особую отрасль производства. Так, немецкий экономист Р. Лифман определял торговлю как особый вид промысловой деятельности, направленной к собиранию благ, их хранению и передаче потребителям. Такое определение прежде всего затушевывает классовую природу капиталистической торговли. Целью торговых капиталистов является вовсе не «собрание, хранение и распределение благ», а присвоение прибыли, буржуазные апологеты же изображают торговых капиталистов в качестве каких-то радетелей о благе общества.

Видя в торговле «особый вид промысловой деятельности», буржуазные экономисты тем самым отождествляют торговлю с промышленностью. На самом же деле торговля существенно отличается от промышленности тем, что в ней товары и прибавочная стоимость не производятся, а только реализуются. Источник торговой прибыли находится не в самой торговле, а вне ее — в капиталистическом производстве, и торговые капиталисты — это не «собиратели, хранители и передатчики» материальных благ, а часть эксплуататорского класса капиталистов, соучаствующая с промышленными капиталистами в эксплуатации класса наемных рабочих.

Величина торговой прибыли. *Норма прибыли в торговле в среднем равняется норме прибыли в промышленности.* Это объясняется тем, что торговый капитал принимает участие в стихийном перераспределении капиталов и в уравнивании нормы прибыли во всем капиталистическом хозяйстве.

Допустим, что в промышленности средняя норма прибыли равняется 20%, а в торговле — только 10%. В таком случае часть капиталов устремилась бы из торговли в промышленность. Это привело бы к уменьшению спроса со стороны торговых капиталистов на промышленную продукцию при одновременном увеличении последней, а в результате цены на промышленные товары стали бы падать и норма прибыли в промышленности понизилась бы. Но если норма прибыли в промышленности оказалась ниже, чем в торговле, то стал бы происходить обратный процесс — переливание капиталов из промышленности в торговлю, который привел бы к противоположным последствиям. Таким образом, в промышленности и в торговле устанавливается единая средняя норма прибыли.

В предыдущей главе средняя норма прибыли определялась как отношение совокупной прибавочной стоимости к сумме постоянного и переменного капитала во всем обществе. Но при этом мы абстрагировались от существования торгового капитала. Если же учесть наличие торгового капитала и его участие в уравнивании нормы прибыли, то среднюю норму прибыли надо будет определить несколько иначе. *Средняя норма прибыли в промышленности и торговле равняется отношению совокупной прибавочной стоимости, созданной в промышленности, к сумме промышленного и торгового капитала.* Если обозначить промышленный капитал через $ПК$, а торговый капитал — через $ТК$, то получим формулу:

$$p^1 = \frac{m}{ПК + ТК}$$

Предположим, что весь промышленный капитал в обществе составляет 450 млрд. долл., из них постоянный капитал — 400 млрд. долл. и переменный капитал — 50 млрд. долл. Допустим, что норма прибавочной стоимости равняется 200%. В таком случае масса прибавочной стоимости, созданной во всем обществе, составит 100 млрд. долл. Предположим, что торговый капитал, осуществляющий реализацию всей промышленной продукции, составляет 50 млрд. долл. Тогда средняя норма прибыли будет равняться

$$\frac{100}{(400c + 50v) + 50ТК} \times 100 = 20\%$$

Итак, промышленные и торговые капиталисты сообща участвуют в эксплуатации рабочего класса, а прибавочная стоимость делится между ними по принципу: на равный капитал — равная прибыль.

Равенство норм прибыли в промышленности и торговле не означает, однако, что и масса торговой прибыли равняется массе промышленной прибыли. Так как сумма капитала, вложенного в торговлю, меньше, чем сумма капитала, вложенного в промышленность, то и масса торговой прибыли должна быть соответственно меньше, чем масса промышленной прибыли. В нашем примере при средней норме прибыли в 20% масса промышленной прибыли составит 90 млрд. долл. (20% на капитал в 450 млрд. долл.), а масса торговой прибыли — 10 млрд. долл. (20% на капитал в 50 млрд. долл.).

С развитием капитализма наряду с ростом массы промышленной прибыли растет и масса торговой прибыли. Например, в США прибыли торговых корпораций с 1939 по 1962 год возросли в шесть раз, достигнув около 5,3 млрд. долл.

Механизм получения торговой прибыли. На поверхности явлений торговая прибыль выступает как разность между продажной ценой, по которой торговые капиталисты реализуют товары на рынке, и покупной ценой, по которой они приобретают эти товары у промышленных капиталистов. В связи с этим на первый взгляд кажется, что торговая прибыль получается путем продажи товаров торговыми капиталистами выше их стоимости. Но в действительности дело обстоит вовсе не так. «Это только внешняя видимость, будто торговая прибыль есть простая надбавка, номинальное повышение цены товаров выше их стоимости». На самом деле *механизм получения торговой прибыли таков, что торговые капиталисты покупают товары у промышленных капиталистов ниже стоимости, а продают их по стоимости*. Они присваивают излишек стоимости над покупной ценой.

Цена, по которой промышленные капиталисты продают товары торговым капиталистам, равняется издержкам производства плюс средняя прибыль на промышленный капитал. Для торговых же капиталистов это есть покупная цена. Но так как промышленная прибыль меньше, чем вся прибавочная стоимость, то эта покупная цена несколько ниже стоимости товаров. Затем торговые капиталисты, в свою очередь, продают товары по цене, включающей в себя покупную цену плюс средняя прибыль на торговый капитал, причем эта продажная цена торговых капиталистов в общественном масштабе равняется стоимости.

Если обозначить промышленную прибыль через p , а торговую прибыль через h , то продажная цена промышленных капиталистов (она же есть покупная цена для торговых капиталистов) составит $K+p$, а продажная цена торговых капиталистов: $K+p+h$, но так как $p+h = m$, то есть сумма промышленной и торговой прибыли, равняется прибавочной стоимости, то $K+p+h = c+v+m$, то есть продажная цена для торговых капиталистов, равняется стоимости товаров.

Предположим, что промышленный капитал составляет $400c+50v$, а стоимость произведенных товаров — $400c+50v+100m=550$ (каждая единица может обозначать, например, миллиард долларов). Далее, предположим, что торговый капитал равняется 50. В таком случае получим:

средняя норма прибыли $p^1 = \frac{100m}{450\text{ПК} + 50\text{ТК}} \times 100 = 20\%$, промышленная прибыль

$p = \frac{450 \times 20}{100} = 90$; торговая прибыль $h = \frac{50 \times 20}{100} = 10$; продажная цена для

промышленных капиталистов или покупная цена для торговых капиталистов = $400c + 50v + 90$
 = 540; продажная цена для торговых капиталистов = $540 + 10h = 550$.

Роль торгового капитала в повышении средней нормы прибыли. На первый взгляд кажется, что благодаря наличию торгового капитала средняя норма прибыли для всего класса капиталистов понижается, поскольку при отсутствии торгового капитала средняя норма прибыли равнялась бы отношению совокупной прибавочной стоимости к совокупному промышленному капиталу, а при наличии торгового капитала она равняется отношению совокупной прибавочной стоимости к сумме промышленного и торгового капитала.

Но в действительности торговый капитал, напротив, способствует повышению средней нормы прибыли. Если бы его не было, то промышленным капиталистам приходилось бы авансировать капитал не только на производство товаров, но и на реализацию их с доведением до

потребителей. А так как при отсутствии специализированного торгового капитала реализация товаров происходила бы медленнее, то капитал обращения, который пришлось бы иметь промышленным капиталистам, был бы по своей величине большим, чем капитал обращения, авансируемый торговыми капиталистами. Поэтому при отсутствии торгового капитала средняя норма прибыли оказалась бы меньшей, чем при его наличии.

Предположим, что при отсутствии торгового капитала у промышленных капиталистов имеется производительный капитал в сумме $700c + 100v$ и капитал обращения (KO) в сумме 200. Тогда при норме прибавочной стоимости в 200% масса прибавочной стоимости составит 200, а средняя норма прибыли

$$p^1 = \frac{200m}{700c + 100v + 200KO} \times 100 = 20\%$$

В числителе дроби здесь кроме производительного капитала в 800 ($700c + 100v$) фигурирует капитал обращения (KO) в 200. Теперь допустим, что функции обращения берет на себя торговый капитал и что благодаря его специализации на этих функциях время обращения для всего общественного капитала сокращается, а капитал обращения, превратившись в торговый капитал, уменьшается до 100. В таком случае средняя норма прибыли составит:

$$p^1 = \frac{200m}{700c + 100v + 100TK} \times 100 = 22,2\%$$

Как видно из данного примера, благодаря превращению капитала обращения в торговый капитал и уменьшению его величины средняя норма прибыли повысилась с 20 до 22,2%. Это объясняется тем, что «вследствие разделения труда капитал, занятый исключительно куплей и продажей..., меньше, чем он был в том случае, если бы промышленный капитал должен был сам вести всю торговую часть своего предприятия».

Отсюда следует, что обособление торгового капитала от промышленного соответствует интересам всего класса капиталистов, так как повышает среднюю норму прибыли.

Эксплуатация торговых работников. Торговые капиталисты затрачивают капитал не только на покупку товаров, но и на организацию торговых предприятий, в том числе — на наем работников торговли (продавцов, кассиров, счетного персонала и т. д.).

В капиталистических странах численность торговых работников очень велика. Например, в США в 1964 году в торговле было занято 12,2 млн. человек, что составляло около 21% общего числа наемных рабочих и служащих, занятых во всех отраслях, исключая сельское хозяйство. Среди современных капиталистических торговых фирм имеются такие, которые нанимают десятки тысяч служащих. Так, в 1959 году в США работало на предприятиях Чайной компании Атлантического и Тихого океана 150 тыс. человек, в 2200 магазинах фирмы «Вулфорт» — более 85 тыс. служащих, а у фирмы «Сирз, Робек», имеющей посыльные конторы и универмаги в различных районах страны, — свыше 200 тыс. служащих.

Труд, затрачиваемый на выполнение чисто торговых операций, обслуживает только сферу обращения и имеет непроизводительный характер. Не создавая ни материальных благ, ни стоимости, этот труд не создает источника для его оплаты. *Источником для оплаты непроизводительных торговых работников служит прибавочная стоимость, созданная производительными рабочими.*

Тем не менее торговые работники тоже подвергаются эксплуатации со стороны капиталистов. Дело в том, что они, как и производственные рабочие, продают капиталистам свою рабочую силу, стоимость которой соответствует необходимому рабочему времени (например, 3 или 4 часа в день), затрачивают же они в торговых предприятиях (как и производственные рабочие в промышленности) не только необходимое, но и прибавочное рабочее время (например, 8 часов в день). Таким образом, часть труда работников торговли представляет собой неоплаченный труд и достается торговым капиталистам безвозмездно. *Присвоение капиталистами неоплаченного труда работников торговли означает эксплуатацию последних.*

Однако эксплуатация торговых работников отличается от эксплуатации производственных рабочих: неоплаченный труд производственных рабочих создает прибавочную стоимость;

между тем неоплаченный труд торговых работников не создает прибавочной стоимости, но уменьшает для капиталистов тот вычет из прибавочной стоимости, за счет которого оплачиваются работники торговли. Чем больше неоплаченный труд торговых работников, тем меньше этот вычет и, следовательно, тем больше остающаяся у всего класса капиталистов чистая прибыль.

Итак, торговый работник подвергается эксплуатации со стороны капиталистов. «То, чего он стоит капиталисту, и то, что он ему приносит, — это различные величины. Он приносит ему прибыль не потому, что непосредственно создает прибавочную стоимость, а потому, что помогает уменьшить издержки реализации прибавочной стоимости, поскольку он выполняет отчасти неоплаченный труд».

Положение торговых работников в условиях современного капитализма не только не лучше, а в некоторых отношениях даже хуже, чем положение работников промышленности. Так, в США в начале 1965 года средняя недельная заработная плата составляла в обрабатывающей промышленности 103 долл., а в розничной торговле только 70 долл. Важным фактором низкого уровня заработной платы в капиталистической торговле является высокий удельный вес женского труда. В США с 1940 по 1964 год удельный вес женщин среди торговых работников повысился с 27 до 38%, причем в торговле доля женского труда значительно выше, чем в других отраслях хозяйства.

Эксплуатация торговыми капиталистами мелких товаропроизводителей. Объектом эксплуатации для торгового капитала служат также мелкие товаропроизводители. Ведь торговые капиталисты занимаются покупкой и перепродажей продукции не только капиталистической промышленности, но также ремесленников и крестьян. Пользуясь оторванностью мелких товаропроизводителей от отдаленных рынков сбыта, торговые капиталисты скупают их продукцию по низким ценам, ниже стоимости, и таким путем присваивают часть стоимости, созданной трудом ремесленников и крестьян.

Эксплуатация мелких производителей торговым капиталом усиливается в эпоху монополистического капитализма, когда в торговле, как и в промышленности, господствующие позиции занимают немногие крупные монополистические компании, которые навязывают мелким производителям низкие цены. Например, в США монополистические торговые компании скупают у фермеров сельскохозяйственные продукты по низким ценам, а продают их потребителям по высоким, наживая за счет этого большие прибыли. Характерно, что на протяжении XX века систематически падает доля, получаемая американским фермером из розничной цены, по которой его продукция перепродается торговыми капиталистами. В 1913 году эта доля составляла 56,5%, а в 1964 году — только 37%.

Два вида издержек обращения. Кроме издержек, связанных с производством товаров, существуют издержки, обусловленные обращением и называемые издержками обращения. К ним относятся расходы на перевозку, упаковку и сортировку товаров; расходы по хранению товарных запасов (содержание товарных складов и персонала при них); расходы на торговые помещения и на оплату торговых работников; расходы по приему, хранению, учету и выдаче денег; расходы на рекламу и т. д.

Издержки обращения подразделяются на:

- 1) дополнительные издержки обращения, которые по существу представляют собой продолжение издержек производства;
- 2) чистые издержки обращения, которые обусловлены процессом обращения как таковым, самой сменой форм стоимости, превращением денег в товары и товаров в деньги.

К дополнительным издержкам обращения относятся прежде всего *транспортные расходы*. Товар как потребительную стоимость можно считать вполне готовым лишь тогда, когда он не только произведен, но и доставлен к потребителю. Поэтому процесс транспортировки товаров есть по сути дела прямое продолжение процесса их производства, а труд, затрачиваемый на транспортировку, является производительным трудом. Он завершает создание потребительной стоимости и вместе с тем создает стоимость и прибавочную стоимость. Издержки транспорта входят в стоимость товаров сверх издержек производства.

Но это относится только к нормальным транспортным расходам, вытекающим из

необходимости доставки товаров потребителям. Однако при капитализме перевозки товаров часто обусловлены и другими обстоятельствами. Например, когда товары, доставленные в определенный район, не находят там сбыта из-за ограниченности платежеспособного спроса, то капиталистам приходится везти их для продажи в другие местности. При этом возникают добавочные транспортные расходы, которые имеют по существу непроизводительный характер и относятся к чистым издержкам обращения.

Кроме нормальных транспортных расходов и таких же расходов на сортировку, расфасовку и упаковку товаров в дополнительные издержки обращения входят нормальные *расходы по хранению товарных запасов*, необходимых для непрерывного хода процесса воспроизводства.

Но при капитализме часто образуются сверхнормальные товарные запасы в результате задержек с реализацией товаров и экономических кризисов. Издержки по хранению таких товарных запасов — непроизводительные, чистые издержки обращения.

К чистым издержкам обращения относятся все *издержки, связанные с актами купли-продажи*. Например, оплата продавцов, кассиров, счетного и иного персонала торговых контор, расходы по ведению торговой корреспонденции, расходы, связанные с приемом, хранением и выдачей денег, — все это чистые издержки обращения. Труд, затрачиваемый на операции по самой купле-продаже товаров, вытекает не из потребностей воспроизводства, а только из наличия товарно-денежных отношений. Это — непроизводительный труд, который ни на йоту не увеличивает стоимости товаров.

В условиях современного капитализма с увеличением трудностей сбыта и с обострением конкурентной борьбы происходит все большее разбухание торгового аппарата и расходов по его содержанию. Так, в США с 1919 по 1964 год удельный вес занятых по найму в торговле по отношению к численности занятых во всех отраслях, кроме сельского хозяйства, увеличился с 17,4 до 20,8%, а издержки по оплате работников розничной торговли достигли в 1963 году около 12% розничного товарооборота.

Важным элементом чистых издержек обращения являются *расходы, связанные с наличием денежного механизма*. Денежные металлы имеют непроизводительное назначение — обслуживать процесс обращения, а потому все расходы, связанные с их добычей, перепечаткой в монеты, обращением и хранением, — это непроизводительные расходы.

Типичный пример чистых издержек обращения — *расходы на рекламу*. Ведя конкурентную борьбу между собой, капиталисты всячески стараются отбить покупателей у своих соперников и привлечь их к своим товарам. С этой целью широко используются объявления в газетах и журналах, световые рекламы, специальные рекламные передачи по радио и телевидению и т. п. С обострением конкурентной борьбы и с увеличением трудностей сбыта товаров вследствие ограниченности платежеспособного спроса расходы на рекламу резко возрастают. Так, в США они составляли в 1935 году 1,7 млрд. долл., в 1945 году — 2,9 млрд., а в 1964 году — около 14 млрд. долл.

В подавляющей своей части издержки обращения в капиталистической торговле представляют собой непроизводительные, чистые издержки обращения. Рост расходов на рекламу и других чистых издержек обращения есть одно из проявлений загнивания современного капитализма.

Возмещение издержек обращения. *Возмещение дополнительных издержек обращения происходит путем включения их в стоимость товаров.* Например, если издержки по самому производству какого-то товара составляют 7 долл., нормальные транспортные расходы — 1 долл. и прибавочная стоимость, воплощенная в данном товаре, — 2 долл., то стоимость товара составит 10 долл.

Иначе обстоит дело с возмещением чистых издержек обращения. Будучи непроизводительными расходами, чистые издержки обращения не увеличивают стоимости товаров, а возмещаются за счет ранее созданной прибавочной стоимости. Иначе говоря, для всего класса капиталистов *чистые издержки обращения являются вычетом из совокупной прибавочной стоимости*. Разумеется, это имеет место при условии продажи товаров по стоимости. Но в эпоху монополистического капитализма, когда чистые издержки обращения особенно возрастают, монополии вздувают цены на свои товары, а при продаже товаров выше стоимости чистые издержки обращения перекладываются на потребителей, в первую очередь на трудящиеся массы. Таким образом, поскольку рост этих издержек способствует росту монопольных цен, он способствует и ухудшению положения трудящихся.

Издержки обращения и торговая прибыль. Любые расходы торгового капиталиста, связанные с ведением торговли, образуют затраты капитала. Поэтому торговые капиталисты получают среднюю прибыль не только на тот капитал, который авансирован ими на самую покупку товаров, но и на тот капитал, который затрачивается на покрытие издержек обращения. Если, например, на покупку товаров торговец авансирует капитал в 10 млн. долл., а на покрытие издержек обращения — 2 млн. долл., то он будет получать прибыль на 12 млн. долл.

Но, как было ранее выяснено, чистые издержки обращения при продаже товаров по стоимости покрываются за счет вычета из прибавочной стоимости, созданной в процессе производства. Разумеется, этот вычет не может падать только на торговых капиталистов, так как в этом случае они получали бы норму прибыли меньшую, чем промышленные капиталисты. Уравнение норм прибыли в торговле и в промышленности предполагает, что вычет на покрытие чистых издержек обращения делается не из торговой прибыли, а из совокупной прибавочной стоимости. После этого вычета совокупная прибавочная стоимость распределяется между промышленными и торговыми капиталистами пропорционально авансированным ими капиталам.

Таким образом, средняя норма прибыли, с учетом чистых издержек обращения, равняется

$$\frac{m - I_o}{PK + TK}, \text{ где } I_o \text{ — чистые издержки обращения.}$$

Обособление торгового капитала от промышленного способствует относительному сокращению издержек обращения. То обстоятельство, что торговые капиталисты занимаются специально и исключительно куплей-продажей товаров, позволяет лучше организовать ведение торговых операций (чем это было бы в случае ведения одними и теми же капиталистами производства и сбыта товаров) и соответственно сократить издержки обращения. Этим путем торговый капитал также способствует увеличению чистой прибыли (прибыли за вычетом издержек обращения) для всего класса капиталистов.

Оптовая и розничная торговля. Товарные биржи. Капиталистическая торговля выступает в двух формах: 1) *оптовая торговля*, то есть сбыт товаров в крупном масштабе одними капиталистами другим; 2) *розничная торговля*, то есть продажа товаров торговыми капиталистами непосредственным потребителям. При оптовой торговле проданные товары, переходя от промышленного капиталиста к оптовому торговцу, все еще остаются в каналах обращения. Напротив, в результате розничной торговли товары уходят из сферы обращения и поступают в сферу потребления.

Центрами оптовой капиталистической торговли служат *товарные биржи*. Это — рынок, на котором торгуют не наличными товарами, а по образцам и стандартам. Объектами биржевой торговли являются такие товары, каждый из которых не имеет индивидуальных особенностей, но вполне может быть заменен другим товаром того же рода, например пшеница, хлопок, сахар, кофе и т. п. На биржах часто продаются товары, находящиеся в других местностях и за границей; так, на лондонской бирже могут быть проданы американский хлопок, канадская пшеница, австралийская шерсть, бразильский кофе и т. д. При этом могут быть заранее проданы еще не произведенные товары, например зерно или хлопок будущего урожая.

При заключении биржевой сделки продавец обязуется поставить покупателю известное количество того или иного товара по определенной цене и в определенный срок. Концентрация оптовой торговли на биржах способствует выравниванию цен на различных рынках: если на одной бирже цены окажутся выше, чем на других, капиталисты тотчас же станут здесь предлагать большее количество товаров, что вызовет снижение цен до уровня цен на других биржах.

Биржевая торговля способствует спекуляции товарами. Так как биржевые сделки заключаются на срок (например, на месяц), в течение которого цены подвержены колебаниям, то один из участников сделки обязательно оказывается в проигрыше, а другой — в выигрыше. Если, допустим, Джонсон продал Адамсу пшеницу по цене 200 долл. за тонну с поставкой через месяц, а к этому времени цена пшеницы поднимется до 220 долл., то продавец Джонсон потеряет по 20 долл. на каждой тонне, а покупатель Адамс выиграет столько же. В случае же падения цен продавец выиграет, а покупатель проиграет. Многие биржевые сделки заключаются в спекулятивных целях — для получения прибыли от разницы в ценах на момент

заклучения сделки и момент истечения ее срока.

Концентрация и централизация капитала в розничной торговле. Розничная торговля на ранних стадиях капитализма осуществлялась главным образом мелкими торговцами, но потом она стала укрупняться. Современными формами крупнокапиталистической розничной торговли являются универсальные магазины, торгующие разнообразным ассортиментом товаров, и так называемые цепные системы, в которых многочисленные специализированные магазины принадлежат одной крупной торговой компании и продают один вид товаров. Например, в США имеется Чайная компания Атлантического и Тихого океана, которой в 1959 году принадлежало 4252 магазина, торгующих чаем, с общим товарооборотом более 5 млрд. долл. Количество цепных магазинов в США с 1900 по 1958 год возросло с 4,5 тыс. до 183 тыс., а их удельный вес в розничном товарообороте повысился с 5% в 1919 году до 34% в 1958 году.

Крупные торговые предприятия имеют большие преимущества перед мелкими: они могут открывать магазины в различных местностях и привлекать к себе широкую клиентуру; могут в большей мере и эффективнее использовать рекламу; издержки, связанные с ведением торговых операций, относительно меньше при крупных масштабах торговли и т. д. Все эти преимущества позволяют крупным торговым компаниям вытеснять мелких торговцев. Так, в США в 1958 году на долю крупных розничных торговых предприятий с годовым товарооборотом свыше 300 тыс. долл. приходилось более 50% всего розничного товарооборота против 25% в 1929 году. Во Франции за период с 1949 по 1959 год закрылось около 35 тыс. мелких торговых предприятий. Разорение мелких торговцев происходит и в других странах.

Во главе всей капиталистической торговли в современных условиях стоят немногочисленные монополисты. Характерно, например, что в США, где насчитывается около 1,8 млн. розничных торговых предприятий, 50 наиболее крупных торговых монополий продали в 1963 году товаров на сумму свыше 41 млрд. долл., сосредоточив в своих руках около 17% всего розничного товарооборота.

Кооперативная торговля. Критика теории «кооперативного социализма». Кроме отдельных торговцев и акционерных торговых компаний торговыми операциями занимаются также кооперативные объединения. Организации потребительской кооперации, членами которых являются рабочие и служащие, покупают товары у промышленных капиталистов и продают их своим членам с некоторой скидкой по сравнению с ценами, устанавливаемыми торговыми капиталистами. Сельскохозяйственные кооперативы, объединяющие часть крестьян, организуют совместный сбыт продукции своих членов; например, молочные товарищества — сбыт молочных продуктов. Кооперативные организации вкладывают в торговлю капиталы, мобилизованные в форме паевых взносов их членов.

Мелкобуржуазные кооператоры пропагандируют теорию «кооперативного социализма», утверждая, будто действующая в рамках капитализма кооперация способна постепенно перестроить всю экономику на социалистических началах. Наиболее видные представители теории «кооперативного социализма» — Дж. Уорбасс в США (он был почетным президентом кооперативной лиги США), проф. Б. Лавернь во Франции. В Англии эта теория поддерживается лейбористами.

Теория «кооперативного социализма» в научном отношении несостоятельна, а по своему практически политическому смыслу имеет явно реформистский характер. Главный ее порок состоит в том, что кооперативные организации, действующие в странах капитализма, она рассматривает как некий зародыш социализма. Между тем существующая в условиях капитализма кооперация вовсе не является социалистической формой хозяйства, поскольку она функционирует в обществе, базирующемся на частной собственности и управляемом стихийными экономическими законами. Удельный вес кооперативной торговли во всем товарообороте капиталистических стран весьма незначителен. Например, в США в 1958 году кооперативам принадлежало лишь 0,3% всех розничных торговых предприятий, а их товарооборот составлял только 0,7% всего розничного товарооборота. В Англии в 1961 году на долю кооперативной торговли приходилось 10% всего розничного оборота.

Но дело не только в небольшом удельном весе кооперативной торговли в капиталистических странах. Главное состоит в том, что кооперативная торговля не изменяет самого способа производства и отнюдь не означает «социализации» хозяйства. Сторонники теории «кооперативного социализма» игнорируют решающее значение характера собственности на средства производства, исходят из меновой концепции и ложно приписывают кооперативной

торговле способность изменить весь экономический строй общества.

В. И. Ленин вскрыл полнейшую несостоятельность этой теории. Характеризуя природу кооперации в условиях капитализма, он указывал, что «кооперация в обстановке капиталистического государства является коллективным капиталистическим учреждением». Конечно, кооперативные организации в капиталистических странах приносят известные выгоды своим членам; например, потребительская кооперация полезна для рабочих и служащих тем, что в некоторой мере удешевляет для них товары. Однако, как подчеркивал В. И. Ленин, «достижимые кооперативами улучшения ограничены очень узкими границами до тех пор, пока средства производства и обмена остаются в руках класса, экспроприация которого есть главная цель социализма».

Вредность теории «кооперативного социализма» для трудящихся состоит в том, что она стремится отвлечь их от революционной классовой борьбы, сея реформистские иллюзии о возможности эволюционного перехода от капитализма к социализму.

ГЛАВА XI. ССУДНЫЙ КАПИТАЛ И КРЕДИТ. БАНКИ И ИХ НОВАЯ РОЛЬ В ЭПОХУ ИМПЕРИАЛИЗМА

Образование ссудного капитала. Кроме промышленных и торговых капиталистов в буржуазном обществе имеются денежные капиталисты, которые не ведут никаких предприятий, а предоставляют свой капитал в ссуду. *Ссудный капитал — это денежный капитал, отдаваемый капиталистами-собственниками в ссуду, приносящий проценты на основе эксплуатации наемного труда и обслуживающий в основном кругооборот функционирующего капитала.*

Первым источником ссудного капитала служат денежные капиталы, высвободившиеся в процессе кругооборота промышленного (а также торгового) капитала.

Во-первых, такое высвобождение обусловлено характером оборота основного капитала. После продажи товаров сносенная часть основного капитала оседает у капиталистов в виде амортизационного фонда до тех пор, пока не наступит срок обновления основного капитала. Если, например, машина стоит 10 тыс. долл. и служит 10 лет, то ежегодно высвобождается в денежной форме часть стоимости этой машины в сумме 1 тыс. долл.

Во-вторых, высвобождение капитала в денежной форме обусловлено характером оборота постоянной части оборотного капитала. Между продажей готовых товаров и покупкой нового сырья, топлива и материалов обычно проходит некоторое время (например, при сезонных закупках хлопка, шерсти и т. д.). Поэтому после реализации готовых товаров часть денежной выручки, выражающая стоимость потребленного сырья и материалов, оседает у капиталиста в виде временно свободного денежного капитала.

В-третьих, часть переменного капитала высвобождается в денежной форме на срок от момента реализации товаров до момента выплаты заработной платы.

Наконец, в-четвертых, капиталисту приходится в течение нескольких лет накапливать прибавочную стоимость в денежной форме, пока она не достигнет достаточно крупных размеров, необходимых для расширения производства.

Итак, возникновение временно свободного денежного капитала является объективной необходимостью. Но пока этот капитал находится в виде празднoleжащих денег, он не приносит прибавочной стоимости, то есть утрачивает характер капитала и превращается в мертвое сокровище.

Таким образом, возникает противоречие между выделением свободных, празднoleжащих денежных капиталов и природой капитала как стоимости, находящейся в непрерывном движении и приносящей прибавочную стоимость. Это противоречие разрешается посредством кредита. Денежный капитал, высвободившийся у одного капиталиста, не остается у него в виде празднoleжащих денег, а передается им в ссуду другому капиталисту, который покупает на эти деньги средства производства и рабочую силу и извлекает прибавочную стоимость путем эксплуатации наемных рабочих. Денежный капитал, переданный одним капиталистом в ссуду другому, превращается в ссудный капитал.

Вторым источником ссудного капитала служат капиталы рантье, то есть денежных капиталистов.

Третий источник ссудного капитала — денежные доходы и сбережения различных слоев капиталистического общества. Будучи предназначенными в конечном счете для личного потребления, они временно поступают в виде вкладов в кредитные учреждения и превращаются в ссудный капитал.

Кроме того, временно свободные денежные средства государственного бюджета, страховых компаний, профессиональных союзов и других организаций также превращаются в ссудный капитал.

Ссудный капитал как особый вид капитала. Главные отличия ссудного капитала от промышленного и торгового таковы:

1. Ссудный капитал есть капитал-собственность в противоположность капиталу-функции.

«Капиталом-функцией» К. Маркс называл капитал, функционирующий в промышленном или торговом предприятии. Ссудный же капитал в руках самого ссудного капиталиста не функционирует, не вкладывается в предприятие. Ссудный капиталист является только собственником денежного капитала, отдаваемого в ссуду. При этом собственность на капитал и пользование им разделяются — отданный в ссуду капитал переходит во временное пользование к заемщику — промышленному или торговому капиталисту, но собственность на этот капитал остается у кредитора — ссудного капиталиста, которому капитал должен быть возвращен по истечении срока ссуды.

2. Ссудный капитал есть капитал как товар. При капитализме деньги кроме своей потребительной стоимости как всеобщего эквивалента приобретают добавочную потребительную стоимость, выражающуюся в том, что они служат капиталом, средством извлечения прибавочной стоимости. Ссудные капиталисты передают функционирующим капиталистам не просто деньги, а деньги в качестве капитала, то есть стоимости, приносящей прибавочную стоимость. При этом капитал выступает в виде своеобразного товара, который ссудные капиталисты как бы «продают» функционирующим капиталистам. Капитал как товар обладает, в отличие от прочих товаров, специфической потребительной стоимостью, состоящей в его способности приносить прибыль на основе эксплуатации наемного труда.

3. Ссудный капитал имеет особую форму движения. В то время как промышленный капитал принимает три формы — денежную, производительную и товарную — и проделывает кругооборот $D—T…P…T—D$, а торговый капитал принимает две формы — денежную и товарную — и проделывает кругооборот $D—T—D$, ссудный капитал не выступает ни в производительной, ни в товарной форме: он все время находится в денежной форме. Движение ссудного капитала выражается формулой $D—D$, то есть исчерпывается отдачей денежного капитала в ссуду и возвратом его с процентами.

4. Ссудный капитал имеет специфическую форму отчуждения. Отчуждение обыкновенных товаров осуществляется в форме купли-продажи; отчуждение же капитала как товара происходит в форме ссуды. При купле-продаже товар переходит от продавца к покупателю, а эквивалентная сумма денег переходит от покупателя к продавцу. При ссуде имеет место только одностороннее перемещение стоимости — от кредитора к заемщику, возврат же капитала происходит лишь по истечении определенного времени.

5. Ссудный капитал — наиболее фетишистская форма капитала. В движении ссудного капитала — $D—D$ не видно никаких посредствующих звеньев между предоставлением капитала в ссуду и возвратом его с приростом (процентом). Поэтому возникает видимость какого-то самовозрастания денег; способность давать прирост представляется присущей деньгам как таковым. «Общественное отношение получило законченный вид, как отношение некоей вещи, денег, к самой себе». На самом же деле деньги дают прирост лишь потому, что в руках заемщиков они превращаются в действительный капитал, используемый для извлечения прибавочной стоимости.

6. Ссудный капитал — самая паразитическая форма капитала. Ссудный капиталист не только не работает, но даже не выполняет никаких функций по руководству и управлению производством.

Связь между ссудным капиталом и промышленным капиталом. Заемщик имеет возможность вернуть деньги кредитору с процентами только потому, что в руках самого заемщика эти деньги проделывают действительный кругооборот в качестве капитала и используются для извлечения прибавочной стоимости путем эксплуатации наемных рабочих в процессе производства. Все движение капитала, отданного в ссуду, может быть изображено таким образом: $D—D—T…P…T—D—D$, где первый акт представляет собой отдачу денежного капитала в ссуду, последний акт — возврат этого капитала с процентами, а вся промежуточная часть — кругооборот промышленного капитала в руках заемщика. Лишь на базе этого кругооборота $D—T…P…T—D$ может осуществляться специфическое движение ссудного капитала $D—D$. Следовательно, *движение ссудного капитала основано на кругообороте промышленного капитала.*

Не ведя никакого предприятия, ссудный капиталист непосредственно не вступает в отношения с наемными рабочими. Он прямо вступает в отношения только с заемщиком — промышленным или торговым капиталистом. Однако промышленный капиталист, взявший денежный капитал в займы у ссудного капиталиста, нанимает и эксплуатирует рабочих, извлекает прибавочную стоимость и часть ее отдает в форме процента ссудному капиталисту. Следовательно, *фактически ссудный капиталист вступает — но не непосредственно, а*

через посредство промышленного капиталиста — в отношения с наемными рабочими, участвуя в их эксплуатации.

Ссудный капитал и реальный капитал. Ссудный капитал и деньги. В результате превращения все большей части капиталистов в денежных капиталистов, или рантье, а также все усиливающегося притока в банки и сберегательные кассы свободных денежных средств *накопление ссудного капитала происходит более быстрыми темпами, чем рост реального капитала*, функционирующего в предприятиях. Так, с 1930 по 1963 год в США совокупная государственная и частная задолженность (отражающая величину ссудного капитала) увеличилась в реальном выражении (в неизменных ценах) в 2,8 раза, а реальная стоимость зданий и оборудования обрабатывающей промышленности — только в 1,6 раза.

Ссудный капитал отличается не только от реального капитала, но также от денег как покупательных и платежных средств, причем *масса ссудных капиталов многократно превышает денежную массу*. Это объясняется тем, что каждая денежная единица может много раз использоваться для помещения в виде вкладов в банки. Таким образом, в процессе движения денежной суммы в 1 тыс. долл. могут образоваться ссудные капиталы в сумме 5 тыс. или 10 тыс. долл. В США в мае 1965 года депозиты всех банков (в которых величина ссудного капитала получает лишь частичное выражение) составляли около 350 млрд. долл., а масса денег в обращении — около 34 млрд. долл.

Процент как цена капитала и как особая форма прибавочной стоимости. Так как на поверхности явлений функционирующие капиталисты выступают как «покупатели» своеобразного товара-капитала, то и процент, который они уплачивают ссудным капиталистам, представляется «ценой» капитала. Однако это совершенно своеобразная «цена». Для обыкновенных товаров цена есть денежное выражение их стоимости. Но для капитала, отданного в ссуду, процент не является денежным выражением стоимости, поскольку сам ссудный капитал уже выражен в денежной форме. В данном случае процент служит оплатой потребительной стоимости капитала как товара — его способности приносить прибыль. Поэтому К. Маркс назвал процент «иррациональной формой цены».

Ссудный процент есть та часть прибавочной стоимости, которую функционирующие капиталисты вынуждены отдавать ссудным капиталистам. Прибыль, получаемая от ссудного капитала, распадается на две части: 1) *процент*, присваиваемый ссудным капиталистом-кредитором в качестве простого собственника капитала, и 2) *предпринимательский доход*, присваиваемый функционирующим капиталистом-заемщиком (промышленником или торговцем). А так как кредитные отношения при капитализме получают широкое развитие и каждый отдельный капиталист мог бы отдать свой капитал в ссуду, то деление прибыли на процент и предпринимательский доход приобретает всеобщее значение и применяется даже к доходу на собственный капитал предпринимателей, а не только к доходу, полученному на заемный капитал.

Эксплуататорская сущность процента и отрицание ее буржуазными экономистами. Деление прибыли на процент и предпринимательский доход маскирует капиталистическую эксплуатацию. Эксплуататорская сущность процента затемнена тем, что ссудный капиталист непосредственно не вступает в отношения с наемными рабочими, а потому процент представляется плодом самого капитала. С другой стороны, эксплуататорский характер предпринимательского дохода затемнен тем, что он получается лишь при условии ведения капиталистом какого-либо предприятия и потому кажется «платой за надзор и управление» предприятием.

Буржуазные экономисты отрицают эксплуататорскую природу обеих форм прибавочной стоимости. Предпринимательский доход они изображают в виде «заработной платы», достаемой промышленным и торговым капиталистам за их «труд» по управлению предприятиями. Что же касается ссудного процента, то и его эксплуататорскую сущность буржуазные экономисты всячески пытаются выхолостить. Так, например, австрийский экономист Бем-Баверк трактовал процент как результат вытекающей из психологии «хозяйствующих субъектов» более высокой оценки настоящих благ по сравнению с будущими, причем утверждал, что процент есть не историческая категория буржуазного общества, а вечное явление. В свою очередь, американский экономист Ирвинг Фишер, изображая процент

в виде справедливого вознаграждения капиталиста за отсрочку потребления, прямо заявляет: «Было бы ошибкой осуждать всякий процент, как основывающийся на эксплуатации».

В противоположность буржуазным экономистам, К. Маркс вскрыл единую эксплуататорскую сущность как предпринимательского дохода, так и процента, показав, что и тот и другой черпаются из прибавочной стоимости. Критикуя буржуазных апологетов, К. Маркс писал: «Из-за противоположных форм обеих частей, на которые распадается прибыль, т. е. прибавочная стоимость, забывают, что обе они являются просто частями прибавочной стоимости и что деление ее ничего не может изменить ни в ее природе, ни в ее происхождении и условиях ее существования».

При данных размерах прибыли чем выше процент, тем ниже предпринимательский доход, и наоборот. На почве дележа прибавочной стоимости возникают известные противоречия между ссудными и функционирующими капиталистами: первые заинтересованы в высоком уровне процента и в низком уровне предпринимательского дохода, последние же, напротив, заинтересованы в низком уровне процента и в высоком уровне предпринимательского дохода. Но противоречия между различными группами внутри класса капиталистов, возникающие при дележе прибавочной стоимости, отнюдь не устраняют общности классовых интересов ссудных и функционирующих капиталистов, которые совместно эксплуатируют пролетариат.

Норма процента и факторы, ее определяющие. *Норма процента представляет собой отношение суммы годового дохода, получаемого на ссудный капитал, к сумме капитала, отданного в ссуду.* Если, например, на капитал в 100 тыс. долл., отданный в ссуду, получается годовой доход в виде процента в сумме 4 тыс. долл., то норма процента составит 4%.

Норма процента находится в определенной зависимости от средней нормы прибыли. Так как процент является частью средней прибыли, то максимальной границей для нормы процента служит средняя норма прибыли. При прочих равных условиях норма процента там выше, чем выше норма прибыли.

Однако это отнюдь не означает, что норма процента непосредственно определяется нормой прибыли и что они движутся всегда параллельно. *Норма процента в каждый данный период непосредственно определяется соотношением между предложением ссудных капиталов и спросом на них.* Если предложение ссудных капиталов увеличивается при неизменном или менее растущем спросе на них, то норма процента падает; если же спрос на ссудные капиталы растет при неизменном или медленнее увеличивающемся предложении их, то норма процента повышается.

Рыночная норма процента, то есть та норма, которая устанавливается в каждый данный момент на рынке ссудных капиталов, подвержена частым и нередко резким колебаниям. Своего максимума норма процента достигает в разгар кризиса, то есть как раз тогда, когда норма прибыли падает до минимума. В истории капитализма известны случаи (например, в США во время кризиса 1907 г.), когда норма процента достигала 100-130% годовых. Это объясняется тем, что во время кризиса товары не реализуются, деньги же остро необходимы капиталистам для платежей по ранее выданным долговым обязательствам; поэтому возникает массовая погоня за деньгами как платежными средствами и чрезвычайный спрос на ссудный капитал, что вызывает скачкообразное повышение нормы процента.

После кульминационного пункта кризиса норма процента снижается; но до минимального уровня она падает в период депрессии, так как в это время имеется масса высвободившихся из промышленности и торговли денежных капиталов, предлагаемых в ссуду, спрос же на них весьма ограничен. С переходом от кризиса к депрессии норма процента резко падает, норма же прибыли, напротив, несколько повышается.

Из сказанного следует, что в ходе промышленного цикла «движение ссудного капитала, как оно выражается в колебаниях процентной ставки, в целом протекает в направлении, обратном движению промышленного капитала».

Тенденция средней нормы процента к понижению. Так как с развитием капитализма средняя норма прибыли имеет тенденцию к понижению в результате роста органического строения капитала, то неизбежно должна понижаться и средняя норма процента (т. е. норма процента за весь промышленный цикл в среднем). Если бы этого не было, то процент поглощал бы все большую долю прибыли и в конечном счете поглотил бы всю прибыль, что сделало бы для капиталистов невозможным самое пользование кредитом.

Понижающее движение средней нормы процента обуславливается помимо тенденции нормы прибыли к понижению еще двумя специфическими факторами: 1) ростом слоя рантье и 2) развитием капиталистической кредитной системы.

С развитием капитализма быстро растет слой денежных капиталистов, отдающих свои капиталы в ссуду и живущих на проценты. Главная причина этого — концентрация производства, делающая необходимым вложение в предприятия крупных капиталов, в силу чего мелким и средним капиталистам зачастую приходится ограничиваться ролью рантье. С превращением все большего количества промышленных и торговых капиталистов в рантье масса ссудных капиталов быстро увеличивается, причем этот рост опережает рост капиталистического производства. В результате предложение ссудных капиталов увеличивается в большей мере, чем спрос на них, и средняя норма процента падает.

Важным фактором быстрого накопления ссудного капитала является развитие капиталистической кредитной системы. С ростом сети банков и их филиалов, а также сберегательных касс в ссудные капиталы превращаются и такие денежные средства, которые при отсутствии кредитных учреждений оставались бы праздноележителем сокровищем. Аккумуляция этих средств в капиталистической кредитной системе увеличивает накопление ссудных капиталов, что способствует понижению нормы процента.

Вскрытый и проанализированный К. Марксом закон тенденции нормы процента к понижению подтверждается фактами. Средняя норма процента у Банка Англии (при учете векселей) составляла в 1857—1866 годах 4,53%, в 1866—1872 годах она снизилась до 3,55, в 1873—1881 годах до 3,33, в 1882—1889 годах повысилась до 3,35, а в 1890—1899 годах снова снизилась до 2,98%. До еще более низкого уровня норма процента упала в XX веке. Так, с 1933 по 1951 год (кроме 1939 г.) процентная ставка Банка Англии находилась на уровне 2%. В среднем за первую половину XX века процентная ставка Банка Англии составляла 3,4 против 3,6% в среднем за вторую половину XIX века. В США процентная ставка банков главных городов по краткосрочным ссудам равнялась в среднем за 1919—1938 годы 4,7%, а за 1939—1963 годы она составила 3,3%.

Отличия капиталистического кредита от ростовщического. *Капиталистический кредит является формой движения ссудного капитала; он порожден капиталистическим способом производства и существенно отличается от ростовщического кредита, который был характерен для докапиталистических формаций, в следующих отношениях:*

1. По характеру заемщиков. При ростовщическом кредите заемщиками являются мелкие производители, рабовладельцы и феодалы, а при капиталистическом кредите — промышленные и торговые капиталисты.
2. По способу использования предоставленных в ссуду денег. Деньги, полученные в ссуду промышленными и торговыми капиталистами, обычно используются ими не просто как деньги, а как капитал, служат средством присвоения прибавочной стоимости.
3. По экономической роли. Ростовщический кредит вел к упадку производства; капиталистический же кредит содействует, с одной стороны, росту производства, а с другой — обострению противоречий капитализма (см. §5).
4. По источнику и уровню процента. При ростовщическом кредите процент получался за счет эксплуатации рабов, крепостных крестьян и ремесленников, а уровень процента был чрезвычайно высок. При капиталистическом кредите процент основан на эксплуатации наемного труда, а его уровень ограничивается частью средней нормы прибыли.

Ростовщический кредит в условиях капитализма. Хотя ростовщичество типично для докапиталистических формаций, оно продолжает существовать и при капитализме. К получению ссуд у ростовщиков прибегают те, кому закрыт доступ к банковскому кредиту: мелкие ремесленники, крестьяне и т. п. В рассказе Бальзака «Гобсек» ростовщик говорит: «Ни один человек, имеющий какой-нибудь кредит в банке, не приходит в мою лавочку, где первый шаг от моей двери к конторке означает отчаяние, почти разорение во всем его блеске и в особенности отказ в деньгах со стороны всех банкиров. Так что мне приходится видеть только затравленных оленей, окруженных стаей своих кредиторов».

Особенно широко распространено ростовщичество в колониальных странах, а также в странах,

недавно освободившихся от колониального гнета. В Индии общая сумма задолженности крестьян ростовщикам (натуральные и денежные долги) оценивалась в начале 60-х годов в 18 млрд. рупий.

Правительства развивающихся стран проводят мероприятия по ограничению ростовщического капитала. Например, в Бирме в 1963 году был издан закон о защите прав крестьян, запретивший помещикам возбуждать против должников-крестьян дела о конфискации земли, сельскохозяйственных орудий, крупного рогатого скота и урожая.

Однако полное уничтожение ростовщического капитала возможно лишь в результате социалистической переделки мелкотоварного хозяйства, что доказано опытом СССР и других стран социализма.

Коммерческий и банкирский кредит. Кредит при капитализме выступает в различных формах; главные из них — коммерческий и банкирский кредиты. Капиталистический *коммерческий кредит есть кредит, предоставляемый функционирующими капиталистами друг другу в товарной форме*; он выражается в отсрочке платежа денег за проданные товары. Капиталистический *банкирский кредит есть кредит, предоставляемый денежными капиталистами и банками функционирующим капиталистам в виде денежных ссуд*. Объектом коммерческого кредита является товарный капитал, объектом же банкирского кредита служит денежно-ссудный капитал.

Производство и сбыт различных товаров требуют неодинаковых периодов времени и нередко приурочены к определенным сезонам. Поэтому, когда один капиталист предлагает свои товары на рынке, другой капиталист, которому эти товары нужны, может не иметь наличных денег. В результате возникает необходимость продажи товаров в кредит. Орудием коммерческого кредита служит вексель — письменное долговое обязательство, дающее его владельцу бесспорное право по истечении определенного срока требовать с должника обозначенную на векселе денежную сумму.

Как кредиторами, так и заемщиками по коммерческому кредиту являются функционирующие капиталисты. Например, машиностроительный заводчик продает ткацкие станки в кредит текстильному фабриканту, а текстильный фабрикант продает ткани в кредит купцу. Что касается банкирского кредита, то при нем только заемщик выступает в роли функционирующего капиталиста, кредитор же всегда выступает лишь в качестве ссудного капиталиста.

Коммерческий кредит имеет ограниченные рамки. Во-первых, он ограничен размерами резервных капиталов функционирующих капиталистов, то есть каждый из них может предоставить коммерческий кредит лишь в пределах того капитала, который ему в данное время не нужен для оборота. Во-вторых, коммерческий кредит ограничен и по своему направлению: его могут предоставлять отрасли, производящие средства производства, отраслям, потребляющим средства производства, но не наоборот. Например, машиностроительный заводчик может продать ткацкие станки в кредит текстильному фабриканту; последний же не может предоставить коммерческого кредита первому, так как ткани не служат средствами производства в машиностроении.

Банкирский кредит преодолевает границы коммерческого кредита. Свободные денежные капиталы выделяются в любой отрасли капиталистического производства и при посредстве банкирского кредита могут двигаться в любом направлении. Так, текстильный фабрикант может поместить свой свободный денежный капитал в банк, а банк может предоставить этот капитал в ссуду машиностроительному заводчику. Кроме того, с помощью банкирского кредита может осуществляться не только перераспределение капиталов между функционирующими капиталистами, но и привлечение всеми ими добавочных капиталов (за счет капиталов рантье, а также свободных денежных сбережений и доходов, стекающихся в банки).

Потребительский кредит. Кроме коммерческого кредита и банкирского кредита, получателями которых являются промышленные и торговые капиталисты, существует особая форма кредита — потребительский кредит, получателями которого могут быть и представители некапиталистических классов. *Потребительский кредит выражается главным образом в предоставлении капиталистами отсрочки платежа за товары лицам, купившим эти товары для потребления.* Продажа в рассрочку, с предоставлением потребительского кредита, практикуется большей частью в отношении так называемых

товаров длительного пользования — мебели, легковых автомобилей, холодильников, телевизоров и т. п. В условиях современного капитализма наблюдается значительный рост потребительского кредита; в США общая сумма потребительского кредита, предоставленного для покупки различных товаров, не считая домов, с 1939 по март 1965 года увеличилась более чем в 10 раз — с 7,2 млрд. до 76,1 млрд. долл. Кроме того, задолженность городского населения по ипотечному кредиту (покупка домов в рассрочку) достигла в 1964 году около 258 млрд. долл. В Англии только с 1958 по 1964 год сумма потребительского кредита возросла вдвое — с 556 млн. до 1115 млн. ф. ст. Большой рост потребительского кредита вызван ограниченностью платежеспособного спроса трудящихся, вследствие чего капиталисты для расширения сбыта своих товаров прибегают к продаже их в рассрочку.

Для трудящихся капиталистических стран потребительский кредит означает долговую кабалу, так как за этот кредит им приходится уплачивать крупные суммы в виде процентов; если же они лишаются заработка в случае безработицы или кризиса и погашение задолженности становится невозможным, то купленные в кредит товары отбираются капиталистами обратно, но ранее внесенные за них деньги не подлежат возврату. Следует также иметь в виду, что на товары, продаваемые в кредит, устанавливаются более высокие цены. На выплаты по потребительскому кредиту и прочей личной задолженности в 1951 году расходовалось 14%, а в 1964 году уже 20% дохода средней американской семьи.

Государственный кредит. Особой формой капиталистического кредита является государственный кредит, получаемый буржуазными государствами путем выпуска займов. *Причина роста этого кредита — дефицитность бюджетов буржуазных государств, связанная главным образом с войнами и военными расходами и ставшая в условиях современного капитализма хронической.* Для покрытия бюджетных дефицитов буржуазные государства прибегают к выпуску займов. С 1914 по 1964 год сумма государственного долга увеличилась в США с 1,2 млрд. до 313 млрд. Долл., в Англии — с 0,7 млрд. до 30,2 млрд. ф. ст.

Характерная черта государственного кредита в условиях капитализма — непроизводительное использование буржуазным государством мобилизованных путем займов средств. Эти средства расходуются в основном на содержание чиновничьего аппарата, полиции, армии и т. д., на подготовку и ведение войн.

Давая временно государству дополнительные доходы, займы в конечном счете влекут за собой рост государственных расходов, так как по ним выплачиваются проценты и погашения. Для выплат по займам государство повышает налоги с населения, в первую очередь с трудящихся.

Сумма процентных платежей по государственным займам растет вместе с разбуханием государственных долгов. В США эта сумма возросла с 23 млн. долл. в 1913/14 году до 11 млрд. долл. в 1964/65 году, в Англии она увеличилась с 1913/14 по 1963/64 год с 16 млн. до 619 млн. ф. ст. Средства для уплаты процентов по займам черпаются главным образом за счет налогового обложения трудящихся, основным же получателем этих процентов является крупная буржуазия, сосредоточивающая в своих руках подавляющую часть облигаций займов. Поэтому государственные займы служат средством перераспределения национального дохода в ущерб трудящимся и в пользу буржуазии.

Капиталистические монополии извлекают выгоды из государственных займов не только путем присвоения процентов по ним, но и потому, что значительную часть средств, полученных путем выпуска займов, империалистические государства затрачивают на предоставление монополистам высокоприбыльных военных заказов.

Итак, классовая сущность государственного кредита при капитализме состоит в том, что государственные займы: 1) финансируют буржуазное государство, находящееся на службе у класса капиталистов; 2) ведут к ухудшению положения трудящихся масс; 3) способствуют обогащению крупной буржуазии.

Акции и облигации. Акционерное общество представляет собой такое предприятие, в капитал которого вкладывают свою долю многие капиталисты путем покупки его акций. Общее собрание акционеров выбирает правление акционерного общества, ведающее всеми его делами. Чистая прибыль акционерного предприятия ежегодно распределяется между акционерами пропорционально количеству акций, так что на каждую акцию получается известная часть прибыли в виде так называемого дивиденда.

Акция — это свидетельство о вложении известного пая в капитал акционерного общества, дающее право на получение дивиденда. Акции служат предметом купли-продажи, они обращаются на рынке ценных бумаг. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется номинальной стоимостью акции, а та цена, по которой акция продается на рынке, называется курсом акции.

Акции покупаются ради получения по ним доходов; поэтому курс акций находится в прямой зависимости от приносимого ими дивиденда. С другой стороны, курс акций находится в обратной зависимости от уровня ссудного процента: чем ниже норма процента, тем выше курс акций. Так как денежный капиталист может либо отдать свой капитал в ссуду, либо же купить акции, то он всегда сравнивает дивиденд по акциям с процентом, который он получил бы, если бы поместил свой капитал в виде вклада в банк. Чем ниже норма процента, тем больший денежный капитал должен быть ссужен для получения определенного дохода; поэтому тем большую цену покупатели будут платить за акции.

Образование курса акций связано с так называемой «капитализацией доходов», под которой следует понимать определение величины капитала на основе величины дохода, приносимого тем или иным объектом собственности. При капитализме всякий регулярно получаемый нетрудовой доход от владения ценными бумагами рассматривается как процент на некоторый капитал, хотя последнего в действительности и не существовало бы. *Курс акций есть капитализированный дивиденд*, то есть он равняется в среднем такой сумме денежного капитала, которая, будучи отдана в ссуду, дает доход, равновеликий дивиденду, получаемому

$$\frac{\text{дивиденд} \times 100}{\text{ссудный процент}}$$

по акции. Иначе говоря, курс акции=

Допустим, что акция номинальной стоимостью в 100 долл. дает 6 долл. дивиденда в год, а норма процента равняется 3%.

Курс акции составит тогда $(6 \text{ долл.} \times 100) / 3 = 200$ долл. Покупка данной акции за 200 долл. имеет не меньший смысл для капиталиста, чем отдача 200 долл. в ссуду из 3% годовых, ибо в последнем случае он получил бы тоже 6 долл. годового дохода; платить же за такую акцию большую сумму, например 300 долл., ему было бы невыгодно, так как эта сумма, отданная в ссуду из 3%, давала бы годовой доход в 9 долл., в то время как акция дает дивиденд только в 6 долл.

Хотя в среднем курс акций равняется капитализированному дивиденду, в каждый данный момент он непосредственно зависит от предложения акций и от предъявляемого на них спроса. Поэтому курсы акций подвержены резким колебаниям в связи с колебаниями их предложения и спроса на них. Большой спрос на акции может предъявляться в расчете на будущее повышение прибылей акционерных предприятий, и в связи с этим курс акций может повышаться в большей мере, чем прибыли и дивиденды. Это и имело место в США в 1950—1964 годах, когда курсы акции повысились более чем в четыре раза.

Кроме акций акционерные общества выпускают другой вид ценных бумаг — *облигации*. Это ценные бумаги, которые подлежат по истечении известного срока выкупу и по которым ежегодно уплачивается определенный, заранее установленный процент. Облигации не дают права их владельцам участвовать на общих собраниях акционеров.

Облигации выпускаются не только капиталистическими предприятиями, но и буржуазными государствами, которые прибегают к выпуску займов для покрытия дефицита своего бюджета.

Курс облигаций в среднем зависит от приносимого ими дохода и от уровня ссудного процента; он колеблется в зависимости от предложения облигаций и спроса на них.

Фиктивный капитал и его рост с развитием капитализма. Для собственников ценные бумаги служат капиталом, так как позволяют присваивать часть прибавочной стоимости. Однако ценные бумаги — это не действительный, а фиктивный капитал, поскольку они не обладают собственной стоимостью, не выполняют никаких реальных функций в процессе воспроизводства и не создают прибавочной стоимости. *Фиктивный капитал представляет из себя лишь титулы собственности, дающие право на присвоение прибавочной стоимости в форме процента или дивиденда.*

Акции и облигации капиталистических предприятий являются фиктивным капиталом, даже если бы деньги, вырученные от их продажи, использовались для капиталовложений в производство. Ведь действительный капитал акционерного предприятия воплощается в

фабриках, заводах, машинах, сырье и т. п., тогда как акции — это лишь бумажные дубликаты действительного капитала, не увеличивающие его размеров.

Особенно ярко характер ценных бумаг как фиктивного капитала проявляется в облигациях государственных займов. Деньги, вырученные от продажи этих облигаций, буржуазное государство обычно расходует непроизводительно — на вооружения, ведение войн и т. п. Следовательно, эти деньги фактически не функционируют в качестве капитала. Тем не менее для владельца облигаций государственного займа они выступают как капитал, потому что он ежегодно получает по ним определенный доход.

Фиктивный капитал увеличивается значительно быстрее, чем действительный капитал. Это объясняется рядом причин. Во-первых, с развитием капитализма понижается средняя норма процента, что ведет к повышению курсов ценных бумаг независимо от увеличения действительного капитала. Во-вторых, все большее количество индивидуальных предприятий преобразуется в акционерные предприятия, что означает выпуск новых акций и увеличение объема фиктивного капитала без увеличения действительного капитала. В-третьих, рост государственных долгов ведет к увеличению фиктивного капитала, не отражающему накопления действительного капитала.

Громадное разбухание фиктивного капитала характерно для эпохи империализма. Например, в США с 1900 по 1955 год сумма ценных бумаг возросла с 22,3 млрд. до 824 млрд. долл., то есть почти в 37 раз, тогда как стоимость производственного оборудования за это время увеличилась в 27 раз, а все национальное богатство — в 16,5 раза (в номинальном выражении, т. е. в текущих ценах).

Фондовая биржа и биржевая спекуляция. Акции и облигации служат предметом купли-продажи на фондовой бирже, которая является рынком ценных бумаг. Биржевая спекуляция ценными бумагами связана с частыми колебаниями их курсов; она осуществляется главным образом посредством *срочных биржевых сделок*, то есть таких сделок, при которых продавец ценных бумаг обязуется поставить их покупателю по истечении определенного срока, а покупатель обязуется также по истечении определенного срока уплатить обусловленную в момент заключения сделки цену. Если биржевой спекулянт рассчитывает на предстоящее повышение курсов тех или иных бумаг, то он ведет *игру на повышение*, то есть заранее покупает эти бумаги на срок, а затем перепродает их по более высокому курсу. Если же, напротив, биржевой спекулянт рассчитывает на предстоящее понижение курсов ценных бумаг, то он ведет *игру на понижение*, то есть заранее продает эти бумаги по определенному курсу с тем, чтобы поставить их покупателю, когда курс их упадет.

При срочных биржевых сделках один из их участников выигрывает за счет своего контрагента. Тем самым биржевая спекуляция ведет к перераспределению денежных капиталов между отдельными капиталистами. Она служит также средством ограбления крупными капиталистами массы мелких держателей ценных бумаг, которым во время биржевых крахов приходится продавать эти бумаги за бесценок.

Учредительская прибыль. Крупные капиталисты, учредители и хозяева акционерных обществ, получают огромные доходы не только в форме дивидендов по акциям и биржевой прибыли от спекуляции акциями, но и в виде учредительской прибыли. *Учредительская прибыль равняется разнице между суммой цен акций, проданных учредителями, и суммой капитала, действительно вложенного ими в акционерное предприятие.*

Предположим, что при организации акционерного общества учредители вложили в него капитал в 100 млн. долл., чистая прибыль на который составляет 8 млн. долл. в год. Если будет выпущен 1 млн. акций с номинальной стоимостью по 100 долл. каждая, то дивиденд на акцию составит 8 долл. в год. Предположим, что норма процента равняется 4%. В таком

$$\frac{8 \text{ долл. (дивиденд)} \times 100}{4 \text{ (ссудный процент)}} = 200 \text{ долл.}$$

случае курс каждой акции составит:

Следовательно, при продаже 1 млн. акций за них будет выручено 200 млн. долл., между тем как капитал, действительно вложенный учредителями в предприятие, составляет только 100 млн. долл. Таким образом, учредительская прибыль в данном примере составит: 200 млн. долл. — 100 млн. долл. = 100 млн. долл.

Учредительская прибыль есть особая разновидность прибавочной стоимости. По существу это — капитализированный предпринимательский доход. Так, в данном примере из 8 млн. долл. прибыли 4 млн. долл. представляют собой процент (4% на капитал в 100 млн. долл.), а остальные 4 млн. долл. — предпринимательский доход. Если учредители продадут все акции, то они получат этот предпринимательский доход в капитализированном виде: $(4 \text{ млн. долл.} \times 100) / 4 = 100 \text{ млн. долл.}$

Фактически учредители продают не все выпущенные акции, а часть их, другую же часть оставляют у себя для того, чтобы длительное время контролировать акционерные предприятия и получать ежегодно прибыли от этих предприятий.

Критика теории «демократизации» капитала. Буржуазные апологеты (например, немецкий экономист Зомбарт, американские экономисты Карвер, Берли и др.), а также реформисты (начиная еще с Э. Бернштейна) выступили с проповедью теории «демократизации» капитала. Они утверждают, будто широкие трудящиеся массы, покупая акции, тоже становятся «капиталистами», в силу чего пропасть между трудом и капиталом якобы сглаживается. После второй мировой войны теория «демократизации» капитала вошла в качестве одного из элементов в состав современной буржуазной теории «народного капитализма».

Однако факты свидетельствуют о том, что лишь ничтожная часть трудящихся имеет акции. Так, в США в 1965 году 84% общего числа семей и лиц, живущих на самостоятельные доходы, вообще не имели акций. Подавляющая часть всех акций сосредоточивается в руках крупной буржуазии.

Господствующую роль в акционерных компаниях играют немногие крупные капиталисты, держащие в своих руках контрольный пакет акций, то есть такую долю общего количества акций, которая дает возможность осуществлять фактический контроль над акционерными обществами. Этот контрольный пакет часто составляет значительно меньше 50% общей суммы акций, так как мелкие акционеры обычно не участвуют в общих собраниях акционеров, а также в связи с тем, что часть выпускаемых акций не дает права голоса. В 1961—1962 годах в 79 крупнейших промышленных корпорациях США контрольные пакеты акций составляли менее 10% их общего количества.

Развитие акционерных обществ ведет вовсе не к пресловутой «демократизации» капитала, а к гигантской его централизации. Что касается выпуска мелких акций, то и он служит отнюдь не интересам трудящихся, а интересам промышленных и банковских магнатов, так как дает им возможность использовать даже мелкие трудовые сбережения в качестве дополнительного источника для увеличения своих капиталов и прибылей. Разоблачая теорию «демократизации» капитала, В. И. Ленин писал: «Профессора, защитники капитализма, болтают об увеличении числа собственников при виде роста числа мелких акционеров. А на деле растет власть (и доход) тузов-миллионеров над капиталом "мелкоты"». Таким образом, теория «демократизации» капитала искажает действительность в буржуазно-апологетических целях, стремясь затушевать присущие капитализму классовые противоречия.

Функции кредита при капитализме. Кредит выполняет важные функции в капиталистическом хозяйстве, которые состоят в том, что он способствует: 1) перераспределению капиталов и уравниванию нормы прибыли; 2) экономии издержек обращения; 3) централизации капитала; 4) концентрации и накоплению капитала.

Капитал, вложенный в различные отрасли производства, закреплен в определенной натуральной форме (например, в текстильной промышленности — в виде прядильных машин, ткацких станков, хлопка, пряжи и т. п., а в металлургии — в виде доменных и мартеновских печей, железной руды, кокса и т. п.) и не может быть перемещен из одной отрасли в другую. Эти трудности переливания капиталов преодолеваются с помощью кредита. Ссудный капитал представляет собой свободный денежный капитал и может быть использован для вложения в любую отрасль производства. Из отраслей с низкой нормой прибыли капиталы высвобождаются в денежной форме и стекаются в банки, откуда эти капиталы посредством кредита направляются главным образом в отрасли с высокой нормой прибыли. Поэтому *кредит представляет собой необходимый механизм перераспределения капиталов и уравнивания нормы прибыли.*

Далее, *кредит служит важным фактором экономии денег*, что достигается путем: 1)

взаимного зачета долговых требований и обязательств, то есть безналичных расчетов; 2) увеличения скорости обращения денег и 3) замены металлических денег кредитными деньгами.

Долговые обязательства, выдаваемые капиталистами друг другу, в значительной мере имеют взаимный характер; поэтому большая часть платежей производится не с помощью наличных денег, а посредством безналичных расчетов, которые осуществляются как банками, так и специальными учреждениями — расчетными палатами. Например, сумма безналичных оборотов, прошедших через расчетную палату лондонских банков, увеличилась с 1948 по 1963 год с 80 млрд. до 302 млрд. ф. ст.

Кредит способствует также увеличению скорости обращения денег. Деньги, которые при отсутствии кредита оставались бы мертвым сокровищем, сосредотачиваются в банках и передаются ими в ссуду функционирующим капиталистам, последние же пускают их в обращение. В результате увеличивается среднее число оборотов денег, а следовательно, уменьшается количество денег, необходимых для обращения. Наконец, экономия металлических денег достигается в результате выпуска эмиссионными банками кредитных денег, или банкнот.

Достижимая благодаря кредиту экономия денег, а также других видов издержек обращения (например, коммерческий кредит, ускоряя реализацию товаров, способствует уменьшению товарных запасов и издержек по их хранению) ведет к понижению в обществе удельного веса непроизводительного (денежного и товарного) капитала и к повышению за его счет удельного веса производительного капитала. Это означает расширение размеров производства и вместе с тем увеличение массы и нормы прибыли.

Кредит служит орудием централизации капитала прежде всего потому, что он усиливает позиции крупных капиталистических предприятий в их конкурентной борьбе с мелкими. Банки предоставляют кредит главным образом крупным капиталистам, в платежеспособности которых они уверены; вместе с тем они отказывают в кредитах мелким товаропроизводителям и ухудшают условия кредита для мелких капиталистов. Например, в США в 1964 году банки взимали по краткосрочным ссудам предприятиям в сумме от 1 тыс. до 10 тыс. долл. 5,9%, а по крупным ссудам в сумме от 200 тыс. долл. и более — 4,8%. Тем самым кредит активно способствует экспроприации мелких производителей, а также экспроприации мелких капиталистов крупными, что представляет собой одну из форм централизации капитала. Кроме того, кредит играет большую роль и при другой форме централизации капитала — образовании акционерных обществ.

Кредит активно содействует концентрации и накоплению капитала. Во-первых, он ускоряет превращение части прибавочной стоимости в капитал. Разрозненные суммы прибавочной стоимости, каждая из которых в отдельности недостаточна для новых капиталовложений, стекаются в банки и в своей совокупности достигают таких размеров, что могут быть использованы для расширенного воспроизводства. Во-вторых, благодаря кредиту источником накопления капитала становятся также денежные сбережения и доходы некапиталистических классов и слоев. Банки и сберегательные кассы мобилизуют эти средства и предоставляют их в распоряжение капиталистических предприятий.

Роль кредита в обострении противоречий капитализма. *Обслуживая капиталистический процесс воспроизводства и ускоряя развитие производительных сил капитализма, кредит вместе с тем способствует обострению присущих капитализму противоречий.*

Кредит развивает и обостряет основное противоречие капитализма, так как, ускоряя концентрацию и централизацию капитала, он, с одной стороны, усиливает обобществление производства, а с другой — увеличивает господство над этим производством кучки частных собственников — капиталистических магнатов, присваивающих основную массу продуктов общественного труда.

Кредит способствует также обострению классового антагонизма между трудом и капиталом. Во-первых, он косвенно содействует усилению эксплуатации наемных рабочих капиталистами, поскольку усиливает концентрацию и централизацию капитала, вместе с которыми повышается норма прибавочной стоимости. Во-вторых, кредит непосредственно ведет к усилению капиталистической эксплуатации: сверх той эксплуатации, которой подвергаются наемные рабочие в процессе производства и которая имеет решающее значение, они подвергаются еще и дополнительной эксплуатации через потребительский кредит, уплачивая

по нему проценты.

Кредит способствует обострению экономических кризисов, хотя и не порождает их. Широкое использование кредита в периоды подъема позволяет капиталистам скачкообразно расширять размеры производства. Тем самым кредит содействует выходу капиталистического производства за границы платежеспособного спроса трудящихся и, следовательно, ведет к обострению кризисов.

Двойственный характер кредитной системы. *Обостряя свойственные капитализму противоречия, кредит вместе с тем способствует подготовке материальных предпосылок для социализма.* К. Маркс указывал на «присущий кредитной системе двойственный характер: с одной стороны, развивать движущую силу капиталистического производства, обогащение на эксплуатации чужого труда, в систему чистейшего и колоссальнейшего азарта и мошенничества и все более сокращать число тех немногих, которые эксплуатируют общественное богатство; а с другой — составлять переходную форму к новому способу производства». Ускоряя рост производительных сил капитализма и развитие крупной машинной индустрии, кредит тем самым содействует подготовке материальных условий, необходимых для перехода от капитализма к социализму. Кроме того, банковская система служит тем аппаратом, которым после пролетарской революции овладевает диктатура пролетариата и который, наряду с другими командными хозяйственными высотами, она использует в качестве мощного рычага для осуществления перехода от капитализма к социализму.

Критика буржуазных теорий кредита. Буржуазные экономисты неправильно трактуют роль кредита, либо недооценивая, либо же крайне преувеличивая ее.

Недооценка роли кредита характерна для *натуралистической теории кредита*. А. Смит и Д. Рикардо видели в кредите только форму перераспределения уже имеющегося в обществе капитала между отдельными капиталистами, но не фактор расширенного воспроизводства. Односторонность и ошибочность такого взгляда состоит в том, что он видит только зависимость кредита от производства, но упускает из виду активное обратное воздействие кредита на производство. В действительности роль кредита не ограничивается только перераспределением капитала. Как было показано выше, он способствует увеличению размеров капитала, функционирующего во всем общественном производстве.

Широкое распространение в буржуазной политической экономии, в частности современной, имеет переоценка роли кредита, характерная для так называемой *капиталотворческой теории кредита*. Ее родоначальниками были английские экономисты Джон Ло (XVIII в.) и Маклеод (XIX в.), а наиболее видными представителями в XX веке — немецкие экономисты Ган и Шумпетер. Эта теория утверждает, будто банки создают кредит и капитал, а объем предоставляемых кредитов зависит от политики самих банков, которые путем безграничного расширения кредита якобы могут обеспечить безграничное расширение капиталистического производства.

Капиталотворческая теория кредита в корне несостоятельна. *Кредит способствует накоплению капитала и расширению капиталистического производства, но сам он не создает капитала.* Размеры кредита, предоставляемого банками, зависят вовсе не от усмотрения самих банков, а от объективных условий капиталистического воспроизводства. Во время промышленного подъема капиталистические предприятия предъявляют большой спрос на кредит, и в это время банки действительно могут значительно расширить кредитование промышленности, что способствует росту производства. Но за подъемом неизбежно следует кризис, во время которого вместе с упадком производства сокращается и кредит. Капиталотворческая теория кредита приукрашивает капитализм, затушевывая его противоречия; вместе с тем она приукрашивает капиталистический кредит, выдавая его за средство обеспечения безграничного роста капиталистического производства.

Воспевая кредит, буржуазные экономисты затушевывают его роль в обострении противоречий капитализма и даже приписывают кредиту способность «излечения» капитализма от его язв. Такова, в частности, *теория «кредитного регулирования»* английского экономиста Д. М. Кейнса, изображающего кредит в качестве орудия планомерного регулирования капиталистической экономики. По Кейнсу, одной из важнейших причин хронической безработицы в условиях современного капитализма является слишком высокий уровень ссудного процента, который ограничивает объем инвестиций (капиталовложений). Отсюда он

делает вывод, что путем снижения процента можно создать достаточный «стимул к инвестициям» и ликвидировать безработицу. Подобным же путем якобы могут быть предотвращены и экономические кризисы.

Теория Кейнса порочна как в методологическом отношении, так и по существу. Будучи проникнута меновой концепцией, она придает решающее значение не сфере производства, а сфере обращения и пытается вывести безработицу и кризисы, которые являются неизбежным порождением капиталистического способа производства, из «недостатков» в области спроса, денежного обращения и кредита. При этом Кейнс извращает действительность, приписывая норме процента роль главного регулятора объема инвестиций и занятости. Его утверждение, будто понижение процента может служить лекарством против безработицы, опровергается фактами. В 30-х годах нашего века в капиталистических странах произошло резкое и длительное снижение нормы процента; между тем безработица не только не исчезла, а, напротив, в громадных размерах возросла. Например, в США с 1929 по 1938 год процентная ставка по краткосрочным ссудам, предоставлявшимся банками предприятиям, уменьшилась с 5,8 до 2,5%, а количество безработных увеличилось с 1,6 млн. до 10,4 млн. человек. Вместе с тем расчеты буржуазных экономистов на достижение вечного процветания капитализма путем снижения нормы процента и расширения кредита терпят крах в свете повторяющихся экономических кризисов.

Функции банков.*Банки при капитализме представляют собой капиталистические предприятия, специальными функциями которых являются посредничество в кредите и в платежах, превращение денежных сбережений и доходов в капитал и создание кредитных орудий обращения.*

Непосредственному осуществлению кредитных связей между денежными и функционирующими капиталистами препятствуют несовпадение размеров предлагаемого в ссуду капитала с размерами спроса на него и несовпадение срока высвобождения денежного капитала у кредитора со сроком, на который он необходим заемщику. Например, у капиталиста А высвободился сроком на три месяца денежный капитал в 100 тыс. долл.; но капиталисту Б требуется добавочный капитал не в 100 тыс., а в 500 тыс. долл., и не на три месяца, а на шесть месяцев. В таком случае непосредственное кредитование капиталистом А капиталиста Б оказывается невозможным. Кроме того, прямое кредитование одним капиталистом другого наталкивается на ту трудность, что кредитор может быть не уверен в платежеспособности заемщика.

Посредничество банков в кредите преодолевает все указанные трудности. Банки принимают у многочисленных клиентов вклады различной величины и на разные сроки, в результате чего у них аккумулируются такие денежные капиталы, что они в состоянии предоставить кредиты и в нужных размерах и на нужные заемщикам сроки. Вместе с тем банки, специализируясь на ведении кредитных операций, могут лучше, чем каждый отдельный капиталист, изучать кредитоспособность заемщиков.

Когда одни капиталисты помещают свои денежные капиталы в виде вкладов в банк, а другие получают эти капиталы в ссуду от банка, то фактически первые являются кредиторами, а вторые — заемщиками, банк же служит лишь посредником между ними.

Другая функция банков — посредничество в платежах. Эта функция сначала выполнялась денежно-торговыми капиталистами (менялами), а затем перешла к банкам. Сосредоточивая у себя свободную денежную наличность капиталистов, банки производят денежные платежи по поручению промышленников и торговцев, принимают деньги на их счета и ведут за них учет всех денежных поступлений и выдач. Централизация платежей в банках способствует уменьшению издержек обращения.

Особая функция банков — превращение мелких денежных сбережений и части денежных доходов различных классов в капитал. При отсутствии банков (и сберегательных касс) мелкие сбережения, а также временно непотребленная часть денежных доходов оставались бы мертвым сокровищем. Только благодаря банкам и сберегательным кассам они аккумулируются, передаются посредством кредита капиталистам и в руках последних функционируют как капитал.

Кроме того, одной из функций банков является создание кредитных орудий обращения, что будет рассмотрено в следующей главе.

Виды банков. Банковская система капиталистических стран включает в себя: 1) коммерческие банки; 2) эмиссионные банки; 3) банки специального назначения.

Коммерческие банки занимаются кредитованием промышленности и торговли главным образом за счет денежных капиталов, мобилизованных путем приема вкладов.

Эмиссионные банки — это банки, ресурсы которых образуются в основном посредством выпуска банкнот, а также путем сосредоточения денежных резервов коммерческих банков. С развитием капитализма эмиссия банкнот в каждой стране централизуется в одном или немногих эмиссионных банках. Эти центральные эмиссионные банки предоставляют кредиты, как правило, коммерческим банкам и государству.

Банки специального назначения занимаются выдачей ссуд под залог земель и домов (ипотечные банки), кредитованием сельского хозяйства (сельскохозяйственные банки), внешней торговли (внешнеторговые банки) и т. д. Важнейшим новым видом банков специального назначения, получившим развитие в условиях монополистического капитализма, являются инвестиционные банки. Они мобилизуют денежные капиталы преимущественно путем выпуска собственных акций и облигаций, причем инвестируют (помещают) эти капиталы на длительные сроки в промышленные, железнодорожные и другие компании.

К банкам примыкают страховые компании, которые получают взносы от тех, кто страхует свое имущество или жизнь, и выплачивают страховые премии в случае пожара, смерти и т. д. Хотя страховое дело представляет собой самостоятельный вид предпринимательства наряду с банковским делом, страховые компании тесно связаны с кредитной системой и даже конкурируют с банками. Страховые компании сами используют мобилизованные ими денежные средства в качестве кредитных ресурсов путем покупки ценных бумаг капиталистических предприятий и облигаций государственных займов. В 1964 году в США активы компаний по страхованию жизни составляли свыше 149 млрд. долл. (в то же время активы коммерческих банков равнялись около 347 млрд. долл.).

Банковские операции. *Кредитные операции банков делятся на: 1) пассивные операции, то есть операции, с помощью которых образуются банковские ресурсы, и 2) активные операции, то есть операции, посредством которых банки размещают эти ресурсы.*

Банковские ресурсы включают: а) собственные капиталы банков и б) вклады, или депозиты, принимаемые банками у клиентов. Удельный вес депозитов намного превышает удельный вес собственных капиталов банков. Например, в США в 1964 году около 89% общей суммы капиталов и депозитов всех банков приходилось на депозиты и лишь 11% — на собственные капиталы.

Среди банковских вкладов, или депозитов, следует различать: 1) срочные вклады, то есть такие, которые могут быть истребованы вкладчиками у банка лишь по истечении определенного срока (шести месяцев, года и т. д.); 2) вклады до востребования, то есть такие, которые могут быть изъяты вкладчиками в любое время. Вклады до востребования, в свою очередь, делятся на: а) бессрочные вклады, которые могут быть истребованы лишь в полной сумме, и б) вклады на текущих счетах, которые могут истребоваться как в полной сумме, так и по частям путем выписывания чеков.

Преобладающая часть депозитов приходится на вклады до востребования; так, в США в 1964 году около 56% общей суммы депозитов коммерческих банков составляли вклады до востребования.

Активные операции банков включают в себя срочные и бессрочные ссуды, которые банки выдают своим клиентам. Срочные ссуды подлежат погашению по истечении определенного срока (месяц, три месяца, год и т. д.), по бессрочным ссудам банк вправе потребовать от клиента возврата денег в любое время.

По своим объектам активные операции банков подразделяются на: 1) вексельные; 2) подтоварные; 3) фондовые и 4) бланковые.

Вексельные операции — это покупка банками векселей у капиталистов и выдача ссуд под векселя. Капиталист, продавший свои товары в кредит, обладает векселем, по которому он вправе получить деньги с покупателя лишь по истечении определенного срока. Но ему часто бывают нужны наличные деньги для покупки других товаров, выплаты заработной платы рабочим и т. п. еще до истечения срока векселя. В этом случае капиталист может продать

вексель банку; такая операция называется *учетом векселей*. Учитывая вексель, банк авансирует деньги и потому взимает с векселедержателя так называемый учетный процент, то есть он уплачивает не всю денежную сумму, обозначенную на векселе, а эту сумму минус учетный процент. Вместо учета векселей держатели их могут получать *ссуды под залог векселей*; по истечении срока ссуды заемщик погашает ее и получает вексель обратно от банка.

Подтоварные операции банков — это *ссуды под залог товаров и товарных документов*. Чтобы продолжать покупку сырья и материалов, выплату заработной платы и т. п. еще до реализации произведенных товаров, капиталисты берут у банков ссуды под товары.

Вексельные и подтоварные операции банков способствуют ускорению кругооборота капитала; но вместе с тем они способствуют также развитию спекуляции и перепроизводства, поскольку предприниматели с помощью банковских кредитов расширяют производство за пределы платежеспособного спроса.

Фондовые операции банков представляют собой операции с ценными бумагами — акциями и облигациями. Они включают в себя: а) ссуды под ценные бумаги; б) банковские инвестиции, заключающиеся в покупке банками ценных бумаг.

Кроме ссуд под обеспечение векселями, товарами и ценными бумагами банки предоставляют также *бланковые ссуды, то есть ссуды, не имеющие определенного обеспечения*. Такие ссуды даются большей частью крупным предприятиям, с которыми банки тесно связаны и в платежеспособности которых они уверены.

Банковская прибыль. Деятельность капиталистических банков подчинена погоне за прибылью. Подобно всем другим видам капиталистической прибыли, банковская прибыль черпается из прибавочной стоимости и базируется на эксплуатации наемного труда. Но *банковская прибыль есть особая форма прибавочной стоимости*; она получается своеобразным путем: банки уплачивают своим клиентам проценты по вкладам и взимают с них более высокие проценты по ссудам; *разница между суммой взимаемых и суммой уплачиваемых банком процентов образует его прибыль*. Кроме того, в банковскую прибыль входят доходы на собственный капитал банка, помещенный в ссуды и инвестиции. Чистая прибыль банка равняется его валовой прибыли за вычетом расходов по ведению банковских операций. Эта чистая прибыль банка, взятая в отношении к его собственному капиталу, составляет норму банковской прибыли. Норма банковской прибыли имеет тенденцию быть равной средней норме прибыли в промышленности и торговле, так как механизм стихийного переливания капиталов ведет к выравниванию нормы прибыли во всех отраслях капиталистического хозяйства.

Концентрация банковского капитала. Основной причиной громадной концентрации банковского капитала в эпоху империализма является гигантская концентрация производства. Чем крупнее размеры промышленных предприятий, тем больше и высвобождающиеся у них денежные капиталы, которые сосредоточиваются в банках. С другой стороны, удовлетворять потребности в кредите крупных промышленных предприятий могут только крупные банки, располагающие большими ресурсами. Следовательно, концентрация производства делает необходимой концентрацию банков.

Концентрация банковского капитала выражается в увеличении не только общей суммы банковских ресурсов, но и ресурсов, приходящихся на каждый банк. Например, в Англии с 1895 по 1958 год сумма ресурсов акционерных коммерческих банков увеличилась с 559 млн. до 8608 млн. ф. ст., а средняя сумма ресурсов на один банк — с 5,6 млн. до 574 млн. ф. ст.; в США с 1900 по 1964 год совокупные ресурсы банков возросли с 11 млрд. до 403 млрд. долл., а средняя сумма ресурсов на один банк — с 1 млн. до 28 млн. долл.

Централизация банковского капитала. Наряду с концентрацией происходит также централизация банковского капитала, то есть вытеснение мелких банков крупными и слияние крупных банков в крупнейшие. Централизация банковского капитала происходит прежде всего на основе концентрации производства: крупные промышленные предприятия помещают свои свободные денежные капиталы, как правило, в крупные банки, что усиливает позиции последних и способствует вытеснению ими мелких банков. К централизации

банковского капитала ведет конкурентная борьба в банковском деле, в которой крупные банки имеют решающие преимущества перед мелкими. Во-первых, они обладают большими возможностями для привлечения вкладов, так как вкладчики предпочитают помещать свои вклады в крупные, более солидные и устойчивые банки, чем в мелкие банки, которые часто терпят крах. Во-вторых, крупные банки обычно обладают сетью филиалов (отделений, агентств, контор), расположенных во многих городах и привлекающих вклады из различных местностей, тогда как мелкие банки лишены этой возможности, не имея филиалов. В-третьих, крупные банки значительно превосходят мелкие в организационно-техническом отношении, а издержки по ведению банковских операций относительно меньше при большом масштабе этих операций. Это способствует увеличению прибылей крупных банков.

За последние годы превосходство крупных банков над мелкими усилилось в результате внедрения электронной техники в банковское дело. В США к концу 1963 года около 700 крупных банков применяли автоматическое электронное оборудование для ведения ряда операций. Мелким и даже средним банкам такая техника недоступна.

Типичное проявление централизации банковского капитала — *поглощение мелких банков крупными*. Большой толчок к этому дают экономические кризисы, во время которых множество мелких банков терпит крах. Во время кризиса 1929—1933 годов в США обанкротилось около 10 тыс. банков. За период 1953—1964 годов в США произошло около 2 тысяч слияний и поглощений банков. В результате банкротств мелких банков и их поглощений крупными общее число банков с развитием монополистического капитализма сокращается. Так, в Англии с 1890 по 1962 год число депозитных акционерных банков уменьшилось со 104 до 13, а в США с 1921 по 1964 год число банков уменьшилось с 31 тыс. до 14 тыс.

Централизация банковского капитала проявляется также в *слиянии крупных банков в крупнейшие*. В 1955 году один из крупнейших американских банков — «Чэйз нэйшнл бэнк» — слился с «Бэнк оф Манхэттен», получив название «Чэйз Манхэттен бэнк» и увеличив свои ресурсы в результате этого слияния с 5,9 млрд. до 7,6 млрд. долл. В том же году другой банк-гигант — «Нэйшнл сити бэнк» слился с «Ферст нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», доведя свои ресурсы до 6,9 млрд. долл. В 1961 году в результате слияния двух крупных банков образовался один из крупнейших современных банков — «Мэнюфэкчурерз Хановер траст», занимающий 4-е место по сумме активов среди всех банков США.

Концентрация и централизация банковского капитала проявляются также в *росте филиальной сети крупных банков*. Подобно спруту, раскидывающему свои щупальца во все стороны, крупные банки открывают повсюду свои отделения и конторы, что позволяет им мобилизовать громадные денежные капиталы и вытеснять мелкие банки. В Англии у 104 акционерных банков в 1890 году было 2203 филиала, а в 1961 году только 5 крупнейших лондонских банков имели 9322 филиала. С 1933 по 1964 год число банковских филиалов в США увеличилось с 2919 до 15445.

Выделение горстки крупнейших банков. Итоговым выражением концентрации и централизации банковского капитала является сосредоточение все большей части банковских ресурсов в руках немногих крупных и крупнейших банков. Например, в Германии еще до первой мировой войны выделилось сначала 9, а затем 6 крупнейших банков, которые сосредоточили в своих руках около половины общей суммы банковских вкладов; в настоящее же время в ФРГ решающую роль играют всего лишь 3 банка-гиганта, на долю которых в 1960 году приходилось 57% общей суммы банковских вкладов.

Другим наглядным примером сосредоточения подавляющей части банковских ресурсов в руках горстки банков-гигантов может служить Англия. Здесь в эпоху империализма из всех коммерческих банков выделилось пять крупнейших лондонских банков, получивших название «биг файв», то есть «большая пятерка». На их долю приходилось: в 1900 году — 27%, а в 1962 году — около 90% общей суммы вкладов английских акционерных банков.

В США банковская система на первый взгляд отличается децентрализованностью, поскольку имеется множество формально самостоятельных банков. Однако «самостоятельность» большинства мелких банков — это лишь видимость; на деле многие из них являются фактически отделениями крупных банков. В. И. Ленин писал: «В Америке 26000 банков «лилипутского калибра» — и всё ни к чему!! Миллиардеры фактически царят и правят. Изменение законов ведет лишь к изменению *формы* их господства». О том, что главенствующую роль в США играют немногие крупнейшие банки, наглядно свидетельствуют следующие данные. В 1955 году около 13 тыс. мелких банков имели менее 1/4 общей суммы банковских депозитов, а 280 крупных и крупнейших банков сосредоточили у себя около 58%

депозитов. Из этих крупнейших американских банков, в свою очередь, выделяется горстка банков-гигантов. Доля 10 крупнейших банков США в общей сумме банковских депозитов с 1929 по 1958 год увеличилась с 18 до 21%.

Концентрация и централизация банковского капитала достигли высокого уровня и в дореволюционной России. С 1900 по 1914 год сумма ресурсов, приходившихся в среднем на один акционерный коммерческий банк, возросла в 3,5 раза (с 27 млн. до 93 млн. рублей), а удельный вес пяти крупнейших банков в общей сумме капиталов и вкладов всех банков повысился с 41,3 до 48,5%.

Возникновение банковских монополий и их формы. В банковском деле проявляется та же закономерность, что и в промышленности: свободная конкуренция ведет к концентрации, а концентрация, достигнув высшей ступени развития, порождает монополию.

Банковские монополии — это объединения банков, или банки-гиганты, играющие господствующую роль в банковском деле и присваивающие монопольно высокие прибыли. Одни из банковских монополий представляют собой соглашения или союзы, объединяющие несколько крупных банков; другие же банковские монополии выступают в настоящее время в виде отдельных банков (например, каждый банк из английской «большой пятерки»), но это — такие банки-гиганты, которые образовались путем поглощения или слияния многих банков. Банковские монополии выступают в следующих формах:

Банковские картели — соглашения банков, в известной мере ограничивающие их самостоятельность и свободную конкуренцию между ними путем установления единообразных процентных ставок, проведения одинаковой дивидендной политики и т. п.

Банковские синдикаты, или консорциумы, — соглашения между несколькими банками для совместного проведения крупных и выгодных финансовых операций (обычно — по выпуску ценных бумаг), которые не в состоянии осуществить один банк. Например, в ФРГ в 1958 году «Дрезднер банк», «Дейче банк» и «Коммерц банк» вместе с подчиненными им 17 банками образовали консорциум для размещения ценных бумаг, вновь выпущенных промышленным концерном «Фарбверке Хёхст АГ» на сумму 100 млн. марок.

Банковские тресты — такие банковские монополии, которые возникают путем полного слияния двух или нескольких банков, причем происходит объединение собственности на капитал этих банков и управления ими. Методами образования банковских трестов служат поглощения крупными банками мелких и слияния крупных банков в крупнейшие. Например, в Англии «Мидленд бэнк» поглотил Союзный Бирмингемский банк, Центральный лондонский банк, Северный и Южный Уэльский банки, Английский и Уэльский банки и др. Подобным же образом каждый из «большой пятерки» английских банков, поглотив ряд других банков, намного увеличил свои ресурсы и превратился в банковский трест.

Банковские концерны — объединения многих банков, формально сохраняющих самостоятельность, под финансовым контролем одного крупного банка, скупившего контрольные пакеты их акций. Например, еще до первой мировой войны в концерн «Дейче банк» входило 87 банков. Обладая сам капиталом в 200 млн. марок, «Дейче банк» держал под своим контролем капитал в 2—3 млрд. марок.

В США большое значение имеют так называемые «банковские группы», представляющие собой совокупность банков, контролируемых одной холдинг-компанией, то есть акционерным обществом, специально созданным для приобретения акций других компаний. Число таких банковских групп перед второй мировой войной составляло 43, а после войны достигло 160. Крупнейшая из холдинг-компаний — «Вестерн бэнк корпорейшн», которая в конце 1961 года контролировала 24 банка с активами на общую сумму 5,8 млрд. долл.

Как бы разнообразны ни были формы банковских монополий, все они имеют единую сущность и одну цель — присвоение монопольно высоких прибылей. О высоком уровне прибыли банковских монополий свидетельствует, например, тот факт, что по акциям трех крупнейших банков ФРГ в 1960 году выплачивался дивиденд в 16% (против 6% в 1952 г.); прибыли «большой пятерки» английских банков возросли с 1945 по 1960 год с 7,9 млн. до 21,6 млн. ф. ст.

Конкуренция между банками. Как в промышленности, так и в банковском деле монополии не уничтожают конкуренцию. Эта конкуренция происходит: 1) между

немонополизированными банками; 2) между банковскими монополиями и банками-аутсайдерами; 3) между самими банковскими монополиями; 4) внутри банковских монополий.

В своей борьбе с банками-аутсайдерами банковские монополии прибегают к такому методу, как отнятие у них клиентуры с помощью рекламы, открытия своих филиалов в районе деятельности аутсайдеров и привлечения к себе клиентов путем предоставления им тех или иных льгот. Банки-монополисты требуют от своих вкладчиков и заемщиков не вести никаких дел с банками-аутсайдерами, чем лишают их клиентуры. Нередко банковские монополии лишают аутсайдеров самостоятельности путем скупки их акций.

Между самими банковскими монополиями ведется ожесточенная борьба за клиентуру. Для расширения сферы своего влияния и отнятия клиентуры у конкурентов каждый банк-монополист учреждает свои филиалы там, где раньше действовали только филиалы других банковских монополий.

Между банками-монополистами разворачивается также борьба за контроль над предприятиями, в которых они участвуют.

Если, например, акциями промышленной компании владеют два или несколько крупных банков, то каждый из них стремится захватить в свои руки контрольный пакет акций.

Итак, в банковском деле, как и в промышленности, не существует чистой монополии, но господство монополий сочетается с ожесточенной конкуренцией.

В эпоху домонополистического капитализма банки служили, в основном, посредниками в платежах и в кредите, причем привлеченные ими денежные капиталы обычно передавались в краткосрочные ссуды промышленным и торговым капиталистам. Непосредственного участия в промышленности банки, как правило, не принимали.

В эпоху монополистического капитализма существенно изменяется характер взаимоотношений между банками и промышленностью. Во-первых, упрочиваются кредитные связи между крупными банками и крупными промышленными предприятиями. Во-вторых, банки выходят далеко за рамки чисто кредитных операций, прямо внедряются в промышленность и становятся совладельцами промышленных предприятий.

Укрупнение кредита и удлинение его сроков. Предоставляемый банками кредит в эпоху империализма укрупняется по своим размерам. Это объясняется тем, что, с одной стороны, гигантским промышленным предприятиям требуются громадные денежные капиталы, а с другой — гигантские банки имеют возможность предоставлять крупные кредиты. Характерно, например, что в Германии в 1933 году из общей суммы кредитов, предоставленных четырьмя крупнейшими банками, на долю крупных кредитов (свыше 100 тыс. марок каждый) приходилось 78%, в том числе на долю крупнейших кредитов (свыше 2 млн. марок каждый) — 33%. В США из общей суммы промышленных и коммерческих ссуд, предоставленных банками, на долю крупных предприятий-заемщиков (с активами от 5 млн. долл. и свыше) приходилось в 1946 году более 44%, а в 1957 году — более 48%.

Укрупнение кредита делает банки весьма заинтересованными в ходе дел промышленных предприятий, так как в случае банкротства крупного заемщика банк несет большие потери.

Наряду с укрупнением банковского кредита имеет место удлинение его сроков. В основе этого лежит изменение структуры промышленного капитала. Концентрация производства и развитие техники ведут к росту удельного веса основного капитала во всем капитале промышленных предприятий, а для вложений в основной капитал пригодны либо собственные денежные капиталы предприятий, либо же капиталы, полученные в порядке долгосрочного кредита.

Концентрация производства порождает у капиталистической промышленности потребность в долгосрочном кредите, в то же время концентрация банков дает им возможность удовлетворять эту потребность. Крупные банки мобилизуют в больших размерах собственные капиталы и срочные вклады, а такие средства могут быть предоставлены в ссуду на длительные сроки. Кроме того, даже из вкладов до востребования, которые формально могут быть истребованы в любой момент, некоторая часть всегда образует стабильный остаток, и

последний тем крупнее, чем больше вся сумма вкладов. За счет этого стабильного остатка вкладов до востребования банки также могут предоставлять долгосрочный кредит.

О росте значения долгосрочного кредита свидетельствует тот факт, что в США с 1937 по 1957 год доля ссуд сроком свыше одного года в общей сумме торгово-промышленных ссуд банков увеличилась с 13 до 38%. Следует также иметь в виду, что долгосрочный по своему существу кредит может внешне облекаться в форму краткосрочного. В эпоху империализма получил распространение так называемый контокоррентный кредит, при котором банк зачисляет кредитуемые суммы на текущий счет заемщика, сохраняя за собой право истребовать выданные ссуды в любой момент. Однако банки фактически не используют это право в течение длительного времени, в результате чего контокоррентный кредит в значительной мере превращается в долгосрочный.

Удлинение сроков кредита еще теснее связывает крупные банки с крупными промышленными предприятиями. Будучи заинтересованы в длительном процветании кредитуемых предприятий, банки принимают специальные меры к тому, чтобы оказывать влияние на ход дел этих предприятий. Например, часто банк требует от своего клиента, чтобы тот хранил все свободные денежные капиталы только в данном банке и пользовался лишь его кредитом, а для контроля за использованием кредита банк посылает своих представителей в органы управления предприятий-заемщиков.

Кредит как орудие господства монополистического капитала. Количественные изменения в банковском кредите — укрупнение его размеров и удлинение его сроков — в конечном счете приводят и к качественным изменениям роли банков, которые В. И. Ленин охарактеризовал в следующих словах: «Ведя текущий счет для нескольких капиталистов, банк исполняет как будто бы чисто техническую, исключительно подсобную операцию. А когда эта операция вырастает до гигантских размеров, то оказывается, что горстка монополистов подчиняет себе торгово-промышленные операции всего капиталистического общества, получая возможность — через банковские связи, через текущие счета и другие финансовые операции — сначала *точно узнавать* состояние дел у отдельных капиталистов, затем *контролировать* их, влиять на них посредством расширения или сужения, облегчения или затруднения кредита, и наконец *всецело определять* их судьбу, определять их доходность, лишать их капитала или давать возможность быстро и в громадных размерах увеличивать их капитал и т. п.».

Важнейшее качественное изменение в области банковского кредита состоит в том, что *кредит превращается из орудия свободной конкуренции в орудие господства монополистического капитала.* Это проявляется как в использовании банковских кредитов прежде всего монополизированными предприятиями, так и в том, что кредит становится важным рычагом в борьбе промышленных монополий против аутсайдеров. Ведь одним из методов этой борьбы служит лишение аутсайдеров кредита, а это промышленные монополии могут осуществить лишь через тесно связанные с ними банки.

Наконец, сами банки играют активную роль в образовании и развитии промышленных монополий. Объединение ряда кредитуемых предприятий в монополистический союз выгодно для банка, так как уменьшает риск банкротства предприятий-заемщиков и вместе с тем увеличивает размеры их финансовых операций, при ведении которых банки получают прибыль. В Германии, например, банки сыграли большую роль в слиянии автомобильных заводов, в организации стального треста, калиевого концерна и других промышленных монополий. «Банки во всяком случае, во всех капиталистических странах, при всех разновидностях банковского законодательства, — во много раз усиливают и ускоряют процесс концентрации капитала и образования монополий».

Внедрение банковского капитала в промышленность. В условиях монополистического капитализма банки выходят далеко за рамки кредитования предприятий, о котором выше шла речь. Важнейшим выражением новой роли банков является прямое внедрение монополистического банковского капитала в промышленность, происходящее путем: 1) скупки банками акций промышленных компаний; 2) выпуска и размещения банками акций промышленных предприятий; 3) участия банков в учреждении новых предприятий.

Скупка акций промышленных предприятий объясняется погоней банков за монопольной прибылью. Гигантские банки-монополисты не удовлетворяются обычной прибылью от кредитных операций. Стремясь получить свою долю в монопольно высоких прибылях,

извлекаемых в промышленности картелями и трестами, банковские монополии скупают акции промышленных компаний. В результате часть монополистической сверхприбыли переходит из промышленности к банкам путем получения ими дивидендов по промышленным акциям.

Банки и в других отношениях заинтересованы в покупке акций промышленных предприятий. Покупая акции, банк приобретает влияние на предприятие или даже ставит его под свой контроль, а влияние и контроль используются для того, чтобы побудить предприятие хранить свои вклады только в данном банке и получать кредиты исключительно от него. Это способствует увеличению объема кредитных операций банка и умножению его прибылей. Наконец, банки часто приобретают акции промышленных предприятий для биржевой спекуляции. Выждав момент, когда курс этих акций поднимается, и даже искусственно вызвав такое повышение, крупные банки перепродают акции и извлекают большую биржевую прибыль.

О роли банков, а также страховых и других финансовых компаний во владении акциями свидетельствует тот факт, что по переписи 1959 года около 50% всех акций, выпущенных в обращение на Нью-Йоркской бирже, принадлежало финансовым учреждениям.

Банки принимают активное участие в выпуске и размещении промышленных ценных бумаг. Это объясняется прежде всего тем, что у крупных банков сосредоточены огромные денежные капиталы. Предприятия прибегают к выпуску новых акций и облигаций, когда им нужны добавочные капиталы; но размещение ценных бумаг требует более или менее длительного времени. Промышленные компании обычно не могут ждать, пока найдутся покупатели для их ценных бумаг, а потому передают размещение этих бумаг банкам или банковским синдикатам. Размещение промышленных ценных бумаг не самими промышленными компаниями, а банками обусловлено также тем, что банки обладают разветвленным аппаратом, через который они могут сбывать эти бумаги, и обширной клиентурой, среди которой они могут их размещать.

Банки занимаются выпуском ценных бумаг для извлечения эмиссионной прибыли. Она равняется разнице между продажным курсом акций и облигаций, реализуемых банками, и более низким покупным курсом, по которому банки их перенимают от промышленных компаний. Эмиссионные прибыли достигают больших размеров, составляя обычно 4—8% и достигая 10% и более от суммы новой эмиссии ценных бумаг. При выпуске акций мелких компаний эмиссионная прибыль банков доходит даже до 15—20%.

Учредительская деятельность банков — это их участие в организации новых акционерных компаний — промышленных, торговых, транспортных и т. д. В эпоху монополистического капитализма для организации новых крупных компаний требуются громадные средства, мобилизовать которые без помощи банков невозможно. Поэтому в группу учредителей обычно наряду с промышленными магнатами входят также один или несколько крупных банков. Стимулом к этому для банков служит погоня за учредительской прибылью.

Путем скупки акций, эмиссионной и учредительской деятельности банковские монополии становятся прямыми участниками монополизированной промышленности, ее совладельцами. Эту новую роль банков В. И. Ленин охарактеризовал следующим образом: «По мере развития банковского дела и концентрации его в немногих учреждениях, банки перерастают из скромной роли посредников в всесильных монополистов, распоряжающихся почти всем денежным капиталом всей совокупности капиталистов и мелких хозяев, а также большую часть средств производства и источников сырья в данной стране и в целом ряде стран».

Наглядным примером того, как банковские монополии одновременно являются совладельцами промышленных предприятий, могут служить крупнейшие банки ФРГ. Так, «Дейче банк» владеет не менее 25% акционерного капитала ряда компаний химической промышленности («Фарбенфабрикен Байер АГ» с акционерным капиталом 735 млн. марок, «Бадише анилин унд содафабрик» с акционерным капиталом 700 млн. марок), электротехнической промышленности («Сименс унд Гальске АГ» с акционерным капиталом 500 млн. марок), сталелитейной промышленности («Рейнише штальверке АГ» с акционерным капиталом 470 млн. марок), нефтяной промышленности («Дейче эрдэль АГ» с акционерным капиталом 281 млн. марок), автомобильной промышленности («Даймлер-Бенц АГ» с акционерным капиталом 72 млн. марок) и др.

Итак, в эпоху империализма банки стали играть новую роль, превратившись из посредников в кредите в прямых совладельцев промышленности.

ГЛАВА XII. ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ И ФИНАНСОВАЯ ОЛИГАРХИЯ

Сращивание промышленных монополий с банковскими. В эпоху домонополистического капитализма промышленный капитал и банковский капитал существовали обособленно, то есть промышленные предприниматели не занимались банковским делом, а банки, хотя и были связаны с промышленниками посредством предоставления им кредитов, не занимались ведением промышленных предприятий.

В эпоху империализма в каждой развитой капиталистической стране происходят следующие изменения в экономике: 1) на основе гигантской концентрации производства возникают и развиваются промышленные монополии; 2) на базе гигантской концентрации банковского дела возникают и развиваются банковские монополии; 3) промышленные и банковские монополии переплетаются, сращиваются между собой.

Новое состоит в том, что в руках крупнейших монополистов объединяется собственность на промышленный и банковский капитал. В свою очередь, это объединение собственности есть результат двух параллельно происходящих процессов — внедрения монополистического банковского капитала в промышленность и внедрения монополистического промышленного капитала в банковское дело.

Первый из этих процессов был уже охарактеризован в связи с рассмотрением новой роли банков в эпоху империализма (см. главу XI, § 8). Примером того, как банковские магнаты проникают в промышленность, может служить банкирский дом Моргана. Еще в начале XX века американский банкир Джон Пирпонт Морган скупил акции ряда железнодорожных компаний и овладел к 1902 году железнодорожной сетью протяжением в 90 тыс. км. Вместе с тем он приобрел контрольные пакеты акций ряда металлургических компаний и создал в 1901 году стальной трест «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн». В дальнейшем Морган продолжал быть хозяином банкирского дома, но одновременно захватил в свои руки контроль над множеством промышленных компаний, приобретая крупные пакеты их акций.

В свою очередь, *промышленные монополии внедряются в банковское дело*, что имеет для них весьма важное значение. Обладая контролем над определенными банками, промышленная монополия легко может получать от них крупные кредиты, размещать при их помощи акции и т. д. Кроме того, приобретение контроля над банками позволяет промышленной монополии подрывать позиции своих конкурентов, побуждая эти банки отказывать в предоставлении кредитов конкурирующим предприятиям.

Внедрение монополистического промышленного капитала в банковское дело осуществляется двумя способами. Во-первых, *промышленные монополии покупают акции банков и таким путем становятся совладельцами последних.* Указывая на это обстоятельство, В. И. Ленин писал: «...Хозяева трестов суть хозяева банков: скупка акций». Во-вторых, *промышленные монополии учреждают новые банки, которые с самого начала находятся под их контролем.* Например, крупнейшие промышленные монополии Италии создали после второй мировой войны собственные кредитно-банковские учреждения.

Наглядным примером того, как промышленные магнаты проникают в банковское дело, может служить американский нефтепромышленник Джон Девисон Рокфеллер, который в 1870 году основал колоссальный нефтяной трест «Стандард ойл компани». Громадные прибыли, которые приносил этот трест, были частично использованы Рокфеллером для помещения в другие отрасли промышленности и в транспорт: он приобрел акции ряда газовых компаний, железных дорог, медных рудников, сталелитейных компаний. Далее Рокфеллер проник в банковское дело; он приобрел контрольный пакет акций «Нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», что позволило ему широко использовать этот банк для финансирования своих предприятий. Так промышленный магнат стал одновременно и банковским магнатом.

В результате внедрения банковских монополий в промышленность, а промышленных монополий — в банковское дело возникает новое экономическое явление — финансовый капитал.

Сущность финансового капитала. По определению В. И. Ленина, «финансовый капитал есть монополистический промышленный капитал, слившийся с банковым капиталом» (курсив наш. — Э. Б.). Это — специфическая экономическая категория эпохи

монополистического капитализма. Финансовый капитал — это не просто монополистический капитал, оперирующий в одной какой-либо отрасли, а такой монополистический капитал, который охватывает и промышленный капитал и банковский капитал. Финансовый капитал предполагает не только наличие промышленных и банковских монополий, но и сращивание или слияние тех и других монополий воедино. «Концентрация производства; монополии, вырастающие из нее; слияние или сращивание банков с промышленностью — вот история возникновения финансового капитала и содержание этого понятия».

Роль финансового капитала в обогащении монополистической буржуазии. В главе IX, §8, было выяснено, что господство монополистического капитала в промышленности ведет к возникновению монопольно высокой прибыли. Но доходы монополистической буржуазии не сводятся только к той прибыли, которую получают промышленные монополии. *Магнаты финансового капитала присваивают как монопольную промышленную прибыль, так и монопольную банковскую прибыль, получаемую крупнейшими банками.* Важную роль здесь играет то, что эти банки монополизируют использование огромной массы чужих денежных капиталов. У крупнейших банков-монополистов на каждый доллар или фунт стерлингов собственного капитала приходится больше долларов или фунтов стерлингов чужого капитала (в виде депозитов), чем у мелких банков. А чем больше удельный вес заемного капитала во всем капитале, которым оперирует банк, тем выше норма банковской прибыли.

Магнаты финансового капитала монополизируют также эмиссию ценных бумаг. Например, в США с 1950 по 1955 год из 500 инвестиционных банков пять крупнейших банков осуществили 52% выпуска всех ценных бумаг. Монополизация эмиссии позволяет финансово-кредитным организациям, осуществляющим размещение ценных бумаг, приобретать ценные бумаги у выпускающих их компаний по значительно более низкому курсу, чем затем продают их эти организации. В результате *финансовые капиталисты получают монопольную эмиссионную прибыль.*

Магнаты финансового капитала монополизируют и учредительство, то есть организацию новых акционерных компаний. Поэтому *крупные финансисты получают огромные учредительские прибыли.* Например, при учреждении стального треста «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» Морган и другие участвовавшие в этом финансисты получили свыше 62 млн. долл. учредительской прибыли. Финансовые магнаты наживаются также на повышении курсов акций, которые они сосредоточивают в своих руках. Нередко учредители новых акционерных компаний получают их акции по низкому курсу, а по истечении некоторого времени, в связи с ростом прибылей этих компаний, курсы акций повышаются; в результате финансисты становятся обладателями огромных состояний. Например, банкирский дом Леман Бразерс в США участвовал в 1950 году в учреждении нефтяной компании «Монтерей ойл» и приобрел много ее акций по 9 центов за штуку. В ноябре 1957 года курс каждой акции достиг 20 долл., а личное богатство главы банка, Роберта Лемана, оценивалось в 60—70 млн. долл.

К весьма прибыльным операциям магнатов финансового капитала относятся не только операции с ценными бумагами, но и спекуляция земельными участками. Крупные банки кредитуют строительные фирмы, сами покупают земельные участки, находящиеся вблизи быстро растущих больших городов, а также нефтеносные и другие земли, и, когда цены на них повышаются, перепродают земельные участки с большой прибылью.

Итак, в руки владельцев финансового капитала стекаются и прибыли от промышленности, и прибыли от банковского дела, и прибыли от операций с ценными бумагами и т. д.

Личная уния банков и промышленности. *Конкретным выражением сращивания банковских и промышленных монополий является личная уния банков и промышленности, то есть сосредоточение в руках одних и тех же лиц руководящих постов в банковском деле и в промышленности.* Например, в США в 1960 году директора «Чэйз Манхэттен бэнк» занимали директорские посты в 105 компаниях, директора «Ферст нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» — в 104 компаниях, директора банка «Морган гэранти траст компани» — в 145 компаниях, а директора 4 крупнейших страховых обществ имели своих представителей в 118 промышленных, банковских и других компаниях. 140 ведущих промышленных и транспортных компаний США имели в 1960 году 582 общих директоров с 60 крупнейшими банками и 177 общих директоров с 30 крупнейшими страховыми компаниями.

Аналогичным образом обстоит дело и в других капиталистических странах. В Англии в 1959 году члены правления Банка Англии и семи ведущих коммерческих банков занимали свыше

1200 директорских постов в промышленных и других компаниях. Из 50 крупнейших промышленных и торговых монополий Англии 30 связаны путем личной унии с 8 главными банками. В ФРГ представители трех крупнейших банков-монополистов («Дейче банк», «Дрезднер банк» и «Коммерц банк») в 1961 году занимали более 1800 руководящих постов в правлениях и наблюдательных советах многочисленных промышленных, торговых, банковских, страховых и других компаний.

В дореволюционной России личная уния банков и промышленности также получила развитие. Так, председатель правления Русско-Азиатского банка Путилов был председателем правления Путиловских паровозостроительных заводов, директором нескольких нефтяных, судостроительных и других промышленных компаний. В свою очередь, крупные промышленники занимали руководящие посты в банках; например, текстильные фабриканты Коновалов и Рябушинский входили в совет Московского банка.

Особенностью финансового капитала в России было то, что здесь происходило сращивание не только отечественного, но и иностранного банковского капитала с промышленным, поскольку иностранные банки имели крупные капиталовложения в русских банках и контролировали некоторые из них.

Слияние монополистического промышленного и монополистического банковского капитала в финансовый капитал не означает ликвидации категорий «промышленный капитал» и «банковский капитал». Прежде всего не всякий промышленный и не всякий банковский капитал сращиваются между собой. Наряду с промышленными и банковскими монополиями, переплетающимися друг с другом, существуют многочисленные немонополизированные промышленные предприятия, которые не внедряются в банковское дело; существуют также и немонополизированные банки, которые занимаются только банковским делом и не внедряются в промышленность. Кроме того, в рамках самого финансового капитала надо различать ту его часть, которая функционирует в промышленности и транспорте, и ту часть, которая вложена в банковское дело. Следовательно, промышленный и банковский капитал продолжают существовать даже тогда, когда они сращиваются между собой. Однако *господствующую роль в капиталистическом хозяйстве играет именно финансовый капитал, в котором монополистический промышленный и монополистический банковский капитал выступают не обособленно, а слитно.*

Критика теории финансового капитала Гильфердинга. Раскрыв сущность финансового капитала, В. И. Ленин подверг критике то понимание этой категории, которое было изложено видным социал-демократическим теоретиком Рудольфом Гильфердингом в книге «Финансовый капитал», опубликованной в 1910 году.

Весь подход Гильфердинга к пониманию финансового капитала проникнут меновой концепцией. Игнорируя решающую роль производства, Гильфердинг ставил на первое место денежное обращение, кредит и банки. Он даже приписывал банкам главную роль в создании промышленных монополий. Однако в корне неверно считать политику банков главной причиной возникновения промышленных монополий. В действительности такой причиной является концентрация производства, банки же лишь ускоряют рост монополий.

По словам Гильфердинга, финансовый капитал есть «капитал, находящийся в распоряжении банков и применяемый промышленниками». Коренной порок этого определения, как указывал В. И. Ленин, состоит в том, что здесь «нет указания на один из самых важных моментов, именно: на рост концентрации производства и капитала в такой сильной степени, когда концентрация приводит и привела к монополии». Определение Гильфердинга затушевывает то, что финансовый капитал есть специфическое явление монополистического капитализма: при его определении эту категорию можно распространить и на домонополистический капитализм, поскольку и тогда часть капиталов, находившихся в распоряжении банков, применялась в промышленности.

Для учения Гильфердинга о финансовом капитале характерно крайнее преувеличение роли банков. Сращивание банковских монополий с промышленными он подменял «господством» банков над промышленностью. Гильфердинг утверждал, что «власть банков растет, они становятся учредителями и в конце концов господами промышленности». Положение о «господстве» банковского капитала над промышленным неправильно. В действительности не банковский капитал господствует над промышленным и не промышленный над банковским, а в эпоху империализма как над банками, так и над промышленностью господствует финансовый капитал, являющийся результатом сращивания банковских монополий с промышленными.

Извращение марксизма у Гильфердинга заключалось также и в том, что он приписывал банкам «организующую» роль в капиталистическом хозяйстве. Банковское дело он изображал как сферу, поддающуюся планомерной организации в рамках капитализма. А так как по Гильфердингу банки «господствуют» над промышленностью, то получалось, что они постепенно заменяют анархию производства планомерной организацией его.

Будучи ошибочным в теоретическом отношении, учение Гильфердинга о финансовом капитале служило обоснованием неверных и вредных политических выводов. Из него следовало, будто бы уже в недрах капитализма под влиянием главным образом банков все более начинает действовать социалистический принцип планомерной организации производства. Это есть не что иное, как реформистская теория эволюционного перерастания капитализма в социализм, отрицающая необходимость социалистической революции и установления диктатуры пролетариата.

«Самофинансирование». После второй мировой войны в капиталистической промышленности большое значение приобрело «самофинансирование», то есть финансирование новых капиталовложений за счет собственных ресурсов промышленных компаний — амортизационных фондов и нераспределенных прибылей. Это объясняется главным образом тем, что при громадных прибылях, полученных промышленными компаниями во время и после второй мировой войны, при сравнительно медленных темпах роста производства и при уменьшении капиталоемкости производства (т. е. соотношения между величиной капитала и размерами продукции) расширенное воспроизводство может осуществляться главным образом за счет собственных средств. Доля внутренних источников в финансировании совокупных капиталовложений всех корпораций США повысилась с 71% в 1897—1914 годах до 79% в 1920—1929 годах и до 87% в 1946—1962 годах. В Англии в послевоенный период около 60% всех капиталовложений частных предприятий было осуществлено за счет собственных накоплений.

Некоторые буржуазные экономисты (например, американский экономист А. Берли) трактуют рост «самофинансирования» как освобождение промышленных корпораций из-под зависимости от банков. Однако методологически неправильно противопоставлять промышленный капитал банковскому в условиях монополистического капитализма, когда они сращиваются между собой. Снижение удельного веса банковского кредита (а также эмиссии ценных бумаг) в финансировании капиталовложений и повышение удельного веса собственных средств промышленных компаний не устраняют сращивания промышленного капитала с банковским, поскольку и тот и другой сосредоточиваются в руках одних и тех же магнатов финансового капитала.

Кроме того, не следует недооценивать значения «внешних источников» (т. е. средств, мобилизуемых с помощью эмиссии ценных бумаг и получения банковских кредитов) в финансировании капиталовложений. Так, удельный вес эмиссии ценных бумаг в финансировании совокупных капиталовложений корпораций США, хотя и заметно снизился за послевоенный период в целом по сравнению с довоенным, обнаруживает определенный рост за последнее десятилетие: он составлял в 1946—1949 годах 21%, в 1950—1952 годах — 22, в 1953—1957 годах — 26 и в 1958—1962 годах — 27%. Если прибавить к этому получаемые корпорациями кредиты, то окажется, что в настоящее время свыше 40% общей потребности американских корпораций в финансовых ресурсах для капиталовложений покрывается за счет привлечения средств извне.

Изменения в структуре финансового капитала. За последние десятилетия среди компаний, специально занимающихся кредитными и финансовыми операциями, относительно уменьшилось значение банков, но резко возросло значение страховых компаний, которые выступают в качестве все более серьезных конкурентов по отношению к банкам. С 1929 по 1964 год в США активы всех банков увеличились в 5,6 раза (с 72 млрд. до 403 млрд. долл.), тогда как активы компаний по страхованию жизни — в 8,5 раза (с 17,5 млрд. до 149,5 млрд. долл.). На долю страховых компаний с 1953 по 1960 год приходилось 35% всего долгосрочного кредитования промышленности США.

Большое развитие компаний по страхованию на случай болезни, смерти и т. д. связано с тем, что широкие слои населения капиталистических стран остро ощущают неуверенность в будущем и, опасаясь ввергнуть свои семьи в нищету в случае потери кормильца, приобретают страховые полисы (особый вид ценных бумаг, по которым страховые компании производят

выплаты в случае болезни или смерти застрахованного, гибели его имущества и т. п.). Нередко они делают это даже ценой урезки своего текущего потребления.

Развитие страховых компаний, внося некоторое изменение в структуру финансового капитала, не изменяет, однако, его природы. Банки продолжают занимать первое место среди всех финансовых институтов по размерам своих ресурсов и остаются одной из цитаделей в системе финансового капитала. Кроме того, сами страховые компании срачиваются с промышленностью, помещая немалую часть своих капиталов в промышленные ценные бумаги. Так, в 1964 году из совокупных активов американских компаний по страхованию жизни, составлявших 149,5 млрд. долл., около 76 млрд. долл. было вложено в облигации и акции. *Страховые монополии срачиваются с промышленными и банковскими монополиями, образуя органический элемент в современной системе финансового капитала.*

Другое новое явление — развитие так называемых пенсионных фондов, создаваемых капиталистическими компаниями для выплаты пенсий рабочим и служащим по достижении ими пенсионного возраста. Хотя социальное обеспечение престарелых через пенсионные фонды является одним из завоеваний трудящихся, самые пенсионные фонды широко используются магнатами финансового капитала в своих интересах.

Формально пенсионные фонды считаются самостоятельными финансовыми институтами; однако фактически они находятся под контролем капиталистических монополий и широко используются ими. *Пенсионные фонды — это новое звено в системе финансового капитала.*

Во-первых, во главе этих «независимых» финансовых институтов стоят ставленники финансового капитала. Примерно 75 общей суммы активов пенсионных фондов США приходится на крупные компании с числом рабочих и служащих более 5 тыс. Создавая свои пенсионные фонды, капиталистические компании освобождаются от уплаты налогов с сумм, отчисляемых в эти фонды, в их же руках фактически находится и контроль над фондами.

Во-вторых, пенсионные фонды значительно превышают сумму ежегодно выплачиваемых пенсий и за их счет осуществляют крупные капиталовложения в капиталистические корпорации. С 1939 по 1964 год пенсионные фонды корпораций в США возросли с 1,1 млрд. до 47,3 млрд. долл., причем вложения в акции и облигации корпораций из средств этих фондов увеличились с 0,8 млрд. до 39,7 млрд. долл. Доля пенсионных фондов в размещении акций возросла с 25% в 1955—1957 годах до 38% в 1964 году. Рост пенсионных фондов сопровождается увеличением спроса на акции и повышением их курсов, что соответствует интересам капиталистических монополий.

Учитывая происшедшие в новейшее время изменения в структуре финансового капитала, следует прийти к выводу, что *современный финансовый капитал есть результат срачивания всех находящихся под контролем монополий финансово-кредитных институтов (а не только банков) с промышленными монополиями.*

Роль доверительных операций в срачивании банков с промышленностью. Что касается монополистического банковского капитала, то он продолжает срачиваться с монополистическим промышленным капиталом; но и в этой области наблюдаются новые явления. *Новой формой срачивания банков с промышленностью стали так называемые доверительные (или «трастовые») операции.* «Доверительными» называются операции банков по управлению доверенным им клиентами имуществом, в частности ценными бумагами. Особенность этих операций заключается в том, что при их выполнении банки формально выступают только в качестве посредников, фактически же могут использовать имущество доверителей в своих интересах. Владельцы этих бумаг поручают банкам не только хранение их, но в известной мере и распоряжение ими. В США, в ФРГ и в других странах банки могут предъявлять акции своих доверителей на собраниях акционеров и получают по ним право голоса. Это дает возможность крупным банкам использовать для контроля над предприятиями не только принадлежащие им самим акции, но и акции своих доверителей. В конце 1963 года активы, переданные в доверительное управление траст-отделам американских банков, составили громадную сумму — 144 млрд. долл.

Из всего изложенного следует, что новейшие явления современного капитализма подтверждают ленинское учение о финансовом капитале.

Понятие финансово-монополистической группы. *Финансово-монополистические группы,*

— это обширные комплексы промышленных, транспортных, банковских, страховых и других компаний, находящихся под финансовым контролем одного или нескольких связанных между собой семейств либо же одной «головной» компании.

Финансово-монополистические группы не имеют таких четких рамок, как промышленные картели и тресты, поскольку вхождение тех или иных компаний в состав этих групп не оформлено какими-либо юридическими соглашениями о совместных действиях или слияниях. Сходство между финансово-монополистической группой и концерном заключается в том, что в обоих случаях вхождение в состав объединения осуществляется без потери юридической самостоятельности, на основе установления единого финансового контроля над множеством предприятий. Однако финансово-монополистическую группу нельзя отождествлять с обыкновенным концерном. Это, так сказать, сверхконцерн, включающий в свой состав многие монополии. В то время как участниками концерна являются отдельные компании, каждая из которых сама по себе еще не есть монополистический союз капиталистов, участники финансово-монополистической группы являются монополистические объединения, оперирующие в различных отраслях хозяйства, — промышленные, банковские, страховые и т. д.

Численность и мощь финансово-монополистических групп в различных странах.

Наиболее ярко выраженными являются финансово-монополистические группы в США, где их насчитывается наибольшее количество. В одном только Нью-Йорке сосредоточено восемь финансовых групп, имеющих под своим контролем активы множества компаний на общую сумму около 213,6 млрд. долл. (здесь и ниже приведены данные на начало 1963 г.), в том числе на 101,5 млрд. долл. в банковской сфере (включая страховые компании) и на 112,1 млрд. долл. в промышленности, торговле, транспорте и связи. Кроме того, имелось 18 провинциальных финансовых групп с контролируемыми активами в 223,5 млрд. долл., в том числе 120,4 млрд. долл. в банковской сфере и 103,1 млрд. долл. в промышленности, торговле, транспорте и связи. Таким образом, 26 американских финансово-монополистических групп держат под своим контролем капитал в 437 млрд. долл., что составляет примерно 1/3 капиталов, находящихся в распоряжении всех имеющихся в США акционерных компаний.

По своим масштабам большинство американских финансово-монополистических групп превосходит финансово-монополистические группы других стран. Две крупнейшие из финансовых групп США — группы Морганов и Рокфеллеров — контролируют большую сумму капиталов, чем семь английских и десять французских финансовых групп, вместе взятых.

Второе и третье места по своей численности и мощи занимают ведущие английские и французские финансово-монополистические группы: в Англии их насчитывается 10—20, причем только 7 крупнейших контролируют активы на сумму около 43 млрд. долл.; во Франции 10 главных финансовых групп контролируют активы на сумму около 53 млрд. долл. Крупнейшая из английских финансовых групп — группа, возглавляемая двумя коммерческими банками — «Ллойдс бэнк» и «Нэйшнл провиншл бэнк» (под ее контролем находится около 13 млрд. долл.). Крупнейшая из французских финансовых групп — группа «Банк де Пари э де Пэи-Ба» (под ее контролем находится свыше 10 млрд. долл.).

Крупные финансово-монополистические группы имеются и в других странах развитого капитализма; но они, как правило, уступают по своим размерам названным выше. Три главные западногерманские финансовые группы — «Дейче банк», «Дрезднер банк» и «Коммерц банк», вместе взятые, держат под своим контролем капитал на сумму около 21 млрд. долл. Наиболее крупная из них — группа «Дейче банк» (под ее контролем — свыше 10 млрд. долл.). В Японии главную роль играют три финансово-монополистические группы — Мицубиси, Мицуи и Сумитомо, которые в совокупности контролируют капитал на сумму 24 млрд. долл. Наиболее крупная из них — группа Мицубиси (под ее контролем — 9,5 млрд. долл.).

Об экономической мощи финансово-монополистических групп в масштабе всего капиталистического мира свидетельствует тот факт, что, по данным, относящимся к 1960—1962 годам, 50 ведущих финансовых группировок ряда стран (в том числе 19 американских, 7 английских, 10 французских, 3 западногерманские, 3 японские, 2 голландские, 2 бельгийские, 2 швейцарские и 2 шведские) в совокупности держат под своим контролем активы множества компаний различных отраслей хозяйства на общую сумму свыше 529 млрд. долл.

Структура финансово-монополистических групп. Общей чертой для всех финансово-монополистических групп является то, что каждая из них оперирует не в отдельной отрасли

хозяйства, а в ряде отраслей. Но по своей структуре финансово-монополистические группы не вполне одинаковы.

Многие финансовые группы возглавляются крупными банками-монополистами. Так, в США во главе группы Морганов стоят два коммерческих банка — «Морган гэранти траст компани» и «Бэнкерз траст компани» и инвестиционный банк «Морган, Стенли», другую финансовую группу возглавляет «Ферст нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», третью — банк «Диллон, Рид энд компани»; во Франции во главе большинства финансовых групп стоят крупные банки; в Японии каждая финансовая группа возглавляется крупным банком.

Однако такая структура финансовых групп необязательна. Имеются и финансово-монополистические группы, в которых главную роль играют промышленные компании. Например, во Франции Лотарингская группа имеет своей базой черную металлургию и другие отрасли промышленности, а центром группы Шнейдеров является военно-промышленный концерн, принадлежащий этому семейству. В некоторых случаях главенство в финансово-монополистической группе делят промышленные корпорации и банки. Так, во главе группы Рокфеллеров стоят их нефтепромышленные тресты (крупнейший из них — «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)» и банки «Чэйз Манхэттен бэнк» и «Кемикэл бэнк Нью-Йорк траст».

Структура активов компаний, находящихся под контролем различных финансово-монополистических групп, также неодинакова. Так, в США у всех 26 главных нью-йоркских и провинциальных финансовых групп, вместе взятых, немного более 1/2 общей суммы контролируемых активов приходится на банковскую сферу и немного менее 1/2 — на промышленность, торговлю, транспорт и связь; однако среди этих финансовых групп имеются такие, у которых львиная доля контролируемых активов приходится на банковскую сферу (у трех калифорнийских групп — 75%, у бостонской — 76, у хартфордской — даже 97%), а с другой стороны, имеются и такие финансовые группы, у которых подавляющая часть контролируемых активов приходится на промышленность, транспорт и торговлю (например, у группы Меллонов — 78, у группы Дюпонов — даже 81%). Такое же разнообразие наблюдается и в других странах.

Структура финансово-монополистических групп неодинакова еще в другом отношении. Имеются семейные финансовые группы, в которых контроль над множеством компаний сосредоточен в руках одной богатой семьи. Таковы в США группы Меллонов, Дюпонов, Гарриманов и др., во Франции — группы Ротшильдов, Лазаров, Шнейдеров. Но есть много таких финансово-монополистических групп, каждая из которых находится под совместным контролем нескольких семейств. Это особенно типично для так называемых «территориальных» финансовых групп США (калифорнийских, чикагских, техасских, бостонской, кливлендских), а также для западногерманских групп. Например, в финансово-монополистической группе «Дейче банк» наряду с руководителями этого банка заправилами являются Сименс, Маннесман, Клекнер; в группе «Дрезднер банк» — Крупп, Флик и др.

Пример современной финансово-монополистической группы. Для более наглядного представления о том, что такое современная финансово-монополистическая группа, приведем пример группы Морганов. Большую роль в этой группе играют банки. Основатель группы Джон Пирпонт Морган (умерший в 1913 г.) был главой банкирского дома, захватившего в свои руки размещение ценных бумаг многих промышленных компаний. После издания закона 1934 года о разделении коммерческих и инвестиционных банков банк «Дж. П. Морган энд компани» был разделен на коммерческий банк «Дж. П. Морган» и инвестиционный банк «Морган, Стенли». В 1959 году первый из них слился с другим крупным коммерческим банком «Гэранти траст», образовав один из крупнейших современных банков США — «Морган гэранти траст компани», активы которого в начале 1963 года составляли 5,3 млрд. долл. К группе Морганов относятся также крупный банк «Бэнкерз траст компани» с активами 3,9 млрд. долл. (в начале 1963 г.) и ряд банков меньшего размера.

Кроме банков группа Морганов включает и другие финансовые учреждения, прежде всего страховые компании. Так, в ее руках сосредоточен контроль над наибольшей частью активов крупнейшей страховой компании «Прудэншл иншурэнс оф Америка» (общая сумма ее активов составляла в начале 1963 г. 18,6 млрд. долл., которые на 2/3 контролировались Морганом). Всего в сфере банковского дела и страхования под контролем Морганов находились активы в сумме около 30 млрд. долл.

В сферу влияния группы Морганов входит и множество промышленных монополий. Ряд промышленных компаний полностью находится под контролем этой группы, в том числе несколько крупных компаний пищевой промышленности — «Кэмпбел суп компани»,

производящая консервированные пищевые продукты, «Нэшнел бисквит компани», производящая хлебопекарные и кондитерские изделия, известная компания «Кока-кола компани» и др. По отношению к многим промышленным компаниям группа Морганов выступает не как единственная контролирующая группа, а как соучастник в контроле, совместно осуществляемом двумя или несколькими финансовыми группами. Так, под преобладающим контролем группы Морганов находятся электротехнический трест «Дженерал электрик компани», нефтяная компания «Континентэл ойл компани», машиностроительная компания «Америкен мэшин энд фаундри компани», газовая компания «Коламбия гэз систем инкорпорейтед» и др. Наполовину группа Морганов контролирует стальной трест «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», машиностроительную компанию «Интернэшнел бизнес машин корпорейшн», электропромышленную компанию «Консолидейтед Эдисон компани оф Нью-Йорк» и др. Наконец, группа Морганов участвует в промышленных компаниях, которые в наибольшей мере относятся к сфере влияния других групп. Всего в промышленности, торговле, транспорте и связи группа Морганов контролирует активы на сумму около 40 млрд. долл.

Морганы — типичный пример финансовых капиталистов: они представляют собой не либо банкиров, либо промышленников, а крупнейших финансистов, являющихся одновременно и банковскими и промышленными монополистами.

Борьба между финансово-монополистическими группами. Возникновение и развитие финансово-монополистических групп отнюдь не означает прекращения борьбы между монополистами.

В этой борьбе широко используются такие методы, как скупка акций и продвижение своих ставленников на руководящие посты в компании.

Борьба за сферы влияния между различными финансово-монополистическими группами нередко сопровождается большими изменениями в соотношении сил, причем одни группы утрачивают свое прежнее значение, а другие быстро выдвигаются вперед. Например, в США за последние десятилетия сформировалось несколько новых провинциальных финансовых групп в штате Калифорния (группа «Бэнк оф Америка», Лос-Анжелосская, Вторая Сан-Францисская, группа Гетти, группа Хьюза) и в штате Техас (Даласская и Хьюстоновская группы). В начале 1963 года под контролем этих новых групп находились активы на сумму свыше 89 млрд. долл., то есть около 1/5 общей суммы активов, контролируемых всеми основными финансовыми группами США.

Финансово-монополистические группы борются между собой за контроль над теми или иными банками и промышленными компаниями. В результате этой борьбы нередко определенный банк или промышленная компания переходит из сферы контроля одной финансовой группы в сферу контроля другой группы. Например, «Нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» находился до 1930 года под контролем группы Рокфеллеров, в 30-х годах перешел под контроль группы Морганов, а после слияния в 1955 году этого банка с «Ферст нэйшнл бэнк» объединенный «Ферст нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» превратился в главу особой финансовой группы. Борьба за влияние происходит не только между различными финансово-монополистическими группами, но и внутри каждой из них между отдельными ее участниками.

Сущность финансовой олигархии. Вместе с финансовым капиталом возникает финансовая олигархия. Слово «олигархия» — греческого происхождения и в буквальном переводе на русский язык означает «власть немногих». *Финансовая олигархия — это кучка магнатов финансового капитала, сосредоточившая в своих руках господство над всеми отраслями капиталистической экономики, а также политическую власть.*

Экономической предпосылкой образования финансовой олигархии явилось доведенное в эпоху империализма до наивысшей степени отделение капитала-собственности от капитала-функции. Монополисты являются собственниками громадных количеств ценных бумаг — акций и облигаций, по которым они получают огромные доходы, функционирование же этих капиталов отделено от собственности на них и находится под управлением особых служащих, или менеджеров. «Преобладание финансового капитала над всеми остальными формами капитала означает господствующее положение рантье и финансовой олигархии...». В. И. Ленин подчеркивал, что господство финансовой олигархии есть неизбежное следствие хозяйничанья капиталистических монополий.

Финансовая олигархия — это часть монополистической буржуазии, ее верхушка, состоящая из самых богатых и влиятельных семей. Она немногочисленна: в каждой развитой капиталистической стране к финансовой олигархии относятся в различные исторические периоды от нескольких десятков до двух-трех сотен семейств.

В США в середине 20-х годов XX в. было 60 богатейших семей с капиталами свыше 30 млн. долл. у каждой, а в середине 60-х годов насчитывается 250-300 семей с капиталами свыше 50 млн. долл. у каждой. Но из этой американской плутократии только часть — несколько десятков мультимиллионеров — образует финансовую олигархию в собственном смысле, которая держит в своих руках главные позиции во всей американской экономике. Финансовую олигархию составляют те сверхбогачи, которые возглавляют финансово-монополистические группы. Это — Морганы, Рокфеллеры, Меллоны, Дюпоны, Гетти и др. Насколько выросли богатства старых финансовых магнатов за последние десятилетия, видно из следующих данных:

**Сумма личных капиталов богатейших семей
(в млн. долл.)**

Семьи	В середине 20-х годов	В начале 60-х годов
Рокфеллеры	1080	4000
Морганы	90	240—260
Форды	660	3700—3800
Меллоны	450	4700
Дюпоны	239	5000

Кроме того, за эти десятилетия появились новые финансовые магнаты с капиталами, достигающими нескольких сотен миллионов долларов (Ханты, Ричардсоны, Меркисоны — до 600 млн. долл. у каждой семьи) и даже миллиарда долларов (Гетти). Доля 1% всех американцев — крупнейших богачей — в совокупном личном богатстве составляла в 1922 году 33%, а в начале 1960 года достигла 40%.

В Англии в финансовую олигархию входят семьи, владеющие банкирскими домами, — Ротшильды, Лазары, Бэринги, Шредеры, Сэмюэли и др., а также представители земельной аристократии (богатейший из них — герцог Боклю, семья которого является крупнейшим земельным собственником и одновременно контролирует некоторые банки) и люди, нажившие огромные богатства в новых отраслях промышленности (например, семейство Сонвит — в авиационной промышленности). В 1961 году более 50% совокупного личного богатства в стране приходилось на долю 2,5% англичан — крупных богачей, а 0,5% — богатейшая часть Англии — владела 27% всего личного богатства.

Во Франции еще до первой мировой войны стало крылатым выражение «200 семейств» для обозначения финансовой олигархии страны, а в настоящее время круг финансовой олигархии ограничен всего лишь несколькими десятками семейств, среди которых крупнейшими богачами являются несколько финансовых династий, — Ротшильды, Давид-Вейли, Вандели, Вогюэ, Мишлены, Пежо, Полиньяки, Буссаки.

Методы экономического господства финансовой олигархии. Главным орудием экономического господства финансовой олигархии служит *система участия, то есть владение одной компанией контрольными пакетами акций ряда других компаний*, в результате чего возникает многоступенчатая система зависимости большого количества предприятий от одного финансового магната или же от определенной финансово-капиталистической группы. Поясним, что представляет из себя система участия на схематическом примере, исходя из предположения, что контрольный пакет акций составляет половину всего акционерного капитала.

Предположим, что какой-то финансовый магнат обладает 50% акций компании с капиталом в 100 млн. долл., в результате чего держит ее под своим контролем. Допустим, что данная компания поместит 50 млн. долл. в акции пяти других компаний, каждая из которых имеет капитал в 20 млн. долл. В таком случае эти пять компаний с совокупным капиталом в 100 млн. долл. будут находиться под прямым контролем данной компании. Последняя станет

«обществом-матерью», а подконтрольные ей компании — «дочерними обществами». Предположим, далее, что каждое из «дочерних обществ» вложит половину своего капитала, то есть по 10 млн. долл., в акции пяти компаний, каждая из которых имеет капитал в 4 млн. долл. В результате каждое «дочернее общество» будет контролировать пять компаний с совокупным капиталом в 20 млн. долл., которые по отношению к нему станут, в свою очередь, «дочерними», а по отношению к «обществу-матери» — «внучатыми обществами». В итоге получится, что «общество-мать» будет непосредственно «участвовать» в пяти компаниях, а косвенно (через свои «дочерние общества») — еще в 25 компаниях, причем в общей сложности оно будет контролировать капитал в 200 млн. долл. А так как само «общество-мать» контролируется одним финансовым магнатом, то выходит, что последний, имея капитал в 50 млн. долл., держит под своим контролем 31 компанию (1 «общество-мать», 5 «дочерних обществ» и 25 «внучатных обществ») с совокупным капиталом в 300 млн. долл.

Но для контроля над акционерной компанией не надо обладать 50% ее акций. Многие акционеры (главным образом мелкие) не являются на общие собрания акционеров и не играют никакой роли в руководстве акционерными предприятиями. Поэтому фактически достаточно обладать 20-30% акций компании, а во многих случаях еще меньшей долей их, чтобы держать ее под контролем.

В условиях современного капитализма, особенно в США, получил распространение новый тип финансового контроля, при котором не один, а группа крупных капиталистов объединяется для осуществления совместного контроля над промышленными компаниями и банками. Для такого контроля не требуется, чтобы одно лицо обладало очень крупным пакетом акций. В 1963 году в США только в 16 из 111 главных промышленных компаний и в 3 из 50 ведущих коммерческих банков имелись индивидуальные пакеты акций, превышающие 10%; но тем не менее финансовая олигархия осуществляла эффективный контроль над ними.

Важным орудием усиления господства финансовой олигархии служит дифференциация акций. Прежде всего акции подразделяются на «обыкновенные» и «привилегированные». Последние отличаются от первых тем, что по ним выплачивается заранее установленный процент. Акционерное общество обязано часть своей прибыли обратить на выплату фиксированного процента по облигациям и «привилегированным» акциям, вся же остальная чистая прибыль используется для пополнения акционерного капитала и для выплаты дивидендов по «обыкновенным» акциям. В результате, когда дела акционерного общества идут хорошо, в наиболее выгодном положении оказываются владельцы «обыкновенных» акций, основная масса которых находится в руках магнатов финансового капитала. Они получают на свои акции не только всю прибыль от вложенного ими в предприятие капитала, но также и разницу между прибылью и процентом, то есть предпринимательский доход на капитал, вложенный владельцами «привилегированных» акций. Это в большой мере способствует обогащению финансовых магнатов. Характерно, что в США с 1941-1943 по 1964 год курсы 500 видов обыкновенных акций повысились почти в восемь раз.

Кроме деления на «привилегированные» и «обыкновенные», акции подразделяются на дающие один голос каждая, дающие по несколько голосов и совсем не дающие права голоса на общих собраниях акционеров. Учредители и заправилы акционерных компаний обычно удерживают у себя акции, дающие право голоса, акции же, не дающие права голоса, они сбывают рядовым акционерам. В результате этого финансовые магнаты получают возможность держать под своим контролем громадные капиталы с помощью вложений в акционерные компании сравнительно небольших капиталов. Например, американский финансовый магнат Керби, вложив первоначально в акции ряда компаний 3 млн. долл., приобрел к 1961 году в значительной мере контроль над акционерным капиталом в 8 млрд. долл.

Средством усиления господства финансовой олигархии служит также депонирование акций в банках, при котором клиенты зачастую передают банкам право предъявлять депонированные в них акции на общие собрания акционеров и участвовать в голосовании. Таким путем крупные банки, которые в эпоху империализма являются центрами финансового капитала, могут использовать даже чужие акции для приобретения контроля над акционерными компаниями и продвижения в их руководящие органы своих ставленников. В США в 1955 году около 1/5 всех акций находилось на личных «доверительных счетах» в так называемых траст-отделах коммерческих банков, причем примерно по 2/5 депонированных у них акций банки обладают правом голоса на собраниях акционеров. В 1965 году западногерманские банки были собственниками акций предприятий на сумму 1,2 млрд. марок и, кроме того, имели право голосовать на общих собраниях акционеров по депонированным у них клиентами акциям на сумму 5,8 млрд. марок.

Для расширения своего влияния и господства финансовая олигархия использует

реорганизацию предприятий и их «санирование» («оздоровление»). В эпоху монополистического капитализма все большее количество индивидуальных предприятий преобразуется в акционерные компании. При таких реорганизациях выпуск акций обычно передается крупным банкам, чьими должниками были данные предприятия, и контрольные пакеты вновь созданных акционерных компаний остаются в руках у банков. Когда некоторые компании оказываются в критическом положении и им угрожает крах, магнаты финансового капитала осуществляют их «санирование»: часть прежнего акционерного капитала «списывается» и выпускаются новые акции, контрольные пакеты которых оставляют у себя крупные банки, взявшие на себя размещение акций.

Критика буржуазной теории «управленческого строя». Буржуазные экономисты стремятся всячески затушить экономическое господство финансовой олигархии. Одной из современных теорий, преследующих эту цель, является теория «управленческого строя», провозвестником которой выступил американский экономист Бэрнхэм. Согласно этой теории, в условиях современного капитализма произошла «управленческая революция», выразившаяся в том, что якобы решающая роль в предприятиях перешла от собственников к управляющим, которые руководят предприятиями не в интересах капиталистов, а во имя общественного блага. Теория «управленческого строя» есть одна из составных частей современной буржуазно-апологетической теории «народного капитализма».

Утверждение, будто господствующая роль в современных капиталистических предприятиях принадлежит не капиталистам, а управляющим, совершенно несостоятельно. В действительности, управляющие находятся на службе подлинных хозяев капиталистических корпораций — крупных капиталистов, сосредоточивающих в своих руках контрольные пакеты акций. Даже директора и президенты капиталистических корпораций могут быть смещены со своих постов по воле финансовых магнатов, контролирующих капитал данных компаний. Например, в 1960 году по воле Рокфеллера был удален с поста председателя совета директоров «Ферст нэйшнл сити бэнк оф Нью-Йорк» Г. Шепард, а в 1961 году чикагский финансовый магнат Краун, купив контрольный пакет акций «Дженерал дайнэмикс корпорейшн», устранил от руководства этой компанией Пэйса.

Верхушка управляющих под маской «вознаграждения за труд» получает огромные оклады, представляющие собой по существу часть монопольно высоких прибылей, присваиваемых крупными корпорациями. В США «жалованье» руководителей корпораций в промышленности и банковском деле составляет в среднем 120—130 тыс. долл. в год, а в ряде случаев их доходы достигают даже 500—600 тыс. долл. Например, в 1960 году председатель совета директоров крупной нефтяной компании «Галф ойл корпорейшн» Уайтфорд получил в виде «жалованья», «бонуса» (премии) и в других формах 552 тыс. долл. Кроме того, компания продала Уайтфорду 7351 акцию по 11 долл. 83 цента за штуку, в то время как рыночный курс этих акций равнялся 35 долл. 69 центов; это дало ему еще свыше 175 тыс. долл. прибыли.

Управляющих капиталистическими корпорациями нельзя противопоставлять классу капиталистов: это — особая часть современной монополистической буржуазии, присваивающая долю монопольно высокой прибыли (хотя и в формах «жалованья», «бонусов» и т. п.) и участвующая в эксплуатации наемных рабочих, а также других слоев трудящихся. Управляющие служат финансовым магнатам, а не обществу. Таким образом, теория «управленческого строя» есть лишь новая разновидность буржуазной апологетики, направленная к затушевыванию господства финансовой олигархии.

Политическое господство финансовой олигархии. В эпоху монополистического капитализма решающую роль в экономике играют монополии; поэтому и буржуазное государство стало комитетом по управлению делами монополистической буржуазии. А так как руководящим ядром монополистической буржуазии является финансовая олигархия, то она сосредоточивает в своих руках наряду с контролем над капиталистической экономикой также и контроль над государственным аппаратом.

В эпоху империализма происходит все большее сращивание финансовой олигархии с буржуазным государственным аппаратом. Конкретное проявление этого сращивания — захват горсткой ставленников или прямых участников финансовой олигархии руководящих государственных постов. Весьма ярко эта личная уния монополий и правительства обнаруживается в США. В правительства США входили и входят многие представители финансовой олигархии, например прежний министр финансов Дуглас Диллон — бывший руководитель банка «Диллон, Рид энд компани», министр обороны Макнамара — бывший

президент «Форд мотор компани» и др.

Аналогичным образом обстоит дело и в других империалистических странах: важные правительственные посты занимают либо сами капиталистические магнаты, либо их доверенные лица. Например, премьер-министр Франции Помпиду был до занятия этого поста генеральным директором банка Ротшильда и членом правлений более 40 промышленных, торговых и финансовых компаний.

Таким образом, в условиях современного капитализма очень явственно обнаруживается следующее явление, на которое указывал еще В. И. Ленин: «„Личная уния” банков с промышленностью дополняется „личной унией” тех и других обществ с правительством». При этом сращивание финансовой олигархии с буржуазным государственным аппаратом осуществляется не только путем занятия самими финансовыми магнатами или их уполномоченными правительственных постов, но также и путем предоставления бывшим видным государственным деятелям «тепленьких местечек» в промышленных и банковских монополиях. Например, бывший министр обороны США Гейтс стал директором «Морган гэранти траст компани», бывший министр торговли Мюллер — директором «Детройт Эдисон компани».

Сращивание финансовой олигархии с буржуазным государственным аппаратом существенно отличается от сращивания банковского капитала с промышленным. В последнем случае нельзя говорить о господстве одной из сторон: банковский капитал не господствует над промышленным, а промышленный капитал не господствует над банковским; господство над всей капиталистической экономикой принадлежит продукту сращивания того и другого — финансовому капиталу. При сращивании же финансового капитала с буржуазным государственным аппаратом первому принадлежит безусловное господство, а государство подчиняется велениям финансовой олигархии и служит ее интересам. «Монополистический капитал, полностью захватив основные материальные средства, не делит ни с кем политическую власть. Он установил свою диктатуру — диктатуру меньшинства над большинством, диктатуру капиталистических монополий над обществом».

Финансовая олигархия многообразными путями использует подчиненное ей и служащее ее интересам буржуазное государство. Так, капиталистические монополии получают огромные и высокоприбыльные правительственные военные заказы, а также прямые и замаскированные субсидии из средств государственного бюджета; финансовая олигархия наживается на выпуске государственных займов; государство используется для издания антирабочих законов, ограничения прав профсоюзов и «замораживания» заработной платы, что способствует увеличению прибылей монополистов и т. д. (подробнее это будет рассмотрено в главе XXI).

Реакционная роль финансовой олигархии. Свое политическое господство финансовая олигархия использует в реакционных целях. В. И. Ленин подчеркивал, что финансовый капитал несет с собой не свободу, а гнет, политическую реакцию во всех отношениях.

В области внутренней политики реакция проявляется в свертывании или даже ликвидации прежних буржуазно-демократических свобод, в гонениях на коммунистические партии и на все прогрессивные элементы, в ограничении прав профсоюзов и т. п. Характерным примером могут служить США, где после второй мировой войны были изданы реакционные законы Тафта—Хартли (1947 г.), Маккарэна (1950 г.) и др. Закон Тафта—Хартли запретил профсоюзам заниматься политической деятельностью и ограничил их право на стачки. «Закон о внутренней безопасности», известный под названием закона Маккарэна, требует, чтобы коммунистическая партия и организации «коммунистического фронта», к которым правительство относит ряд прогрессивных организаций, зарегистрировались в министерстве юстиции в качестве «иностраных агентов». При этом закон Маккарэна предусматривает наказание до пяти лет тюремного заключения и штраф до 10 тыс. долл. за каждый день отказа от регистрации. На основе этого закона Коммунистическая партия США в 1962 году была привлечена к суду, который вынес обвинительный приговор. Видные деятели Коммунистической партии США неоднократно сидели в тюрьмах.

Политическая реакция в США находит также проявление в привлечении многих прогрессивных деятелей науки, литературы и искусства к ответственности пресловутой «комиссией по расследованию антиамериканской деятельности», в «проверках лояльности» государственных служащих и изгнании из государственного аппарата лиц, придерживающихся прогрессивных взглядов, в фактическом лишении негров в южных штатах политических и гражданских прав и т. д. Политическая реакция развивается и в других

странах империализма.

Крайним выражением политической реакции является фашизм — террористическая диктатура наиболее реакционных и агрессивных кругов финансовой олигархии. В ФРГ до сих пор нацисты занимают видные места в правительственном аппарате, суде и армии, а коммунистическая партия объявлена вне закона.

В области внешней политики реакционная сущность финансовой олигархии проявляется в агрессии, в подготовке и ведении захватнических войн в интересах обогащения монополистов, а также в оказании помощи реакционным режимам за границей.

В условиях экономического и политического господства финансовой олигархии крайне обостряются противоречия буржуазного общества. Усиление эксплуатации финансовой олигархией рабочего класса ведет к обострению противоречий между пролетариатом и буржуазией. Но так как одновременно усиливается эксплуатация финансовой олигархией непролетарских масс населения, то *развивается противоречие между монополистической буржуазией, возглавляемой финансовой олигархией, и всем народом*. Все более широкие народные массы поднимаются на борьбу против экономического и политического господства финансовой олигархии.

ГЛАВА XIII. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ЕГО РАССТРОЙСТВО В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

Монометаллизм и биметаллизм. В зависимости от того, какой металл является валютным металлом, то есть принят в качестве всеобщего эквивалента и основы денежного обращения, различают два типа денежных систем: 1) монометаллизм, при котором роль валютного металла принадлежит только одному металлу: либо серебру, либо золоту, и 2) биметаллизм, при котором эта роль присваивается обоим благородным металлам.

В условиях монометаллизма в каждой стране за денежную единицу принимается определенное весовое количество либо серебра (при серебряном монометаллизме), либо золота (при золотом монометаллизме), причем свободная чеканка монет допускается только для данного металла. В условиях биметаллизма в качестве денежной единицы принимается как определенное весовое количество серебра, так и определенное весовое количество золота, причем монеты свободно чеканятся из обоих металлов.

В XVI—XVIII веках широкое распространение имел биметаллизм. Однако биметаллизм является непрочной денежной системой. Установленное государством ценностное соотношение между золотом и серебром, действующее при перечеканке их из слитков в монеты, рано или поздно вступает в противоречие со стихийными изменениями рыночных стоимостей этих металлов. Получается, что один из благородных металлов оказывается оцененным по закону выше его рыночной стоимости, а другой — ниже. Тогда вступает в действие *закон Грэшама: монеты из обесценившегося металла вытесняют в обращении монеты из другого металла.*

Наглядным примером действия этого закона могут служить 60—70-е годы XIX в., когда произошло падение рыночной стоимости серебра по сравнению с золотом. Стоимостное отношение золота к серебру составляло в 1866—1870 годах 15,5:1, а в 1876—1880 годах — 17,8:1. Между тем в ряде европейских стран — Франции, Бельгии, Швейцарии и Италии — сохранилось принятое по закону соотношение 15,5:1. В результате серебро оказалось оцененным по закону выше его рыночной стоимости, а золото — ниже. Поэтому стало выгодным обменивать золото в слитках на серебро по рыночному соотношению, получая около 18 кг серебра за 1 кг золота, перечеканивать серебро в монеты и рассчитываться ими по законному соотношению 15,5:1. В результате золотые монеты уходили из обращения и переплавлялись в слитки, а обесценившееся серебро в большом количестве приливало в обращение. Угроза полного вытеснения золотых монет серебряными побудила указанные государства отказаться от биметаллизма.

Золото-монетный стандарт. Золотой монометаллизм был введен в Англии еще в конце XVIII века, а к концу XIX века он стал господствующей денежной системой в капиталистическом мире. При этом золотой монометаллизм, или золотой стандарт, существовал до первой мировой войны в форме золото-монетного стандарта, характеризовавшегося следующими основными чертами: 1) *свободная чеканка золотых монет* при определенном и неизменном золотом содержании денежной единицы; 2) *свободный обмен знаков стоимости* на золотые монеты; 3) *свобода вывоза и ввоза золота.* Эта денежная система была относительно устойчивой (хотя отнюдь не обеспечивала стабильности цен) и способствовала развитию капиталистического хозяйства.

Согласно закону, определяющему размеры денежного обращения (см. главу II, §3), количество денег в обращении зависит от суммы цен проданных товаров, от размеров кредита и безналичных расчетов и от скорости обращения денег. В условиях золотого обращения при сокращении потребностей оборота в деньгах часть золотых монет уходит из обращения и превращается в сокровище; наоборот, если начинает требоваться большее количество денег для обслуживания товарного и платежного оборота, то часть золота из сокровищ переходит — в виде монет — в каналы обращения. Таким образом, *специфический закон металлического денежного обращения состоит в том, что путем постоянного передвижения металлических денег из сферы обращения в сокровища и из сокровищ в сферу обращения количество фактически находящихся в обращении полноценных денег стихийно приспособляется к потребностям товарного и платежного оборота, то есть равняется количеству денег, необходимых для обращения.*

Необходимость кредитных орудий обращения. Чисто металлическое денежное обращение требовало бы непроизводительного отвлечения значительной части общественного труда на добычу денежных металлов и громадного увеличения чистых издержек обращения с ростом производства и товарооборота. Рост капиталистического производства наталкивается на узость металлической базы обращения. Это делает необходимым замещение металлических денег кредитными орудиями обращения, которые не имеют самостоятельной стоимости, но служат лишь кредитными знаками полноценных денег. Кредитные орудия обращения выступают в виде: 1) векселей; 2) банкнот; 3) чеков.

Вексельное обращение. *Векселя представляют собой прежде всего долговые обязательства (или долговые требования), основанные на коммерческом кредите.* Капиталист, продавший свои товары в кредит, вместо того чтобы держать вексель у себя до истечения его срока, может использовать его для покупки товаров. В таком случае на векселе делается передаточная подпись (индоссамент), и он переходит к другому продавцу, который, в свою очередь, может использовать тот же вексель для покупки товаров у третьего капиталиста и т. д. Однако вексель способен к обращению лишь в ограниченном кругу капиталистов, знающих векселедателя и уверенных в его платежеспособности.

Узкие границы вексельного обращения делают необходимой замену обыкновенных векселей особыми векселями, которые обладали бы всеобщей обращаемостью. Так возникают банкноты.

Банкнотное обращение. По определению К. Маркса: *«Банкнота есть не что иное, как вексель на банкира, по которому предъявитель в любое время может получить деньги и которым банкир заменяет частные векселя»* (курсив наш — Э. Б.). От коммерческих векселей банкноты отличаются следующими признаками: 1) они выпускаются не промышленными и торговыми капиталистами, а эмиссионными банками; 2) они являются бессрочными долговыми обязательствами, которые выпустивший их эмиссионный банк обязан оплатить в любое время путем размена на металл; 3) они обладают всеобщей обращаемостью, поскольку выпускаются одним центральным эмиссионным банком или немногими крупными эмиссионными банками, платежеспособность которых находится вне сомнений.

Банкноты представляют собой кредитные деньги, а выпуск их осуществляется посредством кредитных операций — путем учета векселей эмиссионными банками.

Через коммерческие векселя банкнотное обращение смыкается с потребностями товарооборота в деньгах. С ростом товарооборота для обращения требуется большее количество денег, чем прежде; вместе с тем возникает и большее количество коммерческих векселей, которые предъявляются к учету в эмиссионный банк, а на основе учета этих векселей в обращение выпускается большее количество банкнот. При сокращении же товарооборота и уменьшении его потребностей в деньгах выпуск банкнот также сокращается. Следовательно, размеры банкнотного обращения, если банкноты выпускаются в порядке учета коммерческих векселей, колеблются в зависимости от потребностей оборота в деньгах.

Так как банкноты выпускаются в порядке кредитования, а кредиты по истечении их срока подлежат возврату, то в конечном счете банкноты возвращаются к эмиссионным банкам. *Выпуск банкнот в порядке кредитования и регулярный обратный приток их в эмиссионный банк представляют собой закономерности банкнотного обращения.*

Банкноты могут вернуться в эмиссионный банк не только путем погашения кредита. В течение длительного времени банкноты свободно разменивались эмиссионными банками на металлические монеты. До тех пор, пока банкноты подлежат свободному размену, они не могут находиться в обращении в избыточном количестве, так как владельцы банкнот всегда могут обменять на металл те банкноты, которые больше не требуются для обращения, а металл — превратить в сокровище.

Свободный размен банкнот на золото имеет важное значение, так как он исключает возможность пребывания в обращении излишнего количества банкнот и предотвращает их обесценение по сравнению с золотом. Один только кредитный характер банкнотной эмиссии еще не создает автоматической гарантии против появления в обращении избытка банкнот. Дело в том, что кроме коммерческих векселей, возникающих на основе реальных сделок купли-продажи товаров, существуют казначейские векселя, выпускаемые буржуазными государствами и не имеющие никакого отношения к товарообороту. Если эмиссионные банки

учитывают и такие векселя, выпуская взамен них банкноты, то количество банкнот в обращении может превысить количество денег, необходимых для обращения. Однако при свободном размене банкнот на золото излишек банкнот не останется в обращении, а самые банкноты не могут обесцениться по сравнению с золотом.

Таким образом, специфический закон обращения разменных банкнот состоит в том, что количество фактически находящихся в обращении разменных банкнот равняется количеству золота, необходимого для обращения, а каждая банкнота является представителем обозначенного на ней количества золота.

Неразменные банкноты и их перерождение в бумажные деньги. От разменных на металл банкнот следует отличать неразменные банкноты, типичные для современного капитализма. Еще во время первой мировой войны во многих капиталистических странах был прекращен размен банкнот на золото. После первой мировой войны, в результате денежных реформ 1924—1928 годов, размен был восстановлен, но в урезанном виде. В одних странах (Англия, Франция) был введен *золото-слитковый стандарт — денежная система, при которой банкноты размениваются не на золотые монеты, а на золото в слитках*. Во многих других странах был введен *золото-девизный стандарт — денежная система, при которой банкноты размениваются на девизы (иностранную валюту)*. Однако в 30-х годах во всех капиталистических странах свободный размен банкнот на золото был прекращен и с тех пор уже не возобновлялся.

Отсутствие свободного размена на золото приближает неразменные банкноты к бумажным деньгам. Если неразменные банкноты выпускаются в порядке кредитования товарооборота, то они еще являются кредитными деньгами, хотя и не первоклассными. Но если эмиссия неразменных банкнот используется для финансирования буржуазного государства, для покрытия его военных расходов, то банкноты фактически превращаются из кредитных денег в бумажные деньги. Неразменные банкноты, как и бумажные деньги, могут выпускаться в избыточном количестве и подвержены обесценению по сравнению с золотом.

Перерождение кредитных денег в бумажные произошло еще во время первой мировой войны. Тогда был прекращен размен банкнот на золото, а вместо эмиссии банкнот взамен коммерческих векселей они стали выпускаться под обеспечение долговыми обязательствами государства. А так как воюющие государства выпускали эти обязательства и обменивали их на банкноты в эмиссионных банках с целью покрытия своих военных расходов, то рост банкнотного обращения утратил всякую связь с объемом товарооборота, но стал отражать рост военных расходов буржуазных государств. Под маской банкнотной эмиссии скрывалась бумажно-денежная эмиссия. Подобным же образом обстояло дело и в период второй мировой войны. После войны во многих странах выпуск неразменных банкнот продолжает служить для финансирования государств, которые используют его в целях покрытия бюджетных дефицитов. Неразменные банкноты, получающие такое назначение, фактически являются бумажными деньгами.

Чековое обращение. Чеки представляют собой обращенные к банкам требования о выплате денег, выписываемые владельцами текущих счетов на специальных отрывных талонах чековых книжек. Чек может быть использован непосредственно для получения по нему денег из банка; но он может быть использован также для уплаты за купленные товары или услуги. Поскольку чеки циркулируют в обращении, обслуживая куплю-продажу товаров, они выполняют функцию средства обращения.

Чековое обращение играет в условиях развитого капитализма очень важную роль. В то время как в розничной торговле обращаются большей частью наличные деньги, оптовый товарооборот в основном обслуживается чековым обращением.

Отличия бумажных денег от кредитных денег. Бумажные деньги отличаются от кредитных денег, или банкнот, в следующих отношениях:

1. По происхождению бумажные деньги связаны с функцией денег как средства обращения, тогда как банкноты возникают на основе функции денег как средства платежа. При этом государство наделяет бумажные деньги принудительной платежной силой.

2. По характеру эмиссии бумажные деньги отличаются от банкнот тем, что они выпускаются не для кредитования товарооборота, а для покрытия бюджетного дефицита, обычно связанного с крупными военными расходами.
3. По характеру обращения бумажные деньги имеют ту особенность, что, будучи выпущены, они прочно застревают в каналах обращения, тогда как банкноты регулярно возвращаются к выпустившему их эмиссионному банку.
4. По отношению к золоту: банкноты в течение длительного времени были разменены на золото, напротив, бумажные деньги характеризуются отсутствием свободного размена.
5. Бумажные деньги отличаются своей неустойчивостью: они, как правило, обесцениваются по сравнению с золотом, в то время как разменные банкноты являются устойчивыми.

Законы бумажно-денежного обращения. Неразменные бумажные деньги являются знаком золота (или серебра), но не того количества золота, которое на них обозначено, а того количества, которое они фактически замещают. Буржуазное государство может выпустить в обращение любое количество бумажных денег, но оно не может по своему произволу определять их покупательную силу. Сколько бы ни было выпущено в обращение бумажных денег, вся их масса представляет только то количество золота, которое необходимо для обращения в данный период. Поэтому, если бумажных денег будет выпущено больше, чем в данное время требуется золота для обращения, то стихийной реакцией на избыточный выпуск бумажных денег явится их обесценение по сравнению с золотом и товарами. Если, например, для обслуживания товарного и платежного оборота требуется 15 млрд. долл. золотых денег, а бумажных денег выпущено на 30 млрд. долл., то 1 бумажный доллар будет представителем 0,5 золотого долл., то есть бумажные деньги обесценятся вдвое.

В основе законов бумажно-денежного обращения лежат законы металлического обращения. Но бумажно-денежное обращение существенно отличается от металлического, и его специфические законы, как выяснено в главе III, состоят в следующем:

1. *Стоимость, представляемая всей бумажно-денежной массой, определяется стоимостью того количества золота (или серебра), которое в данное время необходимо для обращения.*
2. *Стоимость, представляемая каждой бумажно-денежной единицей (например, бумажным долларом или бумажным франком), соответствует стоимости того количества золота (или серебра), которое необходимо для обращения, деленной на количество фактически находящихся в обращении бумажных денег.*

Инфляция. Нельзя отождествлять любое обесценение денег с инфляцией. Повышение товарных цен, а следовательно, обесценение денег, может иметь место и независимо от инфляции, например вследствие понижения стоимости золота или же в результате вздувания цен монополиями. Такое обесценение денег происходит и при наличии золотой валюты; между тем инфляция есть понятие, применимое только к бумажным деньгам или к неразменным банкнотам.

Инфляция — это переполнение сферы обращения избыточной массой денежных знаков, вызывающее их обесценение и ведущее к перераспределению национального дохода и национального богатства в пользу эксплуататорских классов, в ущерб трудящимся.

Буржуазное государство прибегает к избыточному выпуску бумажных денег, когда его финансы оказываются в критическом состоянии, что характерно, в частности, для периодов крупных войн. Резко возрастающие военные расходы не могут быть покрыты только с помощью налогов, так как увеличение налогов с трудящихся вызывает их открытое недовольство, доходы же капиталистов буржуазное государство щадит от налогового обложения. Поэтому буржуазное государство прибегает к выпуску бумажных денег, который имеет для него то преимущество, что позволяет изъять в государственный бюджет часть доходов трудящихся не в открытой, а в замаскированной форме. *Инфляция действует как скрытый налог.*

История капитализма знает многочисленные примеры инфляции еще в XVIII—XIX веках. Так, острая инфляция имела место в США в 1775—1780 годах, когда США вели войну за независимость против Англии; вторично инфляция в США происходила в 1861—1865 годах, во

время гражданской войны между северными и южными штатами. Громадная инфляция наблюдалась во Франции в период буржуазной революции XVIII века. Количество выпущенных в обращение денег (так называемых ассигнатов) возросло с 400 млн. в 1790 году до 46 млрд. ливров в 1796 году, и бумажные деньги обесценились по отношению к серебру почти в 280 раз. В царской России, где выпуск бумажных денег (так называемых ассигнатов) начался с 1769 года, инфляция была типичным состоянием денежного обращения в конце XVIII и на протяжении значительной части XIX века. В Англии инфляция последовала за прекращением размена банкнот на золото в 1797 году и продолжалась в течение первых двух десятилетий XIX века; возникновение этой инфляции было связано с войной Англии против Франции.

Классовая сущность инфляции. От инфляции прежде всего страдает рабочий класс. Обычно номинальная заработная плата начинает повышаться в результате упорной классовой борьбы пролетариата позднее, чем цены на предметы потребления рабочих, и повышается медленнее, чем они, а это означает падение реальной заработной платы.

Мелкие товаропроизводители — крестьяне и ремесленники — также терпят ущерб от инфляции, потому что цены на их товары обычно повышаются позднее и медленнее, чем на продукцию крупной капиталистической промышленности, в результате их реальная заработная плата падает. Мелкая буржуазия несет потери и потому, что в ходе инфляции обесцениваются ее денежные сбережения. От инфляции страдают также служащие и пенсионеры, так как их жалование и пенсии не повышаются в соответствии с повышением товарных цен, в силу чего их реальные доходы падают.

Причиняя огромный ущерб пролетариату и непролетарским слоям трудящихся, инфляция используется эксплуататорскими классами для своего обогащения. Вызванное инфляцией падение реальной заработной платы рабочих ведет к увеличению прибылей капиталистов. Далее, промышленные и торговые капиталисты выигрывают в качестве заемщиков, погашая полученные от банков ссуды обесцененными деньгами. Громадные прибыли наживают на инфляции капиталисты военной промышленности, так как буржуазное государство использует выпуск бумажных денег для закупки вооружения по высоким ценам.

Наряду с капиталистами (кроме денежных капиталистов, которые терпят ущерб от обесценения денег) от инфляции выигрывают и крупные землевладельцы, которые получают возможность погашать свои долги обесцененными бумажными деньгами. Кроме того, многие помещики одновременно являются и сельскохозяйственными предпринимателями, а потому выигрывают за счет понижения реальной заработной платы сельскохозяйственных рабочих.

Влияние инфляции на народное хозяйство. Инфляция оказывает пагубное влияние на народное хозяйство. Одним из ее главных экономических последствий является *усиление диспропорциональности капиталистического производства*. Будучи обычно связана с ростом военных расходов, инфляция способствует значительному повышению цен на вооружения, повышению нормы прибыли в военной промышленности, притоку туда капиталов и разбуханию военной промышленности в ущерб гражданскому производству. Отрицательное влияние инфляции на производство состоит также в том, что она стимулирует отвлечение капиталов из сферы производства в сферу спекулятивной торговли, где при быстром обороте капитала и резком повышении товарных цен получаются особенно высокие прибыли.

Сильная инфляция порождает *расстройство торговли*. В результате неравномерного распространения инфляционного спроса на различные районы образуются значительные разрывы цен на одни и те же товары на различных рынках страны, что ведет к нарушению нормальных путей товародвижения и к разгулу спекуляции. Инфляция дезорганизует торговлю также потому, что вызывает искажение нормальной структуры потребительского спроса: во время острой инфляции наблюдается «бегство от денег»: потребители покупают любые товары, лишь бы избавиться от быстро обесценивающихся денег. Такое «бегство от денег» обычно сопровождается явлениями острого товарного голода.

Инфляция, когда она достигает больших масштабов, оказывает *разрушительное влияние на кредитную систему*. При такой инфляции становится невыгодным предоставление кредита, поскольку кредиторы получают возврат долгов обесцененными деньгами. Поэтому в условиях острой инфляции наблюдается свертывание кредита.

Инфляция вызывает *глубокое расстройство денежной системы*. При острой инфляции оборот отказывается пользоваться бумажными деньгами даже как счетной единицей (мерой стоимости же они никогда быть не могут) и переходит к счету на золото или на иностранную

валюту. Бумажные деньги, будучи подвержены обесценению, не способны также служить средством накопления сокровищ. С развитием инфляции сокращаются и возможности функционирования бумажных денег в качестве средства платежа, поскольку кредиторы начинают требовать от заемщиков платежей золотом. Наконец, когда инфляция достигает кульминационного пункта, бумажные деньги становятся все менее способными служить даже средством обращения: товаровладельцы начинают требовать в обмен на свои товары золото или другие товары, и происходит возврат от товарного обращения к непосредственному товарообмену.

Таким образом, *инфляция, когда она приобретает большую остроту, приводит в расстройство весь процесс капиталистического воспроизводства*. Вместе с тем она усиливает недовольство рабочего класса и широких трудящихся масс, ведет к обострению классовых противоречий и классовой борьбы.

Денежные реформы. Когда инфляция приводит в острое расстройство народное хозяйство и порождает такое обострение классовых противоречий, которое становится угрозой для существующего строя, то сам господствующий класс становится заинтересованным в преодолении инфляции и в стабилизации валюты. С этой целью государства неоднократно проводили денежные реформы, используя следующие методы: 1) *нуллификация* обесцененных бумажных денег, то есть объявление их недействительными; 2) *реставрация* прежней валюты, то есть восстановление размена бумажных знаков на золото по номиналу; 3) *девальвация* денег, то есть уменьшение металлического содержания денежной единицы.

Нуллификация бумажных денег была осуществлена во Франции по закону 1797 года, который объявил недействительными находившиеся в обращении и сильно обесценившиеся бумажные деньги (так называемые «ассигнаты» и «земельные мандаты»). С этого времени Франция вернулась к металлическому обращению.

Реставрация золотой валюты была проведена в Англии в 1821 году, когда был восстановлен размен банкнот Банка Англии по номиналу, то есть за каждый фунт стерлингов банкнотами их владельцы могли получить от Банка 1 ф. ст. в золотой монете.

Примерами девальвации могут служить две денежные реформы в России. Реформа 1839—1843 годов выразилась в том, что обесцененные бумажные ассигнации были обменены по курсу 3 руб. 50 коп. за 1 серебряный рубль на кредитные билеты, которые, в свою очередь, подлежали размену на золото и серебро по номинальной стоимости. Денежная реформа 1897 года выразилась в том, что так называемые «кредитные билеты», размен которых был прекращен со времени Крымской войны 1853—1856 годов и которые фактически превратились в бумажные деньги, стали вновь разменными на золотые монеты по номиналу (рубль за рубль), но при этом золотое содержание рубля было снижено на 1/3 (с 26,1 до 17,4 доли чистого золота).

Критика буржуазных взглядов на инфляцию. Извращая сущность и причины инфляции, *буржуазные экономисты обычно отождествляют инфляцию с любым общим повышением товарных цен*. Вот, например, определение инфляции, даваемое американскими экономистами Лутрингером, Чендлером и Клайном и типичное для буржуазной политической экономии: «Любой период, в течение которого уровень цен повышается, является ли это изменением вековым, циклическим или иррегулярным, есть период инфляции».

Коренной порок этого определения состоит в том, что под понятие «инфляция» подводятся все явления общего повышения товарных цен, чем бы они ни были вызваны. Но рост цен может иметь как инфляционный, так и неинфляционный характер. Если повышение цен обусловлено переполнением сферы обращения денежными знаками, то это — инфляция; если же повышение цен вызвано другими причинами, например понижением стоимости золота или установлением высоких цен монополиями или превышением спроса на товары над их предложением во время промышленного подъема, то нет никаких оснований подводить и такой рост цен под понятие «инфляция». Делая это, буржуазные экономисты пытаются снять с монополий вину за повышение цен, а также объяснить смену подъемов кризисами не противоречиями капиталистического производства, а колебаниями денежного обращения.

Буржуазные экономисты обычно затушевывают связь между инфляцией и разбуханием военных расходов империалистических государств. Они также затушевывают или даже прямо отрицают пагубные последствия инфляции для рабочего класса. Например, английский экономист Хаттон, искажая действительность, заявляет, будто при инфляции «в наилучшем

положении оказываются... наиболее прочно организованные рабочие: тред- юнионы».

Многие буржуазные экономисты даже перекладывают вину за инфляцию на рабочий класс. Этой цели служит распространенная в современной буржуазной литературе теория «инфляционной спирали заработной платы и цен». Ее сторонники, например американские буржуазные экономисты Харт, Чендлер и др., а также правые социалисты, утверждают, что повышение заработной платы, которого добиваются рабочие с помощью профсоюзов, вызывает рост товарных цен, а последний снова ведет к повышению заработной платы и т. д., в чем и состоит пресловутая «спираль».

Теоретической основой этой ошибочной концепции служит буржуазная теория издержек производства, согласно которой заработная плата как один из элементов издержек производства якобы определяет уровень товарных цен. Однако цены товаров определяются их стоимостью, а не издержками производства, повышение же заработной платы при прочих равных условиях ведет не к повышению цен, а к уменьшению прибыли капиталистов (см. главу IX, §1).

Теория «инфляционной спирали заработной платы и цен» в корне несостоятельна, так как она извращает причинную связь явлений, выдавая следствие за причину. Инфляция, проявляющаяся в повышении товарных цен, вызывает упорную борьбу рабочих за повышение денежной заработной платы, но отнюдь не наоборот, то есть повышение заработной платы вовсе не является причиной инфляции. Классовый смысл и реакционный характер теории «инфляционной спирали» состоят в том, что она, перекладывая вину за инфляцию на рабочий класс, оправдывает наступление буржуазии на жизненный уровень пролетариата и пытается обосновать проводимую буржуазными правительствами (под предлогом «борьбы с инфляцией») политику «замораживания» заработной платы.

Мировые масштабы инфляции. В XVIII и XIX веках инфляция имела локальный характер, то есть охватывала в тот или иной период времени только одну страну. Напротив, в эпоху общего кризиса капитализма инфляция не локализуется, но охватывает капиталистический мир. Еще в годы первой мировой войны инфляция происходила одновременно во многих странах, участвовавших в войне, — России, Англии, Франции, Германии и др. Мировой экономический кризис 1929—1933 годов вызвал крах золотого стандарта и в развитых и в экономически слаборазвитых странах, а вторая мировая война втянула в водоворот грандиозной инфляции весь капиталистический мир.

Мировые масштабы инфляции связаны не только с мировыми масштабами войн, но и с тем, что причины, непосредственно порождающие инфляцию, — громадные размеры военных расходов и дефицитность государственных бюджетов — сказываются на всех странах капиталистического мира.

Затяжной характер инфляции. В XVIII и XIX веках инфляция имела эпизодический характер, причем сравнительно кратковременные периоды инфляции вклинивались между длительными периодами существования устойчивых валют. Напротив, в эпоху общего кризиса капитализма инфляция становится почти хроническим явлением, а периоды существования относительно стабильных валют оказываются лишь сравнительно кратковременными промежутками между периодами затяжной инфляции. Так, из 25 лет, прошедших с начала первой мировой войны до начала второй мировой войны, только в течение пяти лет (1924—1928 гг.) большинство капиталистических валют имело стабильный характер. За следующие 25 лет, включающие вторую мировую войну и послевоенные годы, в некоторых странах капиталистического мира инфляция происходила все время, а в других странах — в течение длительного периода.

Затяжная, почти хроническая инфляция обусловлена глубоким расстройством капиталистической экономики и финансов в условиях общего кризиса капитализма. На домонополистической стадии капитализма его экономика была сравнительно устойчивой. Происходившие время от времени крупные войны порождали то в той, то в другой стране кратковременную инфляцию, но по окончании войн инфляция обычно вскоре преодолевалась. Иначе обстоит дело в условиях общего кризиса капитализма, когда капиталистическая экономика испытывает глубокие потрясения и не кратковременно, а постоянно является неустойчивой. Militarизм превращается в капиталистическом мире в постоянное явление; военные расходы достигают колоссальных размеров; расстройство государственных финансов

и инфляция становятся почти хроническими.

Инфляция как орудие обеспечения монополю высокой прибыли. В условиях монополистического капитализма инфляция служит одним из рычагов, используемых монополистической буржуазией для извлечения монополю высоких прибылей. Так как цены на товары монополизированных предприятий в периоды инфляции растут особенно сильно, то *монополии присваивают главную долю совокупной инфляционной сверхприбыли, получаемой всем классом капиталистов.* Монополии не только в наибольшей степени используют инфляционную обстановку для вздутия цен на свои товары, но и располагают наибольшими возможностями для противодействия повышению номинальной заработной платы, используя для этого как свою собственную силу, так и силу буржуазного государства, которое издает законы о «замораживании» заработной платы.

Инфляция используется монополиями для усиления эксплуатации не только наемных рабочих, но и мелких товаропроизводителей. Важное значение здесь имеет то, что в условиях инфляции цены на продукты мелких производителей повышаются медленнее и менее интенсивно, чем на продукцию монополизированной промышленности. Поскольку монополии продают свои товары по вздутым ценам, а покупают продукты труда крестьян и ремесленников по сравнительно низким ценам, они обогащаются за счет присвоения значительной доли стоимости, созданной трудом мелких товаропроизводителей.

Инфляция используется монополиями также для перераспределения в свою пользу прибавочной стоимости, в ущерб немонополистической буржуазии. Дело в том, что добавочный инфляционный спрос предъявляется буржуазным государством прежде всего на товары монополизированных предприятий (вооружения, боеприпасы, военное снаряжение и т. п.), получающих крупные государственные заказы по высоким ценам. При этом избыточная денежная эмиссия прямо используется для финансирования монополий. Между тем до немонополизированных предприятий инфляционный спрос доходит позднее и в меньшей степени, в связи с чем цены на их товары повышаются значительно медленнее, чем на товары монополизированной промышленности. Поэтому инфляция ведет к изменению соотношения цен на различные товары в пользу монополистической буржуазии и в ущерб аутсайдерам, а это влечет за собой перераспределение совокупной прибавочной стоимости в пользу монополистов.

Новые явления в механизме инфляции. В XVIII и XIX веках инфляция обычно осуществлялась через механизм выпуска государственными казначействами избыточной массы бумажных денег. В XX веке буржуазные государства, как правило, используют для покрытия своих бюджетных дефицитов не эмиссию казначейских билетов, а выпуск неразменных банкнот эмиссионными банками. В связи с этим *инфляция внешне выступает в кредитной форме*; механизм ее таков: государство выпускает казначейские векселя и учитывает их в эмиссионном банке, получая от последнего ссуды в форме неразменных на золото банкнот, а также денежных сумм, зачисляемых на текущий счет казначейства. Этими денежными средствами государство расплачивается с поставщиками вооружений, военнослужащими, чиновниками и т. д. Под маской банкнотной и чековой эмиссии здесь скрывается инфляционный выпуск бумажных денег.

В условиях современного капитализма *процесс инфляции включает в себя не только выпуск избыточного количества неразменных банкнот, но также и инфляционное разбухание банковских депозитов.* Когда банки открывают в порядке кредитования текущие счета своим клиентам, а последние выписывают чеки на эти счета и используют их для покупки государственных ценных бумаг, то чековое обращение, возникающее на основе таких «мнимых вкладов», отрывается от реальных потребностей товарооборота и становится столь же избыточным, как и обращение неразменных банкнот.

Новый характер приобрели в условиях современного капитализма и девальвации валют. В XIX веке девальвации обычно сопровождалась восстановлением размена знаков стоимости на золото, причем они служили методом стабилизации валют. Но с 30-х годов XX в. девальвации уже не сопровождаются возвращением к золотому стандарту и не ведут к стабилизации валют. Например, в 1934 году была проведена девальвация доллара (его золотое содержание было снижено с 1/20 до 1/35 унции золота) без восстановления золотой валюты, и в дальнейшем доллар продолжал обесцениваться. В 1949 году 37 стран капиталистического мира, включая Англию, девальвировали свои денежные единицы, но опять-таки без введения устойчивой золотой валюты.

Масштабы инфляции в различных странах. В итоге военной и послевоенной инфляции наблюдается большой разрыв между ростом денежной массы и расширением производства. Это видно из следующей таблицы:

Страны	Денежная масса в обращении		Индексы денежной массы и промышленной продукции в 1964 г. (1937 г. = 100)	
	в млрд. национальных денежных единиц		денежная масса	промышленная продукция
	1937 г.	1964 г.		
США	5,5	35,1	638	314
Англия	0,46	2,5	543	190
Франция	0,94	61,5	6543	270
Италия	18	3847	21 372	388
Япония	2	1962	98 100	453

Источник: «International Financial Statistics» за соответствующие годы.

Приведенная таблица показывает, что в капиталистических странах с 1937 по 1964 год денежная масса значительно возросла: в США — в 6,4 раза, Англии — в 5,4, Франции — более чем в 65, Италии — почти в 214, в Японии — в 981 раз. Во всех странах этот рост намного превосходит рост промышленной продукции, которая за тот же период увеличилась в США — в 3,1 раза, Англии — в 1,9, Франции — в 2,7, Италии — в 3,9, в Японии — в 4,5 раза. Наряду с выпуском эмиссионными банками избыточного количества денежных знаков имело место также и инфляционное разбухание банковских депозитов.

Инфляция проявилась в значительном падении покупательной силы денег. Индекс оптовых цен повысился с 1937 по 1964 год в США в 2,1 раза, Англии — в 3,8, Франции — почти в 42, Италии — в 56, в Японии — в 252 раза. Инфляция в капиталистических странах после второй мировой войны тесно связана с гонкой вооружений и свидетельствует о глубоком расстройстве денежного обращения, являющемся одним из выражений кризиса всей капиталистической системы.

Инфляционный процесс имеет различные масштабы, глубину и остроту в разных странах, а также в различные периоды времени. Из главных империалистических стран инфляция в период второй мировой войны и в первые послевоенные годы была наибольшей во Франции, Италии и Японии. Это обусловлено тем, что в указанных странах громадному увеличению денежной массы противостояло сократившееся в результате войны производство товаров (довоенный объем промышленной продукции был достигнут во Франции и Италии только в 1948 г., а в Японии — в 1952 г.). В 50-х годах и в первой половине 60-х годов темп прироста денежной массы в развитых капиталистических странах значительно сократился по сравнению с 40-ми годами, объем же производства заметно возрос, что противодействует развитию инфляционного процесса.

С 1958 по 1964 год в США количество денег в обращении увеличилось на 21% при росте промышленного производства на 41%; за тот же период в Англии количество денег увеличилось на 27%, а промышленное производство — на 28%, в Японии и то и другое возросло в 2,5 раза. Однако и за эти годы во Франции прирост денежной массы (на 73%) значительно превосходил прирост промышленной продукции (на 38%), и обесценение франка продолжалось: с 1958 по 1964 год индекс оптовых цен возрос на 19%.

На современном этапе с наибольшей остротой инфляция проявилась в ряде экономически слаборазвитых стран, в частности в странах Латинской Америки. В этих странах, находящихся в большой экономической зависимости от США, государственные расходы систематически превышают доходы, а бюджетные дефициты покрываются с помощью инфляционного выпуска бумажных денег. За сравнительно короткий период, с 1958 по 1964 год, количество денег в обращении увеличилось: в Аргентине — в 3,8 раза, Бразилии — в 11,6, в Чили — в 5,2 раза. Этот рост намного превышает рост производства и товарооборота (например, за этот период в Аргентине промышленное производство увеличилось только на 3%, в Чили — на 46%) и ведет к резкому обесценению латиноамериканских валют.

Из сказанного видно, что для современного капитализма характерно глубокое расстройство денежного обращения.

ГЛАВА XIV. ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА И АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ

Отличия капиталистической земельной ренты от феодальной. В буржуазном обществе кроме капиталистов существует и другой эксплуататорский класс — класс землевладельцев, который присваивает часть прибавочной стоимости в форме земельной ренты. Капиталистической земельной ренте предшествовала феодальная рента. Как феодальная, так и капиталистическая земельная рента представляют собой плату за пользование землей, получаемую паразитическим классом землевладельцев и основанную на эксплуатации чужого труда.

Отличие капиталистической земельной ренты от феодальной состоит в том, что она выражает капиталистический тип производственных отношений в сельском хозяйстве. При капитализме в сельском хозяйстве существуют не два класса — феодалы и крепостные крестьяне, а три класса — землевладельцы, капиталисты и наемные рабочие. Землевладельцы обладают частной собственностью на землю, но обычно сами не ведут хозяйства на своей земле, а сдают ее в аренду капиталистам, которые ведут на ней капиталистические предприятия. Наемные сельскохозяйственные рабочие продают свою рабочую силу капиталистическим арендаторам, затрачивают труд на производство сельскохозяйственных продуктов и создают прибавочную стоимость. Эта прибавочная стоимость распадается на среднюю прибыль, остающуюся у капиталистов-арендаторов, и земельную ренту, уплачиваемую ими землевладельцам. Таким образом, *капиталистическая земельная рента выражает производственные отношения между наемными сельскохозяйственными рабочими, капиталистами-арендаторами и землевладельцами.*

Конкретные отличия капиталистической земельной ренты от феодальной ренты таковы:

1. По источнику. При феодализме источником земельной ренты был прибавочный (а частично и необходимый) труд лично зависимых или крепостных крестьян; при капитализме же источником земельной ренты служит прибавочная стоимость, создаваемая наемными сельскохозяйственными рабочими.
2. По способу присвоения. В то время как феодальная земельная рента присваивалась путем внеэкономического принуждения, капиталистическая земельная рента присваивается посредством товарно-денежных отношений, юридически облекаемых в форму договора об аренде земли между землевладельцем и капиталистом-арендатором.
3. По величине. Феодальная земельная рента поглощала весь создававшийся крестьянами прибавочный продукт; при капитализме же земельная рента не может поглощать всю прибавочную стоимость, так как в этом случае капиталисты-арендаторы не получили бы никакой прибыли, а следовательно, не стали бы вкладывать капитал в сельское хозяйство.

При капитализме рента есть «та часть прибавочной стоимости, которая остается за вычетом средней прибыли на капитал».

Возникновение капиталистической земельной ренты. Капиталистические отношения в сельском хозяйстве и капиталистическая земельная рента возникли в результате расслоения крестьянства, а также в результате насильственной экспроприации у него земли в эпоху первоначального накопления капитала. Например, в Англии лендлорды, экспроприировав у крестьян землю, стали сдавать ее в аренду капиталистическим фермерам.

Особенность возникновения капиталистической земельной ренты в США состояла в том, что там ей не предшествовала феодальная рента, поскольку в этой стране не было феодализма. Колонизировавшие США переселенцы из стран Европы изгоняли с земель индейские племена и создавали фермы, которые сначала не имели капиталистического характера и были основаны на личном труде. Но с развитием товарного производства и обмена быстро происходил процесс дифференциации фермерства: масса фермеров беднела, разорялась и превращалась в наемных рабочих; обогащавшаяся же верхушка фермеров стала применять наемный труд на своей земле и арендовать чужие земли. Так появились капиталистическое сельское хозяйство и капиталистическая земельная рента.

Рента и арендная плата. Если землевладелец сдает капиталисту в аренду только землю как таковую, то арендная плата, то есть сумма денег, уплачиваемая арендатором землевладельцу, совпадает с земельной рентой. Если же землевладелец сдает в аренду землю, на которой имеются ирригационные сооружения, хозяйственные постройки и т. п., то в *арендную плату входят*: 1) *рента, то есть плата за пользование землей как таковой*; 2) ссудный процент за временное пользование приложенными к этой земле капиталами.

Земельная рента при капитализме выступает в двух главных формах: 1) дифференциальная рента, получаемая с относительно лучших земель или при сравнительно более производительных вложениях капитала; 2) абсолютная рента, получаемая со всех земель независимо от их качества.

Монополия капиталистического хозяйства на земле и ценообразование. Земля отличается от прочих средств производства тем, что она не является продуктом человеческого труда, а количество земли ограничено и она не может быть воспроизведена.

Ограниченность земли при наличии капиталистического способа производства ведет к возникновению монополии капиталистического хозяйства на земле. Это означает, что *каждый земельный участок как объект хозяйства монополизирован определенным капиталистом, который не допустит приложения к этой земле еще чьего-нибудь капитала*. Монополия капиталистического хозяйства на земле обуславливает своеобразное ценообразование в сельском хозяйстве.

Цены производства промышленных товаров равняются средним издержкам производства, при которых производится основная масса данного товара, плюс средняя прибыль. В сельском хозяйстве дело обстоит иначе. Здесь на уровень издержек производства оказывает большое влияние качество земли. Например, при одинаковом уровне техники и прочих равных условиях на черноземной почве урожай будет больше, а издержки производства единицы продукции меньше, чем на суглинистой. Если бы общественная цена производства сельскохозяйственных продуктов равнялась издержкам производства на средних (или, тем более, на лучших) землях плюс средняя прибыль, то капиталы, вложенные на худших землях, не приносили бы капиталистам средней прибыли, а следовательно, обработка этих земель оказалась бы для них невыгодной. Но вследствие ограниченности земли весь спрос общества на сельскохозяйственные продукты не может быть удовлетворен только за счет продукции с лучших и средних земель; худшие же земли станут обрабатываться лишь тогда, когда цена их продуктов окупит издержки производства и даст капиталисту среднюю прибыль.

Ограниченность земли и связанная с ней монополия капиталистического хозяйства на земле обуславливают то, что общественная цена производства сельскохозяйственных продуктов регулируется издержками производства их на худших земельных участках (разумеется, при среднем, нормальном уровне техники). Иначе говоря, эта цена равняется издержкам производства на худшей (из обрабатываемых) земле плюс средняя прибыль.

Возникновение дифференциальной земельной ренты. Индивидуальные издержки производства каждого центнера продукции на лучших и средних землях меньше, чем на худших землях, а потому индивидуальные цены производства (которые равняются индивидуальным издержкам производства плюс средняя прибыль) здесь тоже меньше, чем общественная цена производства. Но товары продаются не по индивидуальным ценам производства, а по общественной цене производства, каковой для сельскохозяйственных продуктов является цена производства на худших землях. В результате этого на средних и лучших землях получается кроме средней прибыли еще добавочная прибыль в размере разности между общественной и индивидуальной ценой производства сельскохозяйственных продуктов.

Коль скоро капиталист получает сравнительно хорошую землю в аренду от землевладельца, последний требует передачи ему добавочной прибыли, поскольку она зависит не от лучшей техники или организации производства, а от лучших качеств самой земли. И капиталисту не остается ничего иного, как отдать эту добавочную прибыль землевладельцу, так как в противном случае он не получит от него землю. Таким образом, *добавочная прибыль, возникающая на средних и лучших землях, присваивается землевладельцами и образует дифференциальную земельную ренту*.

Формы и разновидности дифференциальной ренты. Во-первых, условием возникновения добавочной прибыли являются различия в качествах земли как таковой. Рента, возникающая в связи с этим, названа К. Марксом *первой формой дифференциальной ренты*.

Во-вторых, добавочная прибыль может возникать и на одинаковых по качеству землях, если на них последовательно вложена неодинаковая сумма капиталов и сельское хозяйство ведется с различной степенью интенсивности. Ренту, возникающую при последовательных вложениях капитала на одной и той же земле, К. Маркс назвал *второй формой дифференциальной ренты*.

Дифференциальная рента 1, в свою очередь, подразделяется на две разновидности: а) *рента по плодородию*, получаемая с относительно более плодородных земель, б) *рента по положению*, получаемая с лучше расположенных земельных участков.

Рассмотрим подробнее каждый вид ренты.

Дифференциальная рента I по плодородию. Предположим, что на трех участках различной по плодородию земли затрачен одинаковый капитал по 100 долл. на гектар, причем на худших землях (А) урожай хлеба составляет 10 ц с гектара, на средних землях (Б) — 12 ц и на лучших (В) — 15 ц. Допустим, что средняя норма прибыли равняется 20%. В таком случае индивидуальная цена производства всей продукции, произведенной на каждом земельном участке, будет равняться $100 + 20 = 120$ долл., а индивидуальная цена производства 1 ц составит: на земле А — $120/10 = 12$ долл., на земле Б — $120/12 = 10$ долл. и на земле В — $120/15 = 8$ долл.

Но, поскольку количество всех этих земель ограничено и существует монополия на землю как на объект ведения капиталистического хозяйства, общественная цена производства 1 ц хлеба регулируется издержками производства на худшей земле, то есть она будет равняться в нашем примере 12 долл.

В результате того, что весь хлеб продается по общественной цене производства, на земле А капиталист выручит от продажи хлеба $12 \text{ долл.} \times 10 \text{ ц} = 120 \text{ долл.}$, на земле Б — $12 \text{ долл.} \times 12 \text{ ц} = 144 \text{ долл.}$ и на земле В — $12 \text{ долл.} \times 15 \text{ ц} = 180 \text{ долл.}$ При этом 120 долл., вырученных на земле А, только покроют издержки производства капиталиста (100 долл.) плюс средняя прибыль (20 долл.), а на землях Б и В сверх возмещения издержек производства и получения средней прибыли образуется добавочная прибыль в размере $(144 - 120) = 24 \text{ долл.}$ на земле Б и $(180 - 120) = 60 \text{ долл.}$ на земле В. Эта добавочная прибыль отдается капиталистами-арендаторами земельным собственникам в качестве платы за пользование их землей и превращается в дифференциальную земельную ренту.

Изобразим этот пример в виде таблицы.

Сорта земли	Затраченный капитал (в долл.)	Средняя прибыль (в долл.)	Продукция (в ц)	Индивидуальная цена производства (в долл.)		Общественная цена производства (в долл.)		Добавочная прибыль (дифференцированная рента) (в долл.)
				всей продукции	1 ц	1 ц	всей продукции	
А	100	20	10	120	12	12	120	—
Б	100	20	12	120	10	12	144	24
В	100	20	15	120	8	12	180	60

Как видим, *дифференциальная рента I по плодородию равняется разности между общественной ценой производства сельскохозяйственных продуктов и индивидуальной ценой производства их на средних и лучших по плодородию землях.*

Дифференциальная рента I по положению. Одни земли расположены вблизи от рынка сбыта сельскохозяйственных продуктов, другие же — на более или менее значительном расстоянии от рынка. Чем дальше расположена земля от рынка сбыта, тем больше

транспортные расходы, связанные с перевозкой продукции на рынок и входящие в цену производства. Поэтому для отдаленных от рынка земель индивидуальная цена производства продукта окажется выше, чем для близких к рынку земель.

Но так как количество близких к рынку земель ограничено и для удовлетворения общественного спроса на сельскохозяйственные продукты приходится обрабатывать не только их, но и отдаленные от рынка земельные участки, то общественная цена производства равняется индивидуальной цене производства на отдаленных землях. В результате на близких к рынку землях образуется добавочная прибыль, которая превращается в дифференциальную ренту.

Поясним это на примере. Предположим, что как на отдаленном от рынка земельном участке (А), так и на близком участке (Б) количество произведенной продукции — 12 ц, причем расходы на производство каждого центнера составляют по 8 долл., но на перевозку хлеба с первого участка до рынка надо затратить по 1 долл. на 1 ц, а со второго участка — по 2 долл. Тогда при условии, что средняя норма прибыли равняется 20%, общественная цена производства 1 ц хлеба, каковой будет индивидуальная цена производства участка Б, составит 12 долл. (10 долл. — издержки по производству и перевозке и 2 долл. — средняя прибыль), на близком же к рынку участке А индивидуальная цена производства 1 ц составит 10,8 долл. (9 долл. — издержки по производству и перевозке и 1,8 долл. — средняя прибыль). Следовательно, на участке Б при продаже каждого 1 ц хлеба по 12 долл. получится сверхприбыль в 1,2 долл. ($12 - 10,8$), а вся добавочная прибыль с этого участка составит $1,2 \text{ долл.} \times 12 \text{ ц} = 24 \text{ долл.}$

Разность между общественной ценой производства сельскохозяйственных продуктов и индивидуальной ценой производства их на близких к рынку земельных участках образует дифференциальную ренту I по положению.

Дифференциальная рента II. Рост производства сельскохозяйственной продукции может происходить двояким образом:

- 1) путем расширения обрабатываемой земельной площади;
- 2) путем более интенсивной обработки тех же самых земель.

Интенсификация капиталистического сельского хозяйства выражается в том, что на обрабатываемых земельных участках делаются добавочные затраты капитала на машины, химические удобрения, ирригацию, мелиорацию почвы и т. д.

При нескольких вложениях капитала в одну и ту же землю производительность этих добавочных вложений может быть различна. Например, если при первом вложении капитала в 100 долл. получалось 12 ц продукции, то в результате второго, дополнительного вложения капитала в 100 долл. продукция может увеличиться на 15 ц (возрастающая производительность), либо на 12 ц (неизменная производительность), либо же на 11 ц (убывающая производительность). Но в любом из этих случаев, если только продукция от дополнительных вложений капитала на лучшей или средней земле превышает продукцию, производимую при одинаковой затрате капитала на худшей земле, возникает добавочная прибыль от дополнительных капиталовложений. Эта добавочная прибыль и образует дифференциальную ренту II.

Поясним это на примере. Предположим, что все имеющиеся в обществе земли делятся только на две категории — худшие (А) и лучшие (Б), причем на первых затрата капитала в 100 долл. дает 10 ц продукции, а на вторых — 12 ц. Допустим, что на лучшей земле делается дополнительное вложение капитала в 100 долл. и в результате этого получается дополнительная продукция в 15 ц (случай возрастающей производительности). Среднюю норму прибыли примем равной 20%. Тогда получим:

Сорта земли	Затраченный капитал (в долл.)	Средняя прибыль (в долл.)	Продукция (в ц)	Индивидуальная цена производства (в долл.)		Общественная цена производства (в долл.)		Добавочная прибыль (дифференцированная рента) (в долл.)
				всей продукции	1 ц	1 ц	всей продукции	
А	100	20	10	120	12	12	120	—
Б	(1)100	20	12	120	10	12	144	24
	(2)100	20	15	120	8	12	180	60

В данном случае 24 долл. (добавочная прибыль от первого капиталовложения на лучшей земле) составят дифференциальную ренту I, а 60 долл. (добавочная прибыль от второго капиталовложения на той же земле) образуют дифференциальную ренту II.

Дифференциальная рента II есть добавочная прибыль, получаемая от дополнительных капиталовложений на данной земле в виде разности между общественной и индивидуальной ценой производства сельскохозяйственных продуктов.

Различия между двумя формами дифференциальной ренты. Первое различие между двумя формами дифференциальной ренты состоит в том, что *дифференциальная рента I возникает еще на основе экстенсивного ведения сельского хозяйства, тогда как дифференциальная рента II возникает только на основе интенсификации сельского хозяйства.* Отсюда следует, что дифференциальная рента I исторически предшествует дифференциальной ренте II. Сначала капитализм проникает в сельское хозяйство, наследуя старую технику и агротехнику, и лишь в дальнейшем он преобразует и интенсифицирует сельскохозяйственное производство. Тогда вместе с дифференциальной рентой I, которая продолжает существовать, и на ее основе возникает также дифференциальная рента II.

Второе различие между двумя формами дифференциальной ренты состоит в ее получателях. *Дифференциальная рента I целиком присваивается землевладельцами; между тем дифференциальная рента II частично и временно присваивается капиталистами-арендаторами.* При сдаче землевладельцем земли в аренду капиталисту размеры ренты заранее устанавливаются в арендном договоре на ряд лет. Если до истечения срока договора капиталист-арендатор сделает на тех же землях дополнительные капиталовложения, которые дадут добавочную прибыль, то эту добавочную прибыль получит он сам, не отдавая ее землевладельцу. Но когда срок старого арендного договора истечет, землевладелец, разумеется, учтет добавочную прибыль от дополнительных капиталовложений и включит ее в арендную плату, предусматриваемую новым арендным договором. Отсюда следует, что капиталисты-арендаторы заинтересованы в длительных сроках арендных договоров, а землевладельцы заинтересованы в коротких сроках договоров. Здесь налицо противоречие между капиталистами и землевладельцами; но это — только противоречие между двумя эксплуататорскими классами на почве дележа между ними прибавочной стоимости, которую и те и другие получают на основе эксплуатации рабочего класса.

Третье различие между двумя формами дифференциальной ренты состоит в том, что *дифференциальная рента I образуется только на лучших и средних землях; что же касается дифференциальной ренты II, то при известных условиях она может возникнуть даже на худших землях.* Это возможно, например, в том случае, когда на части худших земель сельское хозяйство станет вестись интенсивнее, будут сделаны дополнительные капиталовложения и их производительность будет выше, чем на тех худших землях, где сельское хозяйство продолжает вестись экстенсивно.

Дифференциальная земельная рента в целом. Имеются некоторые черты, общие для всех форм и разновидностей дифференциальной ренты.

Во-первых, причиной возникновения капиталистической дифференциальной ренты всегда является монополия капиталистического хозяйства на земле, связанная с ограниченностью земли.

Во-вторых, количественно дифференциальная рента всегда равняется разности между общественной и индивидуальной ценой производства сельскохозяйственных продуктов.

В-третьих, общим источником дифференциальной ренты служит избыточная прибавочная стоимость, создаваемая наемными рабочими в сельском хозяйстве. *Плодородие почвы — это только естественная предпосылка возникновения дифференциальной ренты, но не ее источник.* Главное состоит в том, что на землях, лучших по плодородию или же обрабатываемых более интенсивно, производительность труда рабочих выше, чем на худших землях и при экстенсивном ведении сельского хозяйства, а труд более высокой производительности создает излишек прибавочной стоимости над средней прибылью. Этот излишек и образует дифференциальную земельную ренту.

Присваивая ренту, землевладельцы вместе с капиталистами участвуют в эксплуатации наемных рабочих. Поэтому существуют антагонистические противоречия между обоими эксплуататорскими классами (капиталистами и землевладельцами), вместе взятыми, с одной стороны, и эксплуатируемым ими рабочим классом, с другой стороны.

Критика так называемого «закона убывающего плодородия почвы». Буржуазные экономисты обычно связывают дифференциальную ренту с действием «закона убывающего плодородия почвы», согласно которому последующие затраты труда и капитала якобы всегда дают меньшую продукцию, чем равновеликие предыдущие затраты.

«Закон убывающего плодородия почвы» был выдвинут еще в XVIII веке французским экономистом Тюрго, в XIX веке этот «закон» поддерживали Рикардо и Мальтус, в XX веке — английские экономисты Маршалл и Кейнс, американский экономист Карвер и многие другие. Например, по словам Маршалла, «каково бы ни было будущее развитие техники земледелия, продолжающийся рост приложения капитала и труда к земле должен в конечном счете иметь результатом уменьшение дополнительной продукции, которая может быть получена при данной дополнительной затрате капитала и труда». В свою очередь, Карвер заявляет: «Хотя большее приложение труда и капитала может продолжать давать большие урожаи, урожаи не будут возрастать пропорционально труду и капиталу». Падением плодородия почвы буржуазные экономисты объясняют расширение обрабатываемой земельной площади, а также повышение цен на сельскохозяйственные продукты и возникновение дифференциальной ренты.

Несостоятельность теории «убывающего плодородия почвы», доказанная К. Марксом и В. И. Лениным, состоит в следующем.

Во-первых, эта теория противоречит действительности и опровергается фактами. С развитием производительных сил количество продукции, производимой в сельском хозяйстве, растет значительно быстрее, чем площадь обрабатываемых земель и количество людей, занятых в этой отрасли хозяйства. Более того, при определенных условиях обрабатываемая земельная площадь и число работающих в сельском хозяйстве уменьшаются, но сельскохозяйственная продукция растет. Например, в США с 1930 по 1964 год земельная площадь, занятая под различными культурами, сократилась на 17%, количество рабочих сил, занятых в сельском хозяйстве, уменьшилось более чем в два раза, а фермерская продукция возросла на 82%. На каждый акр обрабатываемой земельной площади стоимость земледельческой продукции с 1929 по 1959 год увеличилась в 2,6 раза, а вся фермерская продукция на 1 человеко-час возросла с 1930 по 1964 год в 4,9 раза.

Во-вторых, «закон убывающего плодородия почвы» основан на неверной теоретической предпосылке — на предположении о неизменном уровне техники в сельском хозяйстве. Однако в действительности дополнительные затраты труда и капитала делаются, как правило, при одновременном повышении уровня техники и агротехники: применяется большее количество и лучшие машины и химические удобрения, совершенствуется система полеводства и т. д. Поэтому пресловутый «закон убывающего плодородия почвы» оказывается мифом.

Характерно, что сторонники «закона убывающего плодородия почвы» либо совсем игнорируют технический прогресс в сельском хозяйстве, либо же низводят его до какого-то случайного явления. Например, русский экономист Булгаков (в конце прошлого века он выступал в качестве «легального марксиста», а потом стал явным антимарксистом и белогвардейцем) трактовал «закон убывающего плодородия почвы» как универсальный закон, а прогресс техники называл «временной тенденцией», которая якобы только до некоторой степени парализует, но не отменяет действия этого «закона». Показывая нелепость такого подхода к вопросу, В. И. Ленин писал: «Это совершенно все равно, что сказать: остановки поездов на станциях представляют из себя универсальный закон парового транспорта, а движение поездов между станциями — временная тенденция, парализующая действие универсального

закона стояния». На самом деле, конечно, прогресс техники — не «временная тенденция», а общая закономерность, игнорировать которую недопустимо.

В-третьих, теория «убывающего плодородия» не только неверна фактически и теоретически, но и совершенно не нужна для объяснения дифференциальной ренты. Для возникновения дифференциальной ренты I не требуется обязательно переход от лучших ко все более худшим землям, как считал, например, Рикардо. Коль скоро капиталистическое хозяйство ведется на землях различного плодородия (и местоположения), неизбежно возникает дифференциальная рента I. При этом, как показал К. Маркс, дифференциальная рента I может возникнуть не только при переходе от лучших земель к худшим, но и, наоборот — от худших к лучшим. Подобным же образом, для возникновения дифференциальной ренты II вовсе не требуется убывающая производительность последовательных вложений капитала в ту же землю; надо только, чтобы дополнительные капиталовложения на лучших и средних землях давали больше продукции, чем равновеликие капиталовложения на худшей земле.

Классовый смысл «закона убывающего плодородия почвы». Теория «убывающего плодородия» по своей классовой сущности есть буржуазно-апологетическая теория. Сторонники ее утверждают, будто в результате действия «закона убывающего плодородия почвы» ощущается все больший недостаток сельскохозяйственных продуктов и происходит все большее повышение цен на них, чем якобы и объясняется нужда и лишения масс. Так высказывался, например, Дж. М. Кейнс, по словам которого «закон убывающего плодородия почвы» есть некий «злой дух», спущенный с цепи и виновный в недостатке продовольствия и в его дороговизне.

Критикуя теорию «убывающего плодородия», В. И. Ленин разоблачил ее классовый смысл, показал, что она стремится оправдать капиталистический строй, сваливая вину за ухудшение положения народных масс с капитализма на природу. В противовес теории «убывающего плодородия» В. И. Ленин писал: «Увеличилась не трудность производства пищи, а трудность получения пищи для рабочего — увеличилась потому, что капиталистическое развитие вздуло земельную ренту и земельную цену, сконцентрировало сельское хозяйство в руках крупных и мелких капиталистов, сконцентрировало еще больше машины, орудия, деньги, без которых невозможно успешное производство. Объяснять эту растущую трудность существования рабочих тем, что природа сокращает свои дары, — значит становиться буржуазным апологетом».

В современных условиях «закон убывающего плодородия почвы» вместе с мальтузианской теорией народонаселения используется не только для оправдания капитализма, но и для оправдания империалистических войн. Апологеты империализма видят в войнах одно из средств восстановления некоторого равновесия между численностью населения земного шара и ограниченным, якобы в силу «убывающего плодородия» почвы, количеством продовольствия. Тот факт, что теория «убывающего плодородия» служит апологии империалистических войн, наглядно показывает ее архиреакционный характер.

Два вида монополии в сельском хозяйстве. Кроме монополии капиталистического хозяйства на земле существует монополия частной собственности на землю. *Монополия капиталистического хозяйства на земле состоит в том, что земля монополизирована как объект хозяйства капиталистами, причем на каждом земельном участке монополично хозяйничает определенный капиталист, который не дает другим капиталистам возможности приложить свои капиталы к той же земле. Монополия частной собственности на землю заключается в том, что земля монополизирована как объект собственности землевладельцами, причем от землевладельца зависит, дать или не дать капиталисту приложить капитал к его земле.*

Как было выяснено выше, монополия капиталистического хозяйства на земле обуславливает возникновение дифференциальной земельной ренты. Но эта рента, как правило, образуется на лучших и средних по качеству землях. Однако землевладелец никогда не согласится предоставить даже худшую землю бесплатно в пользование капиталисту. *Монополия частной собственности на землю порождает абсолютную ренту, уплачиваемую за пользование любой землей, какого бы качества она ни была.* Но каким образом капиталист-арендатор может уплачивать абсолютную ренту землевладельцу и тем не менее получать среднюю норму прибыли?

Механизм возникновения абсолютной ренты. Монополия частной собственности на землю ограничивает приложение капитала к земле: землевладелец не даст капиталисту приложить капитал даже к худшей земле без уплаты ренты. А это ограничивает и самое производство сельскохозяйственных продуктов. В свою очередь, ограничение размеров производства сельскохозяйственных продуктов при наличии большого спроса на них ведет к тому, что цены их на рынке поднимаются выше уровня общественной цены производства.

Предположим, что цена производства 1 ц хлеба на худшей земле равняется 10 долл., из коих 8 долл. возмещают издержки производства, а 2 долл. составляют среднюю прибыль. В таком случае, пока действительная цена хлеба на рынке будет находиться на уровне 10 долл., будет невыгодно арендовать худшую землю и платить за нее ренту. Но если худшие земли не будут обрабатываться, то производство сельскохозяйственных продуктов не покроет спроса на них. Поэтому рыночная цена этих продуктов станет подниматься с 10 долл., например, до 11 или 12 долл., то есть выше общественной цены производства. Когда это произойдет, тогда капиталист сможет арендовать и худшую землю, так как цена ее продукции не только возместит издержки производства и даст среднюю прибыль, но и принесет добавочную прибыль, которая может быть отдана землевладельцу в виде ренты.

Если общественная цена производства хлеба равняется $K+p$, где K — издержки производства на худшей земле, а p — средняя прибыль, то действительная цена, по которой хлеб продается на рынке, равняется $K+p+r$, где r — абсолютная рента. Следовательно, *монополия частной собственности на землю ведет к тому, что цены сельскохозяйственных продуктов поднимаются выше общественной цены производства, в результате чего даже на худших землях получается добавочная прибыль, которая превращается в абсолютную ренту.*

Удорожая сельскохозяйственные продукты, абсолютная рента тем самым является одним из факторов ухудшения материального положения народных масс в капиталистическом обществе.

Но здесь возникает вопрос: совместима ли абсолютная рента с действием закона стоимости? Не означает ли повышение цен сельскохозяйственных продуктов выше общественной цены производства, что эти продукты систематически продаются выше их стоимости?

Полагая, что существование ренты с худших земель противоречило бы закону стоимости, Рикардо отрицал существование абсолютной ренты. Впервые научная теория абсолютной ренты была создана К. Марксом, который показал, что существование абсолютной ренты не противоречит закону стоимости.

Источник абсолютной ренты. Как было выяснено в главе IX, в отраслях с высоким органическим строением капитала цена производства отклоняется от стоимости вверх, а в отраслях с низким органическим строением капитала она отклоняется от стоимости вниз. Сельское хозяйство при капитализме в течение длительного времени значительно отставало по уровню техники от промышленности; результатом этого явилось более низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве, чем в промышленности. Это означает, что цена производства сельскохозяйственных продуктов ниже их стоимости, а следовательно, стоимость сельскохозяйственных продуктов превышает их цену производства.

Поясним это на примере. Предположим, что $c:v$ в промышленности = 4:1, а в сельском хозяйстве = 1,5:1. В таком случае в промышленности в среднем каждые сто единиц вложенного капитала состоят из $80c+20v$ а в сельском хозяйстве: $60c+40v$. Если принять норму прибавочной стоимости в обеих отраслях за 100%, то масса прибавочной стоимости составит в промышленности 20, а в сельском хозяйстве — 40.

Низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве обуславливает здесь высокую норму прибыли. В приведенном примере норма прибыли в сельском хозяйстве составит

$$\frac{40m}{60c+40v} \times 100 = 40\%$$

, тогда как в промышленности норма прибыли равняется 20%.

Если бы речь шла о двух отраслях промышленности, то неравенство норм прибыли в конечном счете исчезло бы в результате переливания капиталов из отрасли с низкой нормой прибыли в отрасль с высокой нормой прибыли. Но между промышленностью и сельским хозяйством стоит барьер в виде монополии частной собственности на землю, которая не дает возможности свободного притока капиталов из промышленности в сельское хозяйство и

уравнивания нормы прибыли между ними. Поэтому сельскохозяйственные продукты продаются не по цене производства этих продуктов на худшей земле, а выше общественной цены производства — по стоимости. *Излишек стоимости сельскохозяйственных продуктов над их ценой производства образует абсолютную земельную ренту.*

В приведенном выше примере стоимость сельскохозяйственных продуктов составляет $60c+40v+40m = 140$, а их цена производства равняется $60c+40v+20p = 120$; следовательно, абсолютная рента составит $(140 - 120) = 20$.

Итак, абсолютная рента не является какой-то надбавкой к стоимости сельскохозяйственных продуктов; она есть часть их стоимости. *Источником абсолютной ренты служит излишек прибавочной стоимости над средней прибылью, созданный в сельском хозяйстве на основе низкого органического строения капитала.*

Роль земельной собственности и органического строения капитала в образовании абсолютной ренты. Не следует смешивать причину абсолютной ренты и ее источник. Надо различать два вопроса: 1) почему существует абсолютная рента, 2) откуда она черпается?

Монополия частной собственности на землю ограничивает возможности приложения капитала к земле; поэтому цены на сельскохозяйственные продукты поднимаются выше общественной цены производства и возникает абсолютная земельная рента. Следовательно, монополия частной собственности на землю есть причина существования абсолютной ренты, тогда как дифференциальная рента возникает независимо от частной собственности на землю в результате монополии капиталистического хозяйства на земле.

По этому поводу К. Маркс писал: «Дифференциальная рента имеет ту особенность, что земельная собственность здесь лишь просто улавливает ту добавочную прибыль, которую иначе захватил бы... арендатор... Напротив, если наихудшая земля категории А не может возделываться, — хотя возделывание ее принесло бы цену производства, — пока она не приносит известного избытка над этой ценой производства, известной ренты, то земельная собственность является причиной, создающей это повышение цены. *Собственность на землю сама создала ренту*».

Слово «создала» здесь означает не то, что частная собственность на землю есть источник абсолютной ренты, а то, что она является причиной, порождающей самое существование абсолютной ренты.

Что касается источника абсолютной ренты, то им служит излишек прибавочной стоимости над средней прибылью, который создается наемными рабочими в сельском хозяйстве вследствие низкого органического строения капитала.

Монопольная рента. Кроме дифференциальной и абсолютной рент, типичных для капиталистического хозяйства, в некоторых случаях может существовать так называемая монопольная рента. Это имеет место тогда, когда на определенный вид сельскохозяйственных продуктов, производимый в ограниченном количестве, установится монопольная цена, превышающая их стоимость.

Например, есть редкие сорта винограда, из которых производятся особого рода вина. Такой виноград возделывается только на немногих, особого качества землях, а потому производится и предлагается на рынке в весьма ограниченном количестве, в результате чего его рыночная цена поднимается не только выше общественной цены производства, но и выше стоимости. Возникающая при этом *разность между монопольной рыночной ценой данного сельскохозяйственного продукта и его стоимостью образует монопольную земельную ренту.*

В отличие от абсолютной ренты, представляющей собой часть стоимости сельскохозяйственных продуктов, монопольная рента есть излишек рыночной цены над стоимостью. Источник абсолютной ренты находится в самом сельском хозяйстве: это — излишек прибавочной стоимости над средней прибылью, созданный сельскохозяйственными рабочими. Источник монопольной ренты находится вне сельского хозяйства: она получается за счет стоимости и прибавочной стоимости, созданной в других отраслях производства.

Наконец, между монопольной рентой и абсолютной рентой есть то существенное различие, что абсолютная рента получается со всех земель, тогда как монопольная рента — только с

очень немногих земель.

Рента с несельскохозяйственных земель. При капитализме взимается рента и с земель, используемых не для сельского хозяйства. Сюда относятся: 1) рента с земель, используемых в добывающей промышленности; 2) рента со строительных участков.

В добывающей промышленности образуется прежде всего дифференциальная рента. Это связано с тем, что при добыче угля, нефти и других ископаемых издержки по производству каждой единицы продукции и доставке ее на рынок неодинаковы в зависимости: а) от богатства недр полезными ископаемыми и б) от расположения угольных шахт, нефтяных промыслов и т. д. На богатых углем шахтах или на богатых нефтью участках издержки производства каждой тонны угля или нефти меньше, чем на шахтах или земельных участках, где имеются более скудные месторождения этих ископаемых. Но ввиду ограниченности земли общественная цена производства этих товаров регулируется издержками производства на худших (с точки зрения добычи полезных ископаемых) землях. Поэтому на лучших землях образуется дифференциальная рента — разность между общественной и индивидуальной ценой производства; ее капиталисты (шахтовладельцы, нефтепромышленники и т. д.) уплачивают земельным собственникам. Аналогичным образом обстоит дело и с рентой по положению, которая образуется в связи с тем, что доставка на рынок угля, нефти и т. д. с близких к рынку земель обходится дешевле, чем с далеких земель.

В тех отраслях добывающей промышленности, где органическое строение капитала ниже среднего, образуется также абсолютная рента, источником которой служит избыток прибавочной стоимости над средней прибылью. Наконец, когда в этих отраслях возникают и развиваются монополии, которые продают свою продукцию выше стоимости, то часть излишка монополярной цены над стоимостью может взиматься землевладельцами и превращаться в монополярную ренту. В 1960 году одни только нефтепромышленники США уплатили свыше 2 млрд. долл. земельным собственникам за аренду нефтеносных земель.

Рента со строительных участков получается через механизм сдачи землевладельцем земли в аренду строительному предпринимателю, который строит на этой земле дома и, в свою очередь, сдает в аренду квартиры. В строительстве огромное влияние на ренту оказывает местоположение строительных участков: например, за квартиры, расположенные в центре города, обычно взимается более высокая квартирная плата и, соответственно, с земель, отводимых здесь под строительные участки, взимается более высокая рента.

Характерной чертой ренты за строительные участки является то, что на нее большое влияние оказывает монополярная цена за жилища, устанавливаемая домовладельцами, которые жестоко эксплуатируют квартиросъемщиков.

Факторы, определяющие цену земли. На основе монополии частной собственности на землю возникает купля-продажа земли. Хотя земля никем не производится и стоимости не имеет, тем не менее она имеет цену. Чем же определяется цена земли? Двумя факторами — величиной земельной ренты и уровнем ссудного процента.

Во-первых, *цена земли, при прочих равных условиях, прямо пропорциональна приносимой ею ренте.* Землю покупают для того, чтобы получать ренту, а потому, чем большую ренту дает земельный участок, тем выше цена земли.

Во-вторых, *цена земли, при прочих равных условиях, обратно пропорциональна норме ссудного процента.* Как земельная рента, так и ссудный процент получают людьми, которые сами не ведут никаких предприятий. Поэтому покупатель земли всегда сравнивает ренту, которую он станет получать, купив землю, со ссудным процентом, который он мог бы получать, поместив деньги в виде вклада в банк.

Владелец денежного капитала предпочтет положить деньги в банк, а не купить землю, если эта земля даст ему меньший доход в виде ренты, чем тот ссудный процент, который он получит на свой вклад. И наоборот: владелец денежного капитала предпочтет употребить его на покупку земли, если последняя принесет ему больший доход в виде ренты, чем ссудный процент, который он получал бы, поместив этот капитал в банк. В результате *цена земли равняется такой сумме денег, которая, будучи отдана в ссуду, ежегодно приносит доход, равновеликий ренте, получаемой с этой земли.*

Поясним это на примере. Предположим, что земельный участок приносит 200 долл. ренты, а норма ссудного процента равняется 4%. В таком случае покупатель земли будет рассуждать примерно так: я могу положить свой денежный капитал в банк — и ежегодно получать на каждые 100 долл. доход в 4 долл.; но я могу купить землю — тогда я буду ежегодно получать доход (ренту) в 200 долл. Сколько долларов имеет смысл уплатить за данный земельный участок? Очевидно, во столько раз больше, чем 100, во сколько раз 200 долл. (т. е. земельная рента) превышает 4 (то есть ссудный процент).

Это можно выразить в виде пропорции: $x:100=200:4$, где x обозначает цену земли. Отсюда следует, что

$$x = \frac{200 \times 100}{4} = 5000 \text{ долл.}$$

В данном примере собственник 5 тыс. долл., купив землю, окажется в таком же положении, как если бы он поместил свои деньги в банк: в обоих случаях на сумму в 5 тыс. долл. получается годовой доход в 200 долл. Но если бы за этот земельный участок потребовали не 5 тыс., а, скажем, 6 тыс. долл., то платить такую цену не имело бы никакого смысла: в самом деле, поместив 6 тыс. долл. в банк из 4% годовых, можно было бы получать годовой доход в 240 долл., тогда как данный земельный участок приносит годовую ренту только в 200 долл.

Итак, *цена земли есть капитализированная земельная рента*; она равняется земельной ренте, умноженной на 100 и деленной на норму процента. Отсюда следует, что увеличение земельной ренты ведет к повышению цены земли. Если земельная рента возрастет с 200 до 400 долл., то есть в два раза, то цена земли повысится с $(200 \times 100)/4 = 5000$ долл. до $(400 \times 100)/4 = 10\,000$ долл., то есть тоже в два раза.

Из приведенного определения следует также, что цена земли повышается с понижением нормы процента. Возьмем за исходный пункт наш первый пример, где рента = 200 долл., норма процента = 4% и цена земли = 5000 долл. Предположим, что рента остается прежней, а норма процента понизится до 2%; в таком случае цена земли повысится и составит $(200 \times 100)/2 = 10\,000$ долл.

Рента и норма процента определяют средний уровень цены земли. В каждый же данный момент рыночные цены на землю складываются под влиянием спроса на землю и ее предложения.

Рост земельной ренты и повышение цены земли с развитием капитализма. С развитием капитализма цена земли в общем повышается. Например, в США средняя цена 1 га земли составляла в 1900 году 22,5 долл., а в 1950 году — 145,5 долл. С 1950 по 1954 год средняя цена земли в США снова повысилась на 30%. Все земли сельскохозяйственного назначения в США, принадлежащие частным собственникам, оценивались в 1900 году в 14,5 млрд. долл., а в 1958 году — 87,6 млрд. долл.

Повышение цен на землю с развитием капитализма объясняется двумя причинами: 1) увеличением земельной ренты и 2) понижением нормы процента.

С развитием капитализма под обработку берутся все более разнообразные по плодородию и местоположению земли, а чем более дифференцированы по своим качествам обрабатываемые земли, тем больше дифференциальная рента I. Кроме того, сельское хозяйство все более интенсифицируется, в результате чего увеличивается дифференциальная рента II. Сумма ренты, уплачиваемой американскими арендаторами только несельскохозяйственным землевладельцам, возросла за период 1940—1964 годов в 2,5 раза.

Наряду с рентой на цену земли влияет норма процента, причем влияет в обратном направлении. А так как с развитием капитализма норма процента имеет тенденцию к понижению, то это, в свою очередь, ведет к повышению цен на землю.

Рост земельной ренты и цены земли означает, что все более увеличивается та дань, которую взимает с общества паразитический класс землевладельцев.

Преимущества крупного капиталистического производства в сельском хозяйстве перед мелким производством. Законы концентрации и централизации капитала действуют как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Решающие преимущества крупного капиталистического сельскохозяйственного производства перед мелким крестьянским хозяйством следующие:

1. Техническое превосходство. Механизация сельского хозяйства в широком масштабе доступна только крупным капиталистическим хозяйствам, что дает им возможность значительно снизить издержки производства и обеспечивает перевес в конкурентной борьбе с мелкими фермами. Например, в штате Пенсильвания в 1950 году при размере стада в 1-4 коровы и при ручном способе доения затрачивалось в среднем на 1 ц молока 7,9 человеко-часа, а при размере стада в 15 и более коров и при машинном способе доения — только 3,1 человеко-часа.
2. Лучшая агротехника. Крупные капиталистические хозяйства в состоянии покупать отборные семена и искусственные удобрения, пользоваться услугами агрономов, применять улучшенные системы полеводства, что недоступно мелким крестьянским хозяйствам. Поэтому урожайность на крупных фермах значительно выше, а издержки производства единицы продукции значительно ниже, чем на мелких фермах. Например, в США в 1949 году на мелких фермах с товарной продукцией от 250 до 1200 долл. урожай пшеницы с 1 га составлял всего лишь 6,7 ц, а кукурузы — 13,1 ц; в то же время на наиболее крупных фермах с годовой товарной продукцией в 25 тыс. долл. и более урожай составлял, соответственно, 12,1 и 28,2 ц.
3. Экономия затрат на средства производства. Крупные хозяйства лучше и экономнее используют как живой, так и овеществленный труд. Например, постройка одного скотного двора, рассчитанного на 50 голов скота, обходится дешевле, чем постройка 50 хлебов, в каждом из которых содержится по одной корове.
4. Лучшая организация труда и производства. Крупные капиталистические фермы, эксплуатирующие значительное число наемных рабочих, широко используют кооперацию и разделение труда, что позволяет им в сжатые сроки выполнять важные сельскохозяйственные работы и повышать производительность труда по сравнению с мелкими крестьянскими хозяйствами, которым такая организация труда недоступна.
5. Преимущества при сбыте продукции и покупке средств производства. Издержки по хранению сельскохозяйственных продуктов, их перевозке и реализации при крупном сбыте на каждую единицу продукции меньше, чем при мелком сбыте. Вместе с тем крупные капиталистические фермы покупают машины, удобрения и т. д. оптом и по более низким ценам, чем мелкие фермеры.
6. Преимущества при получении кредита. Крупные капиталистические фермы получают кредиты от банков на более выгодных условиях, чем мелкие фермеры. Например, в США при ипотечных ссудах, предоставляемых под залог земель и ферм, процентные ставки, как правило, тем ниже, чем больше размеры ссуд.

Концентрация производства в сельском хозяйстве. Упадок и разорение мелких крестьянских хозяйств. В результате всех указанных преимуществ крупные капиталистические сельскохозяйственные предприятия все более вытесняют мелкие крестьянские хозяйства. В. И. Ленин писал: «Основная и главная тенденция капитализма состоит в вытеснении мелкого производства крупным, и в промышленности и в земледелии».

Например, в США с 1929 по 1944 год удельный вес ферм с годовым доходом свыше 6 тыс. долл. в валовой фермерской продукции поднялся с 26,4 до 52,6%, тогда как удельный вес ферм с годовым доходом до 2500 долл. упал с 44,3 до 26,6%. По сельскохозяйственной переписи 1950 года, в США число некапиталистических ферм, где хозяйство велось на основе личного труда, составляло около 3,3 млн., или 61% общего числа ферм, но их товарная продукция равнялась лишь 12% всей товарной продукции сельского хозяйства. С другой стороны, на капиталистические фермы, ведущие хозяйство на основе эксплуатации наемного труда, приходилось около 39% общего числа ферм и около 88% всей товарной продукции. Таким образом, 2/5 всех ферм захватили в свои руки почти 9/10 всей товарной продукции. Быстро увеличивается удельный вес крупнейших ферм. Так, в США из всех ферм с суммой годовых продаж в 2500 долл. или больше (для каждой) на долю крупнейших ферм с суммой годовых продаж в 10 тыс. долл. или больше приходилось в 1949 году 57,8% всех продаж, а в 1959 году — уже 75,8%.

Концентрация производства сопровождается и концентрацией земельной собственности. Так,

в 14 капиталистических странах Западной Европы в 1950 году 1,2 млн. крупных хозяйств (с площадью свыше 20 га у каждого) сосредоточили в своих руках свыше 57% всей земельной площади, а 7,9 млн. мелких хозяйств (с площадью до 5 га у каждого) имели всего лишь 11% земельной площади.

Концентрация земли и сельскохозяйственного производства на крупных капиталистических фермах сопровождается все большим вытеснением ими мелких крестьянских хозяйств. В. И. Ленин указывал на то, что это нельзя понимать только в смысле немедленной экспроприации мелких фермеров. «К вытеснению относится также могущее тянуться годами и десятилетиями разорение, ухудшение условий хозяйства мелких земледельцев. Это ухудшение проявляется и в чрезмерном труде или ухудшенном питании мелкого земледельца, и в обременении его долгами, и в ухудшении корма и вообще содержания скота, и в ухудшении условий ухода за землей, обработки, удобрения ее и т. п., и в застое техники хозяйства и т. д.».

Обнищание мелких крестьян завершается их полной экспроприацией. Например, в США с 1940 по 1959 год число ферм уменьшилось с 6,1 млн. до 3,7 млн., то есть разорилось около 40% фермерских хозяйств. В сельском хозяйстве ФРГ с 1949 по 1964 год число хозяйств уменьшилось на 450 тыс., или на 23%, причем ликвидации подверглись почти исключительно мелкие крестьянские хозяйства с обрабатываемой площадью от 0,5 до 10 га.

Классовая борьба в деревне. С развитием капитализма в сельском хозяйстве в деревне происходит все большая классовая поляризация. На одном полюсе растет сельскохозяйственный пролетариат, состоящий не только из «чистых» пролетариев, но также из так называемых «рабочих с наделом», то есть таких, которые имеют ничтожный клочок земли, но не могут с него прокормиться и живут в основном за счет продажи своей рабочей силы. На другом полюсе растет сельская буржуазия, сосредоточивающая в своих руках все большую часть земли, скота, сельскохозяйственных машин. Что же касается среднего крестьянства, то оно размывается, «раскрестьянивается»: небольшая его верхушка переходит в ряды кулачества, сельской буржуазии, основная же масса все больше разоряется и пополняет ряды пролетариата.

В условиях современного капитализма растут организованность сельскохозяйственного пролетариата и его классовая борьба. Например, в Италии и других странах развернулось массовое забастовочное движение сельскохозяйственных рабочих.

Критика «теории устойчивости» мелкого крестьянского хозяйства. В противоположность марксистско-ленинскому учению о вытеснении мелкого крестьянского хозяйства крупным капиталистическим хозяйством буржуазные экономисты и правые социалисты утверждают, будто мелкое крестьянское хозяйство вполне жизнеспособно и с успехом отстаивает свое существование.

Аргументация сторонников «теории устойчивости» обычно сводится к трем главным доводам: 1) природные особенности сельского хозяйства якобы препятствуют применению машин и развитию крупного производства; 2) статистические данные будто бы свидетельствуют о преобладании и росте мелких крестьянских хозяйств; 3) мелкому крестьянину присущи трудолюбие и бережливость — качества, будто бы дающие мелкому крестьянскому хозяйству преимущество перед крупным капиталистическим хозяйством.

В противовес «теории устойчивости» В. И. Ленин убедительно доказал, что естественные особенности сельскохозяйственного производства отнюдь не исключают широкого применения машин. Приведя данные о том, что в конце XIX века в Германии от 79 до 94% крупных капиталистических хозяйств употребляли машины, а из мелких крестьянских хозяйств применяли машины лишь 2%, В. И. Ленин сделал вывод: «Только в крупном капиталистическом производстве мы видим, что большинство хозяйств (3/4—9/10) употребляют машины, и *начинает складываться система машин...*».

Современная капиталистическая действительность подтверждает ленинские положения. В США, например, с 1940 по 1964 год количество тракторов увеличилось с 1567 тыс. до 4657 тыс., а количество зерновых комбайнов — со 190 тыс. до 1010 тыс. Это явно опровергает тезис «теории устойчивости», будто природные особенности земледелия исключают широкое применение машин. Но эти машины в основном сосредоточены в крупных капиталистических хозяйствах.

Блестящим доказательством несостоятельности теории «устойчивости» мелкого

крестьянского хозяйства является тот факт, что социалистическое преобразование сельского хозяйства в СССР и в странах социализма обеспечило широкое применение в нем машинной техники.

Итак, *природные особенности сельского хозяйства не исключают возможности широкого применения машин в этой отрасли*. Тем самым рушится первый аргумент «теории устойчивости».

Не лучше обстоит дело и со вторым ее аргументом — ссылкой на статистику. Сторонники этой лжетеории опираются не на научную статистику, а на различные фальсификаторские приемы, которые разоблачил В. И. Ленин.

Одним из таких фальсификаторских приемов является неправильное пользование средними величинами. Сторонники «теории устойчивости» исчисляют такие средние величины, как, например, среднее количество земли, скота, машин и т. д. на одно хозяйство, причем указывают на то, что в среднем на одно хозяйство приходится небольшое количество земли и орудий производства, а отсюда делают вывод, будто господствующее положение в сельском хозяйстве занимают мелкие крестьянские хозяйства.

Но это в корне неверно. *Неправильно судить о положении в сельском хозяйстве по средним величинам, так как последние затушевывают дифференциацию крестьянства*, смешивают в одну кучу мелкие крестьянские и крупные капиталистические хозяйства. Хотя мелкие крестьянские хозяйства по своей численности преобладают, тем не менее почти 9/10 товарной продукции сельского хозяйства США приходится на капиталистические фермы.

Другой прием фальсификации статистики, которым широко пользуются сторонники «теории устойчивости» мелкого крестьянского хозяйства, — это группировка хозяйств только по размерам их земельной площади. Но, как показал В. И. Ленин, такая группировка неправильна, потому что при интенсивном ведении сельского хозяйства на сравнительно небольших земельных участках могут вестись крупные капиталистические хозяйства. «Главная линия развития капиталистического земледелия состоит именно в том, что *мелкое хозяйство, оставаясь мелким по площади земли, превращается в крупное по размерам производства, по развитию скотоводства, по размерам удобрения, по развитию применения машин и т. п.*».

Наконец, совершенно несостоятельно утверждение «теории устойчивости» о «преимуществах» мелких крестьянских хозяйств, якобы заключающихся в трудолюбии и бережливости мелкого крестьянина. *Пресловутое «трудолюбие» по существу означает чрезмерный труд, обусловленный низким уровнем производительности труда, а пресловутая «бережливость» мелких крестьян на деле означает их недопотребление*. Для того чтобы хоть как-нибудь вести свое хозяйство, мелким крестьянам поневоле приходится работать до упада и урезать свое потребление; но это свидетельствует не об «устойчивости», а, напротив, о крайней неустойчивости мелкого крестьянского хозяйства.

Новый вариант «теории устойчивости» мелкого крестьянского хозяйства. Одно из главных положений «теории устойчивости» мелкого крестьянского хозяйства — положение, будто бы в сельском хозяйстве широкое применение машин вообще невозможно, — оказалось настолько противоречащим современной действительности, что даже буржуазным экономистам пришлось от него отказаться. Тогда был выдвинут другой вариант — теория «семейной фермы», которая утверждает, что машины могут с успехом применяться и мелкими фермами, основанными на личном труде членов крестьянской семьи, и что именно такие «семейные фермы» якобы наиболее жизнеспособны и играют решающую роль. По словам американского экономиста Л. Сота, «новая технология укрепила семейную ферму», а западногерманский экономист Шефер-Кеннерт заявляет, что «семейное хозяйство... в Западной Германии, как и в США, составляет основу аграрной структуры». Однако подобные утверждения несостоятельны.

Прежде всего неверно, что «семейные фермы» могут столь же эффективно использовать машинную технику, как и капиталистические фермы. Факты свидетельствуют о том, что на крупных капиталистических фермах машины используются значительно эффективнее, чем на средних фермах. Так, в 1959 году в США на крупных фермах со стоимостью товарной продукции 40 тыс. долл. и более каждым трактором обрабатывалось в среднем по 112 акров, тогда как на фермах с товарной продукцией от 5 тыс. до 10 тыс. долл. — только 67 акров.

Вопреки теории «семейной фермы», главенствующая роль в сельском хозяйстве развитых капиталистических стран принадлежит крупным фермам, основанным на наемном труде. Так,

в США, по данным сельскохозяйственной переписи 1959 года, крупные фермы с годовой стоимостью товарной продукции от 10 тыс. долл. и более сосредоточили у себя 56% земли, 70% наемных рабочих к 72% товарной продукции.

Теория «семейной фермы» пытается опереться на тот факт, что за последнее время в развитых капиталистических странах наблюдается сокращение численности наемных рабочих в сельском хозяйстве. Так, в сельском хозяйстве США насчитывалось наемных рабочих в 1940 году 2,7 млн., а в 1964 году — 1,6 млн. человек. На этом основании буржуазные экономисты утверждают о «декапитализации» сельского хозяйства и о победе «семейных ферм» над капиталистическими фермами. Но эти утверждения несостоятельны. Уменьшение числа наемных сельскохозяйственных рабочих есть результат роста технической оснащенности капиталистического сельского хозяйства и резкого повышения в нем органического строения капитала. При сокращении числа наемных рабочих общая сумма капитала, функционирующего в сельском хозяйстве, не уменьшается, а, напротив, значительно увеличивается. Вместе с тем возрастает и удельный вес капиталистических ферм во всем сельскохозяйственном производстве.

Главным показателем значения капиталистических предприятий в сельском хозяйстве является не численность рабочих в них, а их доля в производстве сельскохозяйственной продукции. Факты свидетельствуют о том, что сокращение числа наемных рабочих в сельском хозяйстве сопровождается повышением роли капиталистических ферм, эксплуатирующих наемный труд, в сельскохозяйственном производстве.

Буржуазно-апологетическая сущность «теории устойчивости». Так как мелкие крестьянские хозяйства неустойчивы, все более вытесняются крупными капиталистическими хозяйствами и идут к гибели, то, значит, в рамках капитализма положение крестьянских масс безысходно. Отсюда следует, что трудящиеся массы крестьянства кровно заинтересованы не в сохранении капитализма, а в его уничтожении. Только социалистический строй освобождает крестьянство от эксплуатации и нищеты. Поэтому в борьбе против капитализма и за социализм трудящееся крестьянство может и должно быть союзником рабочего класса. Таковы важные социально-политические выводы, вытекающие из марксистско-ленинской теории.

Но «теория устойчивости», включая ее современный вариант — теорию «семейной фермы», стремится обосновать прямо противоположные выводы. Если мелкие крестьянские хозяйства устойчивы и жизнеспособны в рамках капитализма, то, значит, крестьянство не заинтересовано в свержении капитализма и не может быть союзником рабочего класса. Из «теории устойчивости» следует, что крестьянство должно быть на стороне буржуазии, а не пролетариата. *Классовый смысл «теории устойчивости» в том и состоит, чтобы оторвать крестьянство от рабочего класса и привязать его к капиталистической колеснице.* В конечном счете эта теория направлена к тому, чтобы отвратить крестьянские массы от социалистической революции и таким путем спасти капитализм, продлить его существование.

Техническая и экономическая отсталость сельского хозяйства при капитализме. Общность основных закономерностей развития капитализма в промышленности и сельском хозяйстве не исключает того, что в сельском хозяйстве это развитие происходит с некоторыми особенностями.

Развитие машинного производства в сельском хозяйстве при капитализме долгое время происходило значительно медленнее, чем в промышленности, в результате чего, несмотря на весьма быструю механизацию сельского хозяйства за последние десятилетия, по насыщенности машинной техникой сельское хозяйство все еще отстает от промышленности. Например, в обрабатывающей промышленности США стоимость оборудования в среднем на одного производственного рабочего составляла в 1963 году 4,6 тыс. долл.; между тем на одного занятого в сельском хозяйстве (включая как наемных рабочих, так и семейных работников) приходилось в 1963 году машин и орудий в сумме только около 3 тыс. долл.

Главное выражение экономической отсталости сельского хозяйства — его сравнительная раздробленность. Хотя процесс концентрации производства происходит и здесь, однако по степени достигнутой концентрации производства сельское хозяйство сильно отстает от промышленности. Например, в США в 1958 году в среднем на одно промышленное предприятие приходилось 52 занятых, а в среднем на одну ферму в 1959 году приходилось

только около 2 занятых.

Наглядным показателем отставания сельского хозяйства от промышленности в экономическом отношении являются значительно более медленные темпы роста сельскохозяйственного производства. Так, в США с 1930 по 1964 год продукция обрабатывающей промышленности увеличилась в 3,7 раза, а сельскохозяйственная продукция — только в 1,8 раза.

Причины отставания сельского хозяйства от промышленности.

Одной из причин отставания сельского хозяйства от промышленности является монопольное владение землей как объектом капиталистического хозяйства. В промышленности при наличии достаточного капитала всегда можно организовать новое крупное предприятие. Иначе обстоит дело в сельском хозяйстве. В. И. Ленин указывал, что, когда вся земля занята, «увеличение числа сельскохозяйственных предприятий возможно лишь при раздроблении имеющихся уже предприятий; свободное создание новых предприятий наряду со старыми невозможно. Монополия землевладения создает тормоз развитию земледелия, который, в отличие от промышленности, задерживает развитие капитализма в сельском хозяйстве».

Вторая, особенно важная причина отставания сельского хозяйства от промышленности — монополия частной собственности на землю. Ее отрицательное влияние на развитие сельского хозяйства сказывается в следующем:

1. Непроизводительное потребление ренты землевладельцами. Вследствие этого значительная часть прибавочной стоимости, созданной в сельском хозяйстве, не используется для развития сельскохозяйственного производства, что тормозит его рост.
2. Ограничение дополнительных вложений капитала в землю кратким сроком аренды. Арендую землю у землевладельца, капиталист заинтересован делать на ней лишь такие дополнительные капиталовложения, которые окупят себя в течение срока аренды. Поэтому при кратких сроках аренды капиталисты хищнически используют землю, не заботясь о длительных улучшениях — ирригации, мелиорации почвы и т. п.
3. Непроизводительное отвлечение капиталов на покупку земель. Если, например, у капиталиста имеется 300 тыс. долл., из коих 100 тыс. долл. он затрачивает на покупку земли, то для покупки машин и удобрений, для найма рабочей силы и т. д., то есть для ведения производства на этой земле, у него остается только 200 тыс. долл. И чем выше цена земли, тем больше непроизводительные вычеты из капитала на покупку земли, тем ограниченнее возможности развития сельскохозяйственного производства.

Третьей важной причиной отставания сельского хозяйства от промышленности, действующей во многих странах, являются феодальные пережитки. Эти пережитки были характерны, например, для Германии. В отличие от американского пути развития капитализма в сельском хозяйстве, при котором крупное помещичье землевладение отсутствует, а во главе капиталистической эволюции сельского хозяйства идут фермеры, прусский путь развития капитализма в сельском хозяйстве характеризуется следующими чертами: 1) сохранение крупного помещичьего землевладения и после отмены крепостного права; 2) медленное перерастание помещичьих хозяйств в капиталистические хозяйства; 3) длительное сочетание капиталистических методов ведения хозяйства с полукрепостническими, что весьма тормозит развитие капитализма в сельском хозяйстве.

Из стран Западной Европы феодальные пережитки до сих пор сильны в Италии, где большое количество земель на юге страны сосредоточено в руках помещиков. В Италии широко распространена испольщина, при которой малоземельные крестьяне-арендаторы вынуждены отдавать помещикам половину урожая. Только в результате упорной борьбы испольщикам, большинство которых объединено в профсоюзную федерацию испольщиков, удалось добиться раздела урожая между ними и помещиками в пропорции 53:47, а в настоящее время испольщики борются за получение 60% урожая.

Помещичья кабала и эксплуатация мелких крестьян высасывают из них все соки, истощают их хозяйство и являются крупнейшим тормозом к развитию сельского хозяйства в целом.

Антагонистическое противоречие между городом и деревней при капитализме. При

капитализме имеется противоположность интересов между городской буржуазией и трудящимися массами деревни.

Еще во времена домонополистического капитализма городская буржуазия эксплуатировала сельское население посредством торговли. Пользуясь оторванностью крестьян от отдаленных рынков, капиталисты оказывали давление на цены сельскохозяйственных продуктов, покупая эти продукты ниже их стоимости. Но наибольшее развитие и специфический характер эксплуатация деревни городом через механизм цен приобрела в эпоху монополистического капитализма, что будет показано ниже (см. §7).

В то время как промышленные и торговые капиталисты эксплуатируют крестьянство главным образом через каналы торговли, банки эксплуатируют его посредством кредита и взимания высоких процентов. Общая задолженность американских фермеров возросла с 1945 по 1964 год с 7,3 млрд. до 35,6 млрд. долл., в том числе ипотечная задолженность — с 4,9 млрд. долл. до 16,8 млрд. долл. Фермеры уплатили в виде процентов только по ипотечной задолженности в 1945 году 221 млн. долл., а в 1964 году — 948 млн. долл.

Тяжело давит на крестьянство все возрастающее бремя задолженности и в других капиталистических странах. Например, в ФРГ с 1950 по 1964 год задолженность крестьянства возросла в 4,5 раза — с 3,7 млрд. до 16,8 млрд. марок.

Эксплуатация крестьянства городской буржуазией через механизм цен и механизм кредита дополняется эксплуатацией его буржуазным государством через механизм налогов. Наибольших размеров налоговое ограбление крестьянства достигло в условиях современного капитализма в результате гонки вооружений и роста военных расходов в империалистических странах. В США одни только прямые налоги с фермерского имущества возросли с 1940 по 1964 год с 451 млн. до 1834 млн. долл., или с 10 до 15% чистого дохода от ведения фермерского хозяйства. Государство в США изымает примерно 1/3 всех доходов фермеров в виде прямых и косвенных налогов. В ФРГ в 1957/58 году налоги и сборы поглотили почти 1/4 всего чистого дохода от сельского хозяйства.

Последствия усиления эксплуатации деревни городом. Эксплуатация трудящихся масс деревни капиталистическим городом имеет важные экономические, социальные и политические последствия.

Во-первых, эксплуатация деревни городом усугубляет отставание сельского хозяйства от промышленности. Ведь эта эксплуатация означает перекачку из деревни в город значительной части стоимости, созданной в сельском хозяйстве, а потому она сокращает те средства, которые могли бы быть использованы для расширенного воспроизводства в самом сельском хозяйстве.

Во-вторых, непосредственным результатом эксплуатации деревни городом является низкий жизненный уровень наибольшей части сельского населения. Так, во Франции на долю сельскохозяйственного населения приходится 1/4 всего населения страны, но только 1/10 национального дохода. В США половина фермерского населения получает доход, не покрывающий прожиточного минимума.

В-третьих, усиление эксплуатации деревни капиталистическим городом вызывает рост недовольства со стороны широких масс крестьянства против буржуазии и буржуазного государства. Это содействует вовлечению крестьянских масс, в союзе с рабочим классом и под его руководством, в борьбу против капитализма.

Только социалистическая революция может принести всем трудящимся, в том числе и крестьянам, избавление от эксплуатации и гнета.

Сращивание финансового капитала с земельной собственностью и присвоение части ренты капиталистическими монополиями. Характерное для эпохи монополистического капитализма сращивание финансового капитала с земельной собственностью осуществляется тройным путем.

Во-первых, монополии, сложившиеся в промышленности, банковском и страховом деле, покупают землю. В США с 1920 по 1939 год свыше 91 тыс. ферм перешли в собственность банков и страховых компаний. В 1954 году 57,5 млн. акров сельскохозяйственных земель

принадлежало капиталистическим корпорациям, в том числе и промышленным. Например, «Андерсон, Клейтон энд компани», владеющая 225 хлопкоочистительными заводами, приобрела в Калифорнии хлопковые плантации с площадью в 56 тыс. акров; консервная компания «Калифорния пэкинг» владела в 1956 году 92 тыс. акров фруктовых садов. Один из магнатов финансового капитала США, Хант, личное состояние которого оценивается в 1—2 млрд долл., имеет земельные владения, оцениваемые в 200 млн. долл.

Во-вторых, крупные землевладельцы вкладывают часть своих доходов в акции промышленных, банковских и других компаний. В США имеется группа помещиков-мультимиллионеров (Клейберги, Вегонеры и др.).

В-третьих, банковские и страховые монополии, предоставляющие ипотечный кредит, хотя юридически считаются только кредиторами, в действительности становятся земельными собственниками. Только с 1950 по 1961 год в США земельная площадь ферм с ипотечной задолженностью увеличилась с 304 млн. до млн. акров.

В результате всех этих процессов капитал и земельная собственность все более переплетаются.» Вместе с тем *земельная рента переплетается с монопольно высокой прибылью, получаемой промышленными и банковскими монополиями.*

Монополистический капитал присваивает часть земельной ренты прежде всего непосредственно в форме платы за пользование той землей, собственность на которую принадлежит монополиям. В США рента, уплачиваемая фермерами так называемым «нефермерским земельным собственникам», среди которых видную роль играют банковские, страховые и другие монополии, составляла в 1940 году 448 млн. долл., а в 1964 году — уже 1094 млн. долл.

Кроме того, банковские и страховые монополии присваивают земельную ренту в форме процентов по ипотечному кредиту. Дело в том, что в результате большой ипотечной задолженности многие фермеры фактически утрачивают собственность на землю, хотя юридически еще сохраняют ее. Им приходится отдавать ренту в виде процентов по ипотечным ссудам своим кредиторам.

Гнет монополистического капитала в сельском хозяйстве и методы эксплуатации монополиями мелких фермеров. Возникнув первоначально в промышленности и банковском деле, монополистический капитал в дальнейшем подчиняет своему господству и сельское хозяйство. Однако имеется ряд различий между господством монополий в сельском хозяйстве и их господством в других отраслях капиталистической экономики.

Во-первых, в сельском хозяйстве уровень концентрации производства не настолько высок, чтобы в нем самом получили развитие картели, синдикаты и другие формы монополистических объединений.

Во-вторых, в связи с этим над сельским хозяйством господствуют в основном не сельскохозяйственные, а промышленные и банковские монополии.

В-третьих, в отличие от промышленности, где господство монополистического капитала базируется на сосредоточении производства большей доли продукции на монополизированных предприятиях, в сельском хозяйстве господство монополий осуществляется главным образом косвенными методами — через торговлю и кредит.

Разумеется, нельзя абсолютизировать указанные различия. И в сельском хозяйстве развитых капиталистических стран образуются крупные компании, держащие в своих руках большое количество ферм. Так, в сельском хозяйстве США в 1962 году имелось 23 тыс. корпораций, совокупная денежная выручка которых составляла около 6 млрд. долл. При этом крупные корпорации с активами от 100 тыс. долл. и более, составляя 39% общего числа сельскохозяйственных корпораций, сосредоточили около 93% совокупной выручки. Часть этих корпораций представляет собой сельскохозяйственные монополии. К ним относится, например, «Керн-Каунти лэнд компани», которая владеет на западе США более чем миллионом акров земли. Тем не менее в сельском хозяйстве внутренняя монополизация, то есть сосредоточение производства в руках сельскохозяйственных монополий, не получила большого развития, и гораздо более важное значение имеют промышленные, торговые и банковские монополии.

Господство этих монополий над сельским хозяйством осуществляется прежде всего через закупку сельскохозяйственных продуктов. Монополии мукомольной промышленности, а также

зерноторговые монополии сосредоточивают в своих руках скупку зерна у фермеров (в США одна только гигантская зерноторговая компания «Каргилл инк» скупает 20—25% всего производимого в стране зерна); монополии молочной промышленности скупают большую часть молока и других молочных продуктов; монополии мясной промышленности захватили в свои руки скупку подавляющей доли животноводческой продукции. Например, в США около 600 тыс. фермеров-животноводов могут сбывать свою продукцию только компании «Армор», являющейся одной из главных монополий мясной промышленности.

Монополизация закупок сельскохозяйственной продукции сопровождается установлением на них монопольно низких цен, в то время как те же продукты (хлеб, молоко, мясо и т. д.) продаются монополиями пищевой промышленности потребителям по монопольно высоким ценам. В результате увеличивающегося разрыва между этими ценами все более падает так называемая «доля фермера в потребительском долларе», то есть та часть, которая достается фермерам из всей цены, уплаченной потребителями за соответствующие сельскохозяйственные продукты. Эта доля в США, даже по официальным данным, снизилась с 1947—1949 по 1964 год по хлебопекарным изделиям с 29 до 20%, по молочным продуктам — с 54 до 44, по мясным продуктам — с 67 до 48, по овощам и фруктам за 1946—1964 годы — с 33 до 27%.

В результате эксплуатации сельскохозяйственных производителей, с одной стороны, и городских потребителей — с другой, монополии пищевой промышленности наживают огромные и все возрастающие прибыли. Так, сумма годовой прибыли 25 крупных пищевых корпораций США увеличилась с 1948 по 1964 год с 700 млн. до 1589 млн. долл. Большая часть этой прибыли приходится на долю семи крупнейших монополий.

Эксплуатация трудящихся фермеров монополиями через скупку сельскохозяйственной продукции по низким ценам сочетается с эксплуатацией их через продажу им промышленной продукции, в частности средств производства, по монопольно высоким ценам. В США индекс цен товаров производственного назначения, покупаемых фермерами, повысился с 1940 по 1964 год в 2,2 раза.

В результате установления промышленными монополиями высоких цен на свои товары и низких цен на сельскохозяйственные продукты образуются «ножницы цен», увеличение раствора которых есть показатель усиления эксплуатации деревни городом в эпоху монополистического капитализма. Характерно, что в США с 1950 по 1964 год цены на фермерские продукты снизились в среднем на 9%, тогда как цены на товары, покупаемые фермерами, повысились в среднем на 22%. Чтобы купить небольшой колесный трактор, американский фермер должен был продать в 1947 году 484 бушеля пшеницы, а в 1956 году — уже 741 бушель; чтобы купить кукурузный пиккер, фермер должен был продать в 1947 году 468 бушелей кукурузы, а в 1956 году — 1427 бушелей, то есть втрое больше. Это свидетельствует об усилении неэквивалентного обмена между промышленностью и сельским хозяйством.

Наряду с увеличением раствора «ножниц цен» на промышленные и сельскохозяйственные товары в условиях монополистического капитализма *растет разрыв между ценами, по которым монополии скупают сельскохозяйственные продукты у фермеров, и ценами, по которым они продают эти продукты городским потребителям.* Например, в США с 1947 по 1964 год цена фермерского зерна понизилась на 15%, а цены на мучные изделия в магазинах повысились на 54%; за тот же период цена, выручаемая фермерами за говядину, понизилась на 14%, а продажная цена говядины в магазинах повысилась на 26%. На эксплуатации фермеров наживаются не только промышленные, но и торговые монополии.

Эксплуатация и закабаление крестьян промышленными и торговыми монополиями через каналы торговли дополняется эксплуатацией их банковскими монополиями через каналы кредита. Путем предоставления ипотечного кредита финансовый капитал подчиняет себе сельское хозяйство. Еще на основании данных, относившихся к периоду до первой мировой войны, В. И. Ленин пришел к следующему выводу: «Кто держит в руках банки, тот непосредственно держит в руках треть всех ферм Америки, а посредственно господствует над всей массой их». С тех пор господство финансового капитала над сельским хозяйством США значительно усилилось. На заложенные фермы в 1961 году приходилось 42% общей стоимости всех ферм США.

Не ограничиваясь подчинением себе фермеров и их эксплуатацией через торговлю и кредит, монополии начинают вторгаться и в сельскохозяйственное производство. Однако это большей частью осуществляется не в прямой форме приобретения ими сельскохозяйственных предприятий, а в замаскированных формах. Например, в США за последнее время получила развитие так называемая «вертикальная интеграция» сельского хозяйства. Она заключается в

том, что монополии пищевой промышленности заключают с фермерами контрактационно-кредитные соглашения, согласно которым капиталистические компании предоставляют кредит фермерам, последние же обязуются покупать у данных компаний товары (например, фермеры-птицеводы — корма для птицы) и поставлять им по определенным ценам свою продукцию. В данном случае под маской договорных отношений зачастую фактически скрывается превращение «самостоятельных» мелких фермеров в наемных рабочих на дому.

Усиление эксплуатации деревни городом уменьшает доходы массы сельскохозяйственных производителей. С 1950 по 1964 год чистый доход американских фермеров от ведения фермерского хозяйства уменьшился с 13,7 млрд. до 12,1 млрд. долл., что было вызвано главным образом ростом фермерских издержек производства в результате повышения цен на средства производства. Падение доходов фермеров крайне ограничивает расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве.

Все большее усиление эксплуатации монополистическим капиталом города трудящихся масс деревни, осуществляемое разнообразными способами, означает обострение противоположности между городом и деревней.

Рост органического строения капитала в сельском хозяйстве и его влияние на ренту.

До сравнительно недавнего времени органическое строение капитала в сельском хозяйстве было значительно ниже, чем в промышленности; однако за последние два десятилетия в этом отношении произошли большие изменения. После второй мировой войны сельское хозяйство в США и других развитых капиталистических странах в широком масштабе перешло на машинное производство, что привело к резкому повышению технического и органического строения капитала. Рост органического строения капитала в сельском хозяйстве в новейшее время происходил быстрее, чем в промышленности. В результате расхождение между органическим строением капитала в сельском хозяйстве и промышленности в странах развитого капитализма значительно уменьшилось.

Еще К. Маркс предвидел возможность уравнивания органического строения капитала в сельском хозяйстве и промышленности, причем указывал, что в этом случае абсолютная рента отпала бы. Едва ли это уже произошло; вероятнее, что в настоящее время органическое строение капитала в сельском хозяйстве все еще несколько ниже, чем в промышленности, но разрыв между органическим строением капитала в промышленности и сельском хозяйстве несомненно уменьшился, а это оказывает понижающее влияние на абсолютную ренту.

Следует, однако, иметь в виду, что на величину абсолютной ренты влияет не только степень расхождения между органическим строением капитала в промышленности и сельском хозяйстве, но также и величина капитала, вкладываемого в сельскохозяйственное производство. Сумма абсолютной ренты равняется разности между стоимостью и ценой производства сельскохозяйственных продуктов. А эта разность тем больше, чем больше, во-первых, размеры сельскохозяйственного производства и, во-вторых, расхождение между органическим строением капитала в промышленности и сельском хозяйстве. Но эти факторы действуют в противоположном направлении; уменьшение расхождения между органическим строением капитала в промышленности и в сельском хозяйстве действует в сторону уменьшения абсолютной ренты; в то же время рост капитала, вкладываемого в сельское хозяйство, и увеличение общей суммы стоимости сельскохозяйственной продукции оказывает повышающее влияние на абсолютную ренту.

Необходимо отметить, что даже в случае уравнивания органического строения капитала в промышленности и сельском хозяйстве монополия частной собственности на землю продолжала бы порождать ренту со всех земель, включая худшие; но это была бы уже не абсолютная, а монополярная рента.

Аграрная политика буржуазных государств. Монополистическая буржуазия с помощью своего государства осуществляет ряд мероприятий в сельском хозяйстве, которые часто проводятся под маской «помощи» крестьянам и фермерам, но на деле усиливают в деревне позиции капиталистической верхушки ухудшая одновременно положение трудящихся масс.

В США правительство проводит «программу поддержания цен» на фермерские продукты. Для этого в принудительном порядке сокращались квоты (нормы) посевных площадей, а за посевы сверх установленных квот с фермеров взимались штрафы; далее, через специальное правительственное учреждение — Товарно-кредитную корпорацию предоставляются подтоварные ссуды и скупаются сельскохозяйственные продукты по установленным

правительством ценам.

Сокращение посевных площадей бьет по мелким фермерам, уменьшая их доходы, тогда как крупные капиталистические фермы легко перекрывают это сокращение дополнительными капиталовложениями на каждом гектаре. Закупки сельскохозяйственной продукции государством тоже приносят пользу крупным фермерам — главным производителям товарной продукции, у которых Товарно-кредитная корпорация ее и покупает. По данным, опубликованным в 1959 году, 2,7 млн. мелких фермеров, продающих продукты на сумму менее 2500 долл. в год, получали по правительственной программе поддержания цен только по 109 долл. в среднем на одно хозяйство, тогда как 1,3 млн. сравнительно крупных фермеров, сбывающих продукцию на сумму свыше 5 тыс. долл., получали в среднем по 1993 долл. на хозяйство, крупнейшие же капиталистические фермы и корпорации получали даже десятки и сотни тысяч долларов.

Таково же направление аграрной политики и в других империалистических странах. Наглядным примером может служить ФРГ. В 1953 году здесь был издан закон «О ликвидации чересполосицы», дающий право специальным государственным комиссиям в принудительном порядке «объединять» земельные участки. Этим законом широко воспользовались кулацко-капиталистические хозяйства, которые скупают земельные участки мелких крестьян, не могущих покрыть расходы по землеустройству. Уже к 1957 году мелкие и средние крестьяне, имеющие до 10 га, лишились 9% своей обрабатываемой площади в результате правительственной политики «ликвидации чересполосицы». В 1955 году в ФРГ был издан «Основной сельскохозяйственный закон», предусматривающий, что государственная поддержка будет оказываться только «жизнеспособным», то есть сравнительно крупным хозяйствам.

Государственное регулирование цен на сельскохозяйственные продукты в ФРГ также служит интересам кулацко-капиталистических хозяйств. Правительственные органы устанавливают дифференцированные по сезонам цены на зерно: минимальные на август и сентябрь, когда мелкие крестьяне в массовом количестве выступают на рынке, и максимальные — на зимние и весенние месяцы, когда сбывают продукцию кулацко-капиталистические хозяйства. Система гарантированных государственных цен применяется к кормовому зерну, производимому главным образом капиталистическими и помещичьими хозяйствами, но не к мясу, производителями которого являются в большинстве мелкие и средние крестьяне. Таким образом, мелким крестьянам приходится покупать дорогие корма для скота, что наносит им прямой ущерб.

Итак, аграрная политика империалистических государств ухудшает положение крестьянских масс и не устраняет, а, напротив, усугубляет противоположность между городом и деревней.

Возможность национализации земли при капитализме. Частная собственность на землю служит крупнейшим тормозом к развитию сельского хозяйства. Вместе с тем частная собственность на землю изымает часть прибавочной стоимости у капиталистов в пользу землевладельцев, присваивающих земельную ренту. Это, казалось бы, должно побудить буржуазию отнять землю у землевладельцев и передать ее в собственность государства, то есть провести национализацию земли. Тем не менее ни в одной стране буржуазия не осуществила национализации земли.

В связи с этим возникают следующие вопросы: 1) мыслима ли национализация земли в рамках капитализма; 2) каковы были бы ее последствия; 3) что препятствует ее осуществлению?

Теоретически национализация земли возможна в рамках капитализма. Ведь переход отдельных видов средств производства из собственности частных лиц и компаний в собственность буржуазного государства вовсе не означает ликвидации капиталистической собственности. Само буржуазное государство, беря в свои руки те или иные средства производства, выступает в качестве коллективного капиталиста, представляющего интересы всего класса капиталистов. Поэтому теоретически национализация земли совместима с капитализмом.

Влияние национализации земли на земельную ренту. Национализация земли не может ликвидировать дифференциальную ренту, ибо она не порождается частной собственностью на землю. Но так как в результате национализации земли ее собственником стало бы буржуазное государство, то оно и присваивало бы дифференциальную плату. Следовательно, буржуазная

национализация земли имела бы своим последствием перемещение дифференциальной ренты из рук землевладельцев в руки буржуазного государства.

Совершенно иначе влияет национализация земли на абсолютную ренту. Так как причиной, порождающей существование абсолютной ренты, является частная собственность на землю, то национализация земли ведет к ликвидации абсолютной ренты.

Вместе с уничтожением частной собственности на землю отпали бы препятствия к переливанию капиталов из промышленности в сельское хозяйство и к долгосрочным капиталовложениям в последнее, прекратилась бы купля-продажа земли, а все это вместе с ликвидацией феодальных пережитков в сельском хозяйстве дало бы большой толчок развитию сельского хозяйства.

С точки зрения рабочего класса, национализация земли есть прогрессивное буржуазно-демократическое мероприятие, которое способствовало бы развитию капитализма в сельском хозяйстве, росту сельскохозяйственного пролетариата и развитию классовой борьбы в деревне. Поэтому партия большевиков строила свою аграрную программу на требовании национализации земли.

Важнейшим препятствием к национализации земли является боязнь буржуазии посягнуть на частную земельную собственность из опасений посягательства пролетариата на частную собственность на все средства производства. Национализация земли потребовала бы от буржуазии решительной борьбы против землевладельцев. Но землевладельцы являются союзниками капиталистов в борьбе против рабочего класса. Уже одно это останавливает буржуазию от атак против землевладельцев. А еще важнее то, что ликвидация одного вида частной собственности — на землю — могла бы дать серьезный толчок подъему революционного движения пролетариата, направленного против частной собственности на все средства производства, принадлежащие эксплуататорам.

Другое препятствие к национализации земли — сращивание буржуазии с землевладением. Чем больше развивается капитализм, тем большее число капиталистов покупает землю. В эпоху монополистического капитализма, как было показано выше, сами монополии — промышленные, банковские, страховые — приобретают крупные земельные владения. Но обзаведшиеся землей капиталисты, разумеется, не заинтересованы в ее национализации. Более того, национализация земли нанесла бы прямой ущерб значительной части монополистической буржуазии, связавшейся с землевладением, так как она лишилась бы крупных доходов.

Неспособность буржуазии осуществить национализацию земли ярко выявилась в России. Только после Великой Октябрьской социалистической революции Советская власть провела национализацию земли. Но, поскольку эта мера была осуществлена в условиях диктатуры пролетариата, она уже вышла за рамки только буржуазно-демократического мероприятия. В этих условиях национализация земли имела двоякое значение: с одной стороны, она означала завершение задач буржуазно-демократической революции, не выполненных в ходе последней, а с другой стороны, она явилась одной из предпосылок для последующего социалистического преобразования сельского хозяйства.

ГЛАВА XV. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Воспроизводство общественного капитала и проблема реализации. Реализация на рынке ранее произведенных товаров является при капитализме необходимым условием возобновления самого процесса производства. Если капиталист не реализует свои товары, то он не сможет купить средства производства и рабочую силу, а следовательно, не сможет продолжать производство. Таким образом, *капиталистический процесс воспроизводства представляет собой единство процесса производства и процесса обращения в их непрерывном возобновлении.*

В первом томе «Капитала» предметом исследования К. Маркса явился капиталистический процесс производства. Поэтому и воспроизводство рассматривалось здесь только как непрерывно возобновляющийся процесс производства.

Второй том «Капитала» специально посвящен анализу процесса обращения капитала. Поэтому и воспроизводство рассматривается здесь как единство процесса производства и процесса обращения. При этом в первых двух отделах второго тома «Капитала» исследуется воспроизводство индивидуального капитала, в третьем же отделе предметом исследования служит воспроизводство совокупного общественного капитала.

В силу общественного разделения труда каждое капиталистическое предприятие тесно связано с различными другими предприятиями. Например, машиностроительный завод, выпускающий ткацкие станки, связан, с одной стороны, с текстильными фабриками, покупающими эти станки, а с другой — с металлургическими заводами, у которых он покупает железо и сталь, с каменноугольными шахтами, поставляющими ему топливо, и т. д. Поэтому в каждом капиталистическом предприятии воспроизводство может нормально происходить лишь в том случае, если другие предприятия будут покупать у него продукцию и продавать ему необходимые средства производства. Воспроизводство каждого индивидуального капитала переплетается с воспроизводством многих других индивидуальных капиталов. *Общественный капитал представляет собой совокупность индивидуальных капиталов в их переплетении и взаимосвязи.*

Для каждого индивидуального капиталиста рынок есть нечто находящееся вне его предприятия; для совокупного же общественного капитала рынок образует момент его собственного движения. Все товары, реализуемые и покупаемые на рынке, поступают в сферу обращения из сферы производства, и в самом совокупном общественном продукте должны содержаться все товары, необходимые для дальнейшего продолжения производства.

Если при анализе воспроизводства индивидуального капитала проблема реализации не рассматривалась, то при анализе воспроизводства всего общественного капитала эта проблема встает во весь рост. Именно на этой ступени анализа необходимо выяснить, каковы закономерности реализации совокупного общественного продукта при капитализме.

Методологические предпосылки анализа проблемы реализации. Применяя метод научной абстракции, К. Маркс в своей теории воспроизводства исходит из следующих предпосылок:

1. Чистый капитализм. Это означает абстрагирование от докапиталистических форм производства и предположение, что все производство ведется капиталистически, а все общество состоит только из наемных рабочих и капиталистов. Хотя в действительности чистого капитализма не существует, при теоретическом анализе капиталистического воспроизводства необходимо рассматривать именно чистый капитализм, так как остатки простого товарного производства играют подчиненную роль и не оказывают определяющего влияния на процесс реализации.
2. Замкнутое капиталистическое хозяйство, то есть абстрагирование от внешней торговли и рассмотрение всего капиталистического мира как единого целого, а всего рынка — как внутреннего рынка. Конечно, в конкретной действительности капиталисты каждой отдельной страны только часть своих товаров реализуют на внутреннем рынке, а другую часть вывозят за границу. Но взамен вывозимых товаров ввозятся другие товары, так что на общую сумму стоимости товаров, реализуемых на рынке, внешняя торговля не влияет. Поэтому в теории воспроизводства необходимо абстрагироваться от внешней торговли и рассматривать

капиталистический мир как единое замкнутое целое.

3. Продажа товаров по стоимости. При анализе воспроизводства общественного капитала К. Маркс абстрагировался от колебаний рыночных цен, а также от отклонений цен производства товаров от их стоимости. И эта абстракция является правильной, научной абстракцией, так как колебания рыночных цен вверх и вниз на протяжении известного периода времени взаимно уравниваются, а отклонения цен производства от стоимости взаимно уничтожаются в масштабе всего капиталистического общества.

В. И. Ленин назвал теорию воспроизводства К. Маркса абстрактной теорией реализации, поскольку задача этой теории вскрыть основные законы воспроизводства и обращения всего общественного капитала, а не описать конкретный ход реализации товаров, произведенных в той или иной стране.

Деление общественного продукта по стоимости и по натуральной форме. Совокупный общественный продукт при капитализме представляет собой огромную массу товаров, произведенных в капиталистическом обществе за определенный период времени, например за год. Весь общественный продукт представляет собой, с одной стороны, известную сумму стоимостей, а с другой — массу разнообразных потребительных стоимостей.

Стоимость общественного продукта, как и каждого отдельного товара, выражается формулой: $W = c + v + m$; если, например, во всем капиталистическом обществе израсходован за год постоянный капитал на 400 млрд. долл. и переменный капитал — 50 млрд. долл., причем рабочим классом создана прибавочная стоимость в 100 млрд. долл., то стоимость совокупного общественного продукта будет равна 550 млрд. долл.

Таким образом, по своей стоимости общественный продукт при капитализме делится на три элемента: постоянный капитал, переменный капитал и прибавочную стоимость.

Установив это, К. Маркс подверг критике ошибочные взгляды Адама Смита, который утверждал, что стоимость товаров сводится только к трем видам доходов: заработной плате, прибыли и ренте. По этому поводу Смит писал: «Может показаться, что необходима еще четвертая часть для возмещения капитала фермера, т. е. для возмещения снашивания его рабочего скота и других хозяйственных орудий. Но надо иметь в виду, что цена любого хозяйственного орудия, хотя бы рабочей лошади, в свою очередь, состоит из таких же трех частей: из ренты за землю, на которой она была вскормлена, из труда, затраченного на уход за ней и содержание ее, и прибыли фермера... И потому, хотя в цену хлеба должна входить оплата цены и содержания лошади, в целом цена все же сводится — непосредственно или в конечном счете — к тем же трем составным частям: к ренте, заработной плате и прибыли».

Эта догма Смита совершенно ошибочна. Он упускал из виду что постоянный капитал образует часть стоимости не только предметов потребления, но и средств производства. Например, если в стоимость ситца входит стоимость пряжи и часть стоимости ткацкого станка, то, в свою очередь, в стоимость пряжи входит стоимость хлопка и часть стоимости прядильной машины, а стоимость ткацкого станка включает в себя стоимость металла, из которого он сделан, часть стоимости машин, с помощью которых он был изготовлен, и т. д. Таким образом, ошибка Смита состояла в игнорировании постоянного капитала, который входит в стоимость всех товаров.

Как показал К. Маркс, ошибка Смита была связана с тем, что он смешивал стоимость годового продукта общества с вновь созданной годовой стоимостью. Последняя есть результат живого труда, затраченного в течение данного года, и действительно равняется $v + m$. Но стоимость годового продукта равняется $c + v + m$; она больше, чем вновь созданная годовая стоимость, так как включает в себя постоянный капитал.

По своей натуральной форме, то есть по потребительной стоимости, весь общественный продукт подразделяется на две большие части: 1) средства производства и 2) предметы потребления. Первая группа материальных благ включает в себя сырье, вспомогательные материалы, машины, инструменты и т. д. Во вторую группу входят все предметы личного потребления — предметы питания, одежда, обувь, предметы домашнего обихода, предметы роскоши и т. д.

Таким образом, первое подразделение общественного производства охватывает все отрасли, производящие средства производства, а второе подразделение включает в себя все отрасли, производящие предметы личного потребления.

Это деление всего общественного производства на два больших подразделения было впервые дано К. Марксом и имеет огромное значение в теории воспроизводства.

Для индивидуального капитала характер потребительной стоимости не имеет значения. Капиталисту совершенно безразлично, что производить — нефть или духи, машины или шампанское. Для него важна только стоимость и прибавочная стоимость. Правда, для продолжения своего производства он нуждается в определенных потребительных стоимостях, например в угле, машинах и т. д. Но индивидуальному капиталисту не приходится заботиться о производстве средств производства, необходимых для его предприятия. Он не возмещает этих средств производства из своего собственного продукта, а получает их извне, с рынка.

Совершенно иначе обстоит дело, если мы рассматриваем не индивидуальный, а общественный капитал. В общественном масштабе капиталистическое хозяйство должно само снабжать себя и необходимыми предметами потребления и необходимыми средствами производства. Здесь происходит «не только возмещение стоимости, но и возмещение натуральной формы продукта», в силу чего имеет существенное значение не только стоимость, но и потребительная стоимость. При анализе воспроизводства общественного капитала «вопрос состоит именно в том, откуда возьмут предметы своего потребления рабочие и капиталисты? откуда возьмут последние средства производства? каким образом произведенный продукт покроет все эти запросы и даст возможность расширить производство?». Вот почему при рассмотрении процесса воспроизводства в общественном масштабе необходимо четко разграничивать производство средств производства и производство предметов потребления.

Различия между I и II подразделениями. Производство средств производства и производство предметов потребления отличаются друг от друга прежде всего по характеру потребления их продуктов. Продукты I подразделения по своей натуральной форме пригодны только для производительного потребления, тогда как продукты II подразделения по своей натуральной форме пригодны для личного потребления. Например, машины не могут служить предметом питания, а колбаса не может служить орудием производства.

Кроме того, при капитализме продукты обоих подразделений отличаются друг от друга по своему социальному назначению: средства производства предназначены служить в качестве капитала и остаются целиком в руках класса капиталистов; предметы потребления же предназначены служить в качестве дохода и распределяются между рабочими и капиталистами.

Итак, исходным пунктом Марксовой теории воспроизводства является двоякое деление общественного продукта: он делится по стоимости на три элемента — постоянный капитал, переменный капитал и прибавочную стоимость, а по натуральной форме — на две части: средства производства и предметы потребления.

Исходные величины Марксовой схемы простого воспроизводства. Теоретический анализ простого воспроизводства К. Маркс иллюстрирует с помощью схематического цифрового примера. Схема простого воспроизводства такова:

$$\begin{array}{l} \text{I. } 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ \text{II. } 2000c + 500v + 500m = 3000 \end{array} \} 9000$$

Предполагается, что в I подразделении, то есть в производстве средств производства, за год израсходовано постоянного капитала на сумму 4 тыс., переменного капитала — на сумму 1 тыс. и при 100-процентной норме эксплуатации создана прибавочная стоимость в 1 тыс. единиц. Таким образом, стоимость всей продукции I подразделения равняется 6 тыс.

Во II подразделении, то есть в производстве предметов потребления, постоянный капитал составляет 2 тыс. единиц, переменный капитал — 500 и при 100-процентной норме эксплуатации создается прибавочная стоимость тоже в 500 единиц. Следовательно, стоимость годовой продукции II подразделения составляет 3 тыс. Совокупный же общественный продукт равняется 9 тыс.

Для того чтобы в следующем году возобновить производство, капиталисты должны прежде всего реализовать на рынке произведенные в данном году товары. Как происходит эта

реализация?

Реализация продукции первого подразделения. Капиталисты I подразделения для возобновления своего производства сами нуждаются в новых средствах производства. Например, машиностроительным заводчикам нужны железо, сталь, станки для производства машин и т. д. В данном примере капиталисты I подразделения для возмещения своего постоянного капитала должны купить друг у друга средства производства на сумму 4 тыс. единиц.

За вычетом этих 4 тыс. в I подразделении остаются еще средства производства на сумму 2 тыс. Эта часть продукции I подразделения воплощает в себе переменный капитал и прибавочную стоимость.

Реализация переменного капитала и прибавочной стоимости I подразделения внутри самого I подразделения невозможна вследствие несоответствия между стоимостью и потребительной стоимостью. Как элементы стоимости, $v+m$ образуют доходы рабочих и капиталистов и при простом воспроизводстве целиком предназначены для личного потребления этих классов. Но в I подразделении эти элементы стоимости воплощены в таких потребительных стоимостях, которые непригодны для личного потребления — в сырье, машинах и т. д. Для удовлетворения личных потребностей рабочих и капиталистов I подразделения нужны предметы потребления, которые можно получить только из II подразделения.

Итак, из всей продукции I подразделения $4000c$ реализуются внутри I подразделения, а $1000v+1000m$ должны быть обменены на продукты II подразделения.

Реализация продукции второго подразделения. Рабочие подразделения расходуют 500 единиц получаемой ими заработной платы, а капиталисты II подразделения тратят 500 единиц прибавочной стоимости на покупку предметов потребления, то есть продуктов II подразделения. Таким образом, из всей массы предметов потребления 1 тыс. единиц ($v+m$) реализуется путем продажи их рабочим и капиталистам II подразделения.

За вычетом этой части во II подразделении остается еще продукция на сумму 2 тыс., представляющая собой воплощение израсходованного за год постоянного капитала.

Реализация постоянного капитала II подразделения внутри самого II подразделения невозможна вследствие несоответствия между стоимостью и потребительной стоимостью. Постоянный капитал есть стоимость средств производства, применяемых на капиталистических предприятиях; но вещественно эта стоимость воплощена во II подразделении в предметах личного потребления, которые непригодны для возмещения постоянного капитала. Для производства ситца, например, нужны хлопок, прядильные машины, ткацкие станки и т. д., а все эти вещи не входят в продукцию II подразделения. Следовательно, из всей продукции II подразделения $500v + 500m$ реализуются внутри II подразделения, а $2000c$ реализуются и возмещаются путем обмена с I подразделением.

Итак, мы пришли к выводу, что I подразделение продает II средства производства на сумму $1000v+1000m = 2000$ и, в свою очередь, покупает у II подразделения предметы потребления на сумму $2000c$. В результате этого рабочие и капиталисты I подразделения получают необходимые им предметы потребления, а капиталисты II подразделения возмещают израсходованные за год средства производства.

Условия реализации при простом воспроизводстве. Из всего сказанного следует, что необходимым условием для реализации совокупного общественного продукта при простом воспроизводстве является следующее равенство: $I(v+m)=IIc$, то есть *переменный капитал плюс прибавочная стоимость I подразделения должны равняться постоянному капиталу II подразделения.*

При простом воспроизводстве вся годовая продукция I подразделения идет на возмещение израсходованного за год постоянного капитала I и II подразделений. Следовательно, если мы обозначим стоимость продукции I подразделения через IT , то получим следующее равенство: $IT=Ic+IIc$, то есть *стоимость годовой продукции I подразделения равняется сумме постоянного капитала обоих подразделений.*

Что касается продукции II подразделения, то она идет на личное потребление рабочих и капиталистов обоих подразделений, причем реализуется в обмен на заработную плату и прибавочную стоимость. Отсюда следует, что при простом воспроизводстве *стоимость годовой продукции II подразделения равняется сумме переменного капитала и прибавочной стоимости обоих подразделений*. Если мы обозначим стоимость годовой продукции II подразделения через PT , то получим следующее равенство: $PT = I(v+m) + II(v+m)$.

Из анализа схемы простого воспроизводства вытекают следующие выводы: 1) реализация совокупного общественного продукта возможна лишь при наличии определенной пропорциональности между I и II подразделениями, выраженной в приведенных выше трех равенствах; 2) если пропорциональность нарушается — а это неизбежно при анархии капиталистического производства, — то реализация товаров не может происходить нормально и, следовательно, нарушается весь процесс воспроизводства.

Обращение денег между двумя подразделениями. Средства производства не обмениваются прямо на предметы потребления, а этот обмен опосредствуется деньгами.

Покупая рабочую силу, капиталисты I подразделения уплачивают своим рабочим денежную заработную плату в сумме 1 тыс. единиц, рабочие же I подразделения затрачивают эти деньги на покупку предметов потребления у капиталистов II подразделения. В свою очередь, капиталисты II подразделения затрачивают эти же деньги на покупку средств производства у капиталистов I подразделения. Следовательно, 1 тыс. денежных единиц, затраченная капиталистами I подразделения на покупку рабочей силы, переходит от рабочих к капиталистам II подразделения, а от последних возвращается снова в руки капиталистов I подразделения. Посредством этого денежного обращения происходит обмен $1000v$ I подразделения на $1000c$ II подразделения.

Что касается обмена $1000m$ I подразделения на $1000c$ II подразделения, то можно предположить, что как капиталисты I подразделения, так и капиталисты II подразделения пускают в обращение по 500 денежных единиц, которые дважды переходят из рук в руки: от капиталистов I подразделения к капиталистам II подразделения (при покупке предметов потребления) и от капиталистов II подразделения к капиталистам I подразделения (при покупке средств производства).

Из сказанного вытекают следующие выводы:

- 1) пущенные капиталистами в обращение деньги проделывают кругооборот, возвращаясь в конечном счете к тем капиталистам, которые их бросили в обращение;
- 2) количество денег в обращении меньше, чем сумма цен обращающихся товаров вследствие неоднократного перехода денег из рук в руки.

Многообразие пропорций капиталистического воспроизводства. Выше были рассмотрены те производственные пропорции, которые должны существовать между I и II подразделениями в условиях простого воспроизводства. Но это лишь основные, главные пропорции, кроме которых должен поддерживаться еще ряд пропорций внутри каждого из этих подразделений.

Внутри I подразделения необходимы определенные пропорции, например между каменноугольной, металлургической и металлообрабатывающей промышленностью, между нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленностью и т. д.

В свою очередь, внутри II подразделения также должны существовать те или иные пропорции между отдельными отраслями, например между производством пищевых продуктов, одежды, обуви и т. д. Эти пропорции зависят от того, как распределяется совокупный фонд потребления между различными предметами потребления.

Продукция II подразделения в условиях капитализма может быть подразделена на два вида: а) необходимые средства существования, идущие на потребление и рабочих и капиталистов, б) предметы роскоши, потребляемые только капиталистами. Стоимость произведенных за год необходимых средств существования должна равняться совокупной заработной плате рабочего класса плюс та часть совокупной прибавочной стоимости, которую класс капиталистов затрачивает на потребление необходимых средств существования. В свою очередь, стоимость произведенных за год предметов роскоши должна равняться той части

совокупной прибавочной стоимости, которую класс капиталистов затрачивает в течение года на потребление предметов роскоши.

Многообразие пропорций капиталистического воспроизводства показывает, насколько сложно и трудно обеспечение нормального хода этого воспроизводства. Несоблюдение нужных пропорций ставит капиталистическое воспроизводство под угрозу.

Условия расширенного воспроизводства. Расширенное воспроизводство требует иных пропорций между I и II подразделениями, чем простое воспроизводство. Расширенное воспроизводство невозможно без наличия в обществе добавочных средств производства сверх того количества, которое возмещает израсходованные за год средства производства. Поэтому *стоимость годовой продукции I подразделения должна быть больше, чем постоянный капитал, потребленный за год в обоих подразделениях: $IT > Ic + IIc$.*

Но так как $IT = I(c + v + m)$, то, подставляя это значение IT в предыдущую формулу, получим: $I(c + v + m) > Ic + IIc$. Сокращая обе эти части неравенства на одну и ту же величину, а именно на величину Ic , получаем вывод: $I(v + m) > IIc$. Итак, *при расширенном воспроизводстве сумма переменного капитала и прибавочной стоимости I подразделения больше, чем постоянный капитал II подразделения, тогда как при простом воспроизводстве эти величины равны друг другу.*

Схема расширенного воспроизводства. Исходные предпосылки. Рассматривая расширенное воспроизводство, К. Маркс пользовался схемой, которая выражается для первого года в следующих цифрах:

$$\begin{array}{l} \text{I. } 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ \text{II. } 1500c + 750v + 750m = 3000 \end{array} \} 9000$$

В своем анализе расширенного воспроизводства К. Маркс исходил из следующих предпосылок: 1) предполагается, что в I подразделении капитализируется половина всей прибавочной стоимости, а другая половина идет на личное потребление капиталистов; 2) предполагается, что органическое строение капитала остается в обоих подразделениях неизменным.

Прибавочная стоимость I подразделения равна 1 тыс. Она делится на фонд личного потребления капиталистов в сумме 500 единиц и фонд капиталистического накопления тоже в сумме 500 единиц. При неизменном органическом строении капитала (в I подразделении $c:v=4:1$) 500 единиц капитализируемой прибавочной стоимости распадутся на 400 единиц добавочного постоянного капитала и 100 единиц добавочного переменного капитала.

Итак, при переходе от первого года ко второму стоимость годовой продукции I подразделения делится на следующие части: $I(4000 + 400)c + (1000 + 100)v + 500m = 6000$, причем 4 тыс. означают первоначальный постоянный капитал, 400 — добавочный постоянный капитал, 1 тыс. — первоначальный переменный капитал, 100 — добавочный переменный капитал и $500m$ — лично потребляемую капиталистами прибавочную стоимость.

Реализация продукции первого года. Капиталисты I подразделения покупают друг у друга средства производства на сумму 4 тыс. для возмещения израсходованного за год постоянного капитала и еще на 400 — для расширения производства. Таким образом, внутри I подразделения из всей годовой продукции в 6 тыс. реализуется 4400.

За вычетом этой суммы остаются еще средства производства на сумму 1600, которые по своей стоимости представляют собой воплощение переменного капитала и лично потребляемой капиталистами прибавочной стоимости. Эта часть продукции I подразделения не может быть реализована внутри I подразделения, так как рабочим I подразделения на сумму 1100 и капиталистам I подразделения на сумму 500 нужны не средства производства, а предметы потребления. Следовательно, 1600 единиц средств производства должны быть проданы I подразделением II подразделению, а взамен должны быть куплены 1600 единиц предметов потребления.

Так как у I подразделения, за вычетом необходимых ему самому средств производства, остается для продажи II подразделению продукции на 1600, то этим и лимитируется расширенное воспроизводство во II подразделении. Капиталисты II подразделения в нашем примере могут увеличить свой постоянный капитал с 1500 до 1600, то есть только на 100 единиц.

Коль скоро постоянный капитал II подразделения увеличивается на 100 единиц, то переменный капитал должен увеличиться на 50 единиц, поскольку сохраняется неизменное органическое строение капитала (во II подразделении $c:v = 2:1$).

Отсюда следует, что вся прибавочная стоимость II подразделения, составляющая 750 единиц, распадается на следующие частицы: 100 единиц — дополнительный постоянный капитал, 50 единиц — дополнительный переменный капитал и 600 единиц — лично потребляемая капиталистами прибавочная стоимость.

Вместе с тем стоимость всей годовой продукции II подразделения при переходе от первого года ко второму делится на следующие составные части:

$$\text{II}(1500+100)c + (750+50)v + 600mn = 3000.$$

В нашем примере II подразделения нужны средства производства, то есть продукция I подразделения, на сумму 1600 (1500 — для возмещения израсходованного за год постоянного капитала и 100 — для расширения производства). Следовательно, из всей продукции II подразделения часть, равная 1600, может быть реализована только путем обмена с I подразделением.

Что касается остальной части (1400), то она может быть реализована внутри II подразделения. Рабочие II подразделения купят у капиталистов II подразделения предметы потребления на 750+50, то есть на 800, и капиталисты II подразделения купят друг у друга предметы потребления на 600.

Расширенное воспроизводство в итоге второго и третьего годов. Предполагая, что норма прибавочной стоимости остается неизменной и равняется 100%, мы получим для второго года следующие величины:

$$\begin{array}{l} \text{I. } 4400c + 1100v + 1100m = 6600 \\ \text{II. } 1600c + 800v + 800m = 3200 \end{array} \quad \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I. } 4400c + 1100v + 1100m = 6600 \\ \text{II. } 1600c + 800v + 800m = 3200 \end{array}} \right\} 9800$$

Если мы и дальше будем исходить из тех же предпосылок, то 1/2 прибавочной стоимости I подразделения, то есть 550, будет израсходована на личное потребление капиталистов, а другая половина, то есть тоже 550, будет капитализирована и распадется на 440 единиц добавочного постоянного капитала и 110 единиц добавочного переменного капитала.

Стоимость продукции I подразделения:

$$(4400+440)c + (1100+110)v + 550m = 6600$$

Отсюда следует, что внутри I подразделения будет реализовано средств производства на 4840 (4400+440), а остальные 1760 (1100v+110v+550m) должны быть реализованы путем обмена с II подразделением.

Этим дана величина постоянного капитала II подразделения для третьего года — 1760. Следовательно, постоянный капитал II подразделения при переходе от второго года к третьему увеличивается на 160 единиц (1760-1600)=160. Отсюда следует, что переменный капитал II подразделения увеличивается на 80 единиц (поскольку во II подразделении $c:v = 2:1$).

Таким образом, капитализируемая прибавочная стоимость II подразделения составит 160+80 = 240. Следовательно, лично потребляемая прибавочная стоимость во II подразделении равняется 800-240=560.

Из сказанного следует, что стоимость продукции II подразделения при переходе от второго года к третьему распадается на следующие части:

$$\text{II. } (1600+160)c + (800+80)v + 560mn = 3200.$$

Реализация продукции происходит так: из средств производства 4840 ($4400c+440v$) реализуется внутри I подразделения, а 1760 ($1100v+110v+550m$) реализуется путем обмена с II подразделением; из предметов потребления 1760 ($1600c+160v$) реализуется путем обмена с I подразделением, а 1440 ($800v+80v+560m$) реализуется внутри II подразделения.

При этих условиях в итоге третьего года получится:

$$\begin{array}{l} \text{I. } 4840c + 1210v + 1210m = 7260 \\ \text{II. } 1760c + 880v + 880m = 3520 \end{array} \} 10\,780$$

Закономерности капиталистического расширенного воспроизводства. Из всего изложенного вытекают следующие выводы:

Во-первых, для реализации совокупного общественного продукта при расширенном воспроизводстве необходимо, чтобы сумма первоначального и добавочного переменного капитала и лично потребляемой прибавочной стоимости I подразделения равнялась сумме первоначального и добавочного постоянного капитала II подразделения.

Это равенство можно изобразить следующей формулой: $I(v+\Delta v+m) = II(c+\Delta c)$, где c и v обозначают первоначальный постоянный и переменный капитал, Δc и Δv — добавочный постоянный и переменный капитал, а m — лично потребляемую капиталистами прибавочную стоимость.

Наряду с этой пропорцией расширенное воспроизводство предполагает также следующую пропорцию:

$IT = I(c+\Delta c) + II(c+\Delta c)$, то есть стоимость годовой продукции I подразделения равняется сумме первоначального и добавочного постоянного капитала обоих подразделений.

Наконец, капиталистическое расширенное воспроизводство требует еще следующей пропорции:

$II T = I(v+\Delta v + m) + II(v+\Delta v+m)$, то есть стоимость годовой продукции II подразделения равняется сумме первоначального и добавочного переменного капитала и лично потребляемой капиталистами прибавочной стоимости обоих подразделений.

Во-вторых, в процессе расширенного воспроизводства существует взаимосвязь между различными сферами капиталистического производства при ведущей роли I подразделения. II подразделение получает от I добавочные средства производства, причем от размеров накопления и потребления в I подразделении зависят размеры накопления во II подразделении. Но, с другой стороны, I подразделение, в свою очередь, не может осуществлять расширенное воспроизводство изолированно и оторванно от II подразделения, для которого он производит часть своей продукции.

В-третьих, имеется внутренняя связь между ростом производства и ростом рынка, причем расширение внутреннего рынка происходит на основе расширения капиталистического производства. В самом деле, причиной роста спроса на средства производства является увеличение постоянного капитала в ходе расширенного воспроизводства, а причиной роста спроса на предметы потребления является увеличение переменного капитала и лично потребляемой капиталистами прибавочной стоимости, что тоже есть результат расширенного воспроизводства.

Закон опережающего роста производства средств производства. При рассмотрении расширенного воспроизводства мы до сих пор исходили из предположения, что рост производства происходит на прежней технической базе и при неизменном органическом строении капитала. Однако такой характер капиталистического расширенного воспроизводства могло иметь только на ранних стадиях развития капитализма — до появления крупной машинной индустрии.

Законом расширенного воспроизводства в условиях прогрессирующей машинной техники является опережающий рост производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления. Дело в том, что с развитием машинной техники и повышением производительности труда масса применяемых средств производства увеличивается быстрее, чем количество прилагаемого к ним живого труда, то есть на каждого

рабочего приходится все большее количество машин и оборудования, сырья, топлива и вспомогательных материалов. В результате прогресса техники уменьшается доля живого труда в общем количестве общественного труда, затрачиваемого на производство продуктов, и увеличивается доля овеществленного труда. А это означает, что в совокупном общественном продукте возрастает удельный вес производства средств производства, которые являются воплощением овеществленного труда, и падает удельный вес производства предметов потребления. Следовательно, производство средств производства растет быстрее, чем производство предметов потребления.

При капитализме прогресс техники находит свое выражение в росте органического строения капитала. Так как постоянный капитал во всем капиталистическом обществе увеличивается быстрее, чем переменный капитал, а элементы постоянного капитала производятся в I подразделении, то *расширенное капиталистическое воспроизводство, происходящее в условиях повышения органического строения капитала, означает более быстрый рост I подразделения по сравнению с II подразделением.*

Фактические данные подтверждают действие этого закона. Например, в промышленности Германии с 1860 по 1937 год производство средств производства увеличилось в 12,8 раза, а производство предметов потребления — в 4,3 раза; таким образом, темпы роста производства средств производства почти в 3 раза превышали темпы роста производства предметов потребления. За период с 1936 по 1955 год в западногерманской промышленности производство средств производства увеличилось на 156%, а производство предметов потребления — только на 87%. В промышленности США с 1947 по 1961 год производство потребительских товаров увеличилось на 63%, материалов — на 65, а оборудования — на 94%.

Американская статистика делит промышленность на производство предметов длительного пользования и производство предметов недлительного пользования. Первая группа включает в себя главным образом производство средств производства, хотя в нее входит и производство некоторых предметов потребления (например, легковых автомобилей, мебели и т. п.). Вторая группа включает в себя главным образом производство предметов потребления, хотя в нее входит также производство некоторых средств производства (например, химических продуктов). С 1947 по 1963 год производство предметов длительного пользования в США увеличилось на 96%, а производство предметов недлительного пользования — на 69%. Это также отражает (хотя только приблизительно) опережающий рост производства средств производства.

Наряду с основной тенденцией к опережающему росту производства средств производства существуют факторы, противодействующие ей и замедляющие повышение удельного веса I подразделения в совокупном общественном продукте. К ним относятся: 1) удешевление средств производства; 2) более эффективное и экономное использование средств производства.

С ростом производительности труда в I подразделении понижается стоимость каждой единицы средств производства. В результате этого отношение овеществленного труда к живому труду увеличивается в меньшей степени, чем растет техническое строение капитала. Например, если количество станков, приходящихся на одного рабочего, увеличится с одного до четырех, но одновременно стоимость каждого станка уменьшится вдвое, то отношение овеществленного в станках труда к живому труду увеличится не в четыре, а в два раза. Удешевление средств производства замедляет рост удельного веса овеществленного труда и тем самым уменьшает степень опережения роста I подразделения по сравнению с II.

С развитием капитализма средства производства используются более эффективно: снижается материалоемкость и капиталоемкость производства, то есть на каждую единицу продукции затрачивается меньше сырья, топлива и основного капитала. Это также в известной мере противодействует опережающему росту I подразделения. Однако указанные факторы только уменьшают степень опережения, но не устраняют опережающего роста I подразделения.

В результате того, что темпы роста I подразделения превышают темпы роста II подразделения, с развитием капитализма увеличивается удельный вес I подразделения и уменьшается доля II подразделения в совокупном общественном продукте. В промышленности это проявляется в росте удельного веса тяжелой индустрии. Так, с 1938 по 1963 год доля тяжелой индустрии в обрабатывающей промышленности всего капиталистического мира увеличилась с 47,7 до 63,5%; при этом в индустриальных странах она возросла с 49,3 до 65,1%.

Основное противоречие капиталистического воспроизводства. Характер воспроизводства определяется господствующим в обществе способом производства. Поэтому *основное противоречие капиталистического способа производства — противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения — есть одновременно и основное противоречие капиталистического воспроизводства.* Рассмотрим, как проявляется и обостряется это противоречие в процессе воспроизводства.

Из совокупного общественного продукта переходит в потребление рабочих только часть продукции II подразделения, равная по своей стоимости переменному капиталу. Вся остальная часть совокупного общественного продукта реализуется за счет спроса, предъявляемого капиталистами, и остается в их руках. Таким образом, самый механизм капиталистического воспроизводства обеспечивает частным собственникам — капиталистам присвоение подавляющей части продуктов общественного производства.

Средства производства образуют ту часть совокупного общественного продукта, которая в условиях чистого капитализма целиком и полностью достается классу капиталистов, в то время как предметы потребления распределяются между рабочими и капиталистами. Но в ходе расширенного воспроизводства I подразделение растет быстрее, чем II, в результате чего удельный вес I подразделения во всем общественном производстве повышается, а удельный вес II подразделения понижается. Следовательно, все возрастающую долю совокупного общественного продукта присваивает класс частных собственников — капиталистов. Таким образом действие закона опережающего роста производства средств производства в капиталистических условиях ведет к обострению противоречия между общественным производством и частным присвоением.

Противоречие между производством и потреблением. Одной из важных форм проявления основного противоречия капитализма является противоречие между капиталистическим производством и потреблением народных масс, выражающееся в том, что рост производства сопровождается не соответствующим ростом народного потребления, а обогащением капиталистов на одном полюсе и ухудшением положения трудящихся масс — на другом полюсе.

Вместе с обострением основного противоречия капитализма и на его базе в процессе расширенного капиталистического воспроизводства обостряется также противоречие между производством и потреблением. Самый механизм капиталистического воспроизводства ограничивает личное потребление рабочего класса размерами, необходимыми для воспроизводства товара — рабочей силы, и даже низводит заработную плату ниже уровня стоимости рабочей силы, поскольку на основе роста органического строения капитала образуется и растет промышленная резервная армия, которая оказывает давление на заработную плату занятых рабочих.

Ограниченность потребления рабочего класса создает препятствия для реализации товаров, количество которых в результате расширенного воспроизводства все более возрастает.

К. Маркс писал: «Противоречие в капиталистическом способе производства: рабочие, как покупатели товара, важны для рынка. Но капиталистическое общество имеет тенденцию ограничивать рабочих минимумом цены как продавцов своего товара — рабочей силы». Иначе говоря, когда капиталисты покупают у рабочих товар — рабочую силу, то они стремятся свести цену этого товара, то есть заработную плату, к самому низкому уровню, и механизм капиталистического воспроизводства, порождающего безработицу, дает им объективную возможность осуществить это стремление; но когда капиталисты выступают на рынке в качестве продавцов своих товаров, низкий уровень потребления рабочих мстит за себя, что ограничивает возможности сбыта.

Непропорциональность развития различных сфер и отраслей капиталистического производства. Капитализму свойственна противоположность между организованностью производства на отдельных предприятиях и анархией производства во всем обществе. Последняя ведет к тому, что в одних сферах и отраслях производство расширяется несоразмерно с другими, то есть постоянно имеют место нарушения пропорциональности.

Как ранее было показано, реализация общественного продукта возможна только при наличии пропорциональности между I и II подразделением, а также внутри каждого из них. Но так как *пропорциональность неизбежно нарушается вследствие анархии капиталистического*

производства, то реализация товаров при капитализме наталкивается на огромные трудности, и нормальный ход воспроизводства время от времени нарушается.

Вскрывая противоречивый характер реализации при капитализме, К. Маркс писал: «...Свойственные этому способу производства условия нормального обмена, следовательно, ...нормального хода как простого воспроизводства, так и воспроизводства в расширенном масштабе, ...превращаются в столь же многочисленные условия ненормального хода воспроизводства, в столь же многочисленные возможности кризисов, так как равновесие — при стихийном характере этого производства — само является случайностью.

Милитаризация экономики и усугубление противоречий капиталистического воспроизводства. Специфическим фактором диспропорциональности капиталистического производства в условиях современного капитализма является милитаризация экономики.

Империалистические державы, в первую очередь США в течение длительного времени проводят политику гонки вооружений, затрачивая из года в год громадные средства на военные цели. Это влечет за собой определенные изменения в структуре капиталистического производства: наиболее быстрыми темпами растут отрасли военной промышленности, в связи с чем значительно повышается удельный вес продукции военного назначения в общем объеме промышленной продукции. Но для военной промышленности нужны средства производства. Поэтому все большее количество продукции I подразделения отвлекается на нужды военной промышленности и соответственно меньшая часть продукции I подразделения может быть использована для развития народного хозяйства и для производства предметов потребления. Милитаризация капиталистической экономики сдерживает рост производства средств производства для гражданских нужд и в еще большей мере сдерживает рост производства предметов потребления. Таким образом, *разбухание военной промышленности и сильное отставание от нее других отраслей означает усиление диспропорциональности капиталистического производства.*

Милитаризация экономики обостряет также противоречие между производством и потреблением. Средства, необходимые для милитаризации, буржуазные государства черпают главным образом за счет налогов с трудящихся. Но это означает дальнейшее ограничение потребления народных масс, вступающее во все более острое противоречие с капиталистическим расширенным воспроизводством. Отрицательное влияние милитаризации экономики на процесс воспроизводства будет подробнее показано в главе XVIII, §5.

Анализ В. И. Лениным расширенного воспроизводства в условиях роста органического строения капитала. Теория воспроизводства К. Маркса получила дальнейшее развитие в трудах В. И. Ленина «По поводу так называемого вопроса о рынках» (1893 г.), «К характеристике экономического романтизма» (1897 г.), «Развитие капитализма в России» (1899 г.) и др. В схеме расширенного воспроизводства К. Маркса предполагается неизменное органическое строение капитала. Развивая учение К. Маркса, В. И. Ленин дал новую схему расширенного воспроизводства, с учетом роста органического строения капитала.

Сопоставим ленинскую схему с Марксовой.

Схема К. Маркса

$$\begin{array}{l} \text{1й год} \left\{ \begin{array}{l} \text{I } 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ \text{II } 1500c + 750v + 750m = 3000 \end{array} \right. \\ \text{2й год} \left\{ \begin{array}{l} \text{I } 4400c + 1100v + 1100m = 6600 \\ \text{II } 1600c + 800v + 800m = 3200 \end{array} \right. \\ \text{3й год} \left\{ \begin{array}{l} \text{I } 4840c + 1210v + 1210m = 7260 \\ \text{II } 1760c + 880v + 880m = 3520 \end{array} \right. \\ \text{4й год} \left\{ \begin{array}{l} \text{I } 5324c + 1331v + 1331m = 7986 \\ \text{II } 1936c + 968v + 968m = 3872 \end{array} \right. \end{array}$$

Схема В. И. Ленина

$$\begin{array}{l}
 \text{1й год} \begin{cases} \text{I } 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ \text{II } 1500c + 750v + 750m = 3000 \end{cases} \\
 \text{2й год} \begin{cases} \text{I } 4450c + 1050v + 1050m = 6550 \\ \text{II } 1550c + 760v + 760m = 3070 \end{cases} \\
 \text{3й год} \begin{cases} \text{I } 4950c + 1075v + 1075m = 7100 \\ \text{II } 1602c + 766v + 766m = 3134 \end{cases} \\
 \text{4й год} \begin{cases} \text{I } 5467,5c + 1095v + 1095m = 7657,5 \\ \text{II } 1634,5c + 769v + 769m = 3172,5 \end{cases}
 \end{array}$$

В схеме К. Маркса, начиная со 2-го года и дальше, темпы роста производства в обоих подразделениях одинаковы (производство продукции каждого подразделения со 2 по 4-й год увеличивается на 21%), и удельный вес обоих подразделений также не изменяется (доля I подразделения в совокупном общественном продукте составляет 67,3%, а доля II подразделения — 32,7%). Между тем в схеме В. И. Ленина темпы роста I подразделения все время превосходят темпы роста II подразделения, причем за четыре года продукция I подразделения увеличивается на 27,6%, а продукция II подразделения — только на 5,7%. В результате удельный вес I подразделения увеличивается с 66,7 до 70,7%, а удельный вес II подразделения уменьшается с 33,3 до 29,3%.

В. И. Ленин применил открытый К. Марксом закон роста органического строения капитала к схеме расширенного воспроизводства и на этой основе дал убедительное обоснование закона опережающего роста производства средств производства. По этому поводу он писал: «Итак, единственно правильным выводом, который можно сделать из вышеизложенных исследований Маркса, будет тот, что в капиталистическом обществе производство средств производства *возрастает быстрее, чем производство средств потребления*».

В. И. Ленин расчленил продукцию самого I подразделения на две части: 1) средства производства для производства средств производства; 2) средства производства для производства предметов потребления. В ленинской схеме расширенного воспроизводства за несколько лет совокупный общественный продукт возрастает на 20%, в том числе средства производства для производства средств производства — на 36,7, средства производства для производства предметов потребления — на 9,5 и предметы потребления — менее чем на 6%. «Мы видим таким образом, — писал В. И. Ленин, — что всего быстрее возрастает производство средств производства для средств производства, затем производство средств производства для средств потребления и всего медленнее производство средств потребления».

Из закона опережающего роста производства средств производства В. И. Ленин сделал соответствующие выводы и в отношении реализации совокупного общественного продукта, указав, что «*рост капиталистического производства, а, следовательно, и внутреннего рынка, идет не столько на счет предметов потребления сколько на счет средств производства*» (курсив наш. — Э. Б.).

В. И. Ленин о противоречивом характере капиталистического воспроизводства. В. И. Ленин показал, что присущее капитализму противоречие между производством и потреблением обостряется в связи с преимущественным ростом производства средств производства, так как, с одной стороны, прогресс техники влечет за собой значительное расширение производства средств производства, с другой же стороны, пролетарское состояние масс, ухудшение их материального положения в результате усиления эксплуатации занятых рабочих, роста безработицы и т. д. ограничивают рост личного потребления.

По этому поводу В. И. Ленин писал: «Развитие производства (а, следовательно, и внутреннего рынка) преимущественно на счет средств производства кажется парадоксальным и представляет из себя, несомненно, противоречие. Это — настоящее «производство для производства», — расширение производства без соответствующего расширения потребления. Но это — противоречие не доктрины, а действительной жизни; это — именно такое противоречие, которое соответствует самой природе капитализма и остальным противоречиям этой системы общественного хозяйства. Именно это расширение производства без соответствующего расширения потребления и соответствует исторической миссии капитализма и его специфической общественной структуре: первая состоит в развитии производительных сил общества; вторая исключает утилизацию этих технических завоеваний массой населения».

Вместе с тем В. И. Ленин подчеркивал невозможность пропорционального развития капиталистического производства и неизбежность диспропорций в нем, указывая на то, что соответствие между отдельными частями общественного производства (по стоимости и по натуральной форме) постоянно нарушается в капиталистическом обществе вследствие анархии производства. Отсюда В. И. Ленин делал вывод о крайней противоречивости самого процесса реализации совокупного общественного продукта при капитализме, подчеркивая, что «процесс реализации идет не с идеально гладкой пропорциональностью, а лишь среди «затруднений», «колебаний», «кризисов» и пр.».

Из присущих капиталистическому воспроизводству противоречий В. И. Ленин делал вывод об исторически преходящем характере капиталистического строя, о неизбежности его революционного крушения и смены этого строя социалистическим.

Большой заслугой В. И. Ленина является то, что он защитил и отстоял Марксову теорию воспроизводства в борьбе против народников и так называемых «легальных марксистов».

Критика В. И. Лениным теории рынка народников. Вслед за мелкобуржуазным швейцарским экономистом Сисмонди народники утверждали, что реализация прибавочной стоимости на внутреннем рынке в чисто капиталистическом обществе невозможна.

Этот тезис они обосновывали следующим образом. Рабочие могут покупать товары только на сумму получаемой ими заработной платы, а так как с развитием капитализма положение рабочего класса ухудшается, то внутренний рынок не может расти за счет спроса рабочих. Что касается капиталистов, то, по словам народников, сами они могут предъявлять спрос на рынке только в той мере, в какой затрачивают прибавочную стоимость на свое личное потребление; но так как значительную часть прибыли капиталисты затрачивают на расширение производства, то это ограничивает их потребление, а вместе с тем и их спрос на рынке. Отсюда делался вывод, что для реализации прибавочной стоимости необходимы так называемые «третьи лица» — крестьяне и ремесленники. Но капитализм ведет к разорению массы мелких производителей, что означает, по мнению народников, сужение внутреннего рынка для капитализма. Поэтому реализация прибавочной стоимости внутри страны становится невозможной.

Единственным выходом из положения остается использование внешних рынков. Но в этом отношении, указывали народники, русский капитализм оказался в исключительно неблагоприятном положении, так как Россия вступила на путь капитализма позднее, чем другие страны, которые уже захватили внешние рынки в свои руки. Отсюда народники делали вывод, что проблема рынка для русского капитализма вообще неразрешима, а потому капитализм в России не может развиваться. Россия, утверждали они, должна пойти по некапиталистическому пути развития и прийти к социализму не через капитализм, а непосредственно от крестьянской общины.

Теория народников была направлена против марксизма и имела своей целью доказать, что главной революционной силой в России явится не пролетариат, а крестьянство. В своей критике этой теории В. И. Ленин показал следующие ее коренные ошибки:

Первая ошибка народников — неправильное отождествление размеров рынка с размерами потребления. Разорение мелких производителей означает сокращение их потребления; следовательно, утверждали народники, сокращается и их спрос на рынке. В. И. Ленин доказал, что этот вывод совершенно неверен, так как размеры спроса, предъявляемого на рынке, и размеры потребления — различные величины. Мелкие крестьяне ведут полунатуральное хозяйство, то есть в значительной мере потребляют продукты собственного хозяйства. Наоборот, наемные рабочие живут исключительно за счет продажи своей рабочей силы и все необходимые им предметы потребления покупают на рынке. Поэтому, разоряясь и превращаясь в наемного рабочего, бывший мелкий крестьянин, по выражению В. И. Ленина, «меньше потребляет, но больше покупает», то есть размеры его потребления уменьшаются, но размеры его спроса на рынке увеличиваются. Следовательно, разорение мелких производителей не сокращает, а, напротив, создает и расширяет внутренний рынок для капитализма.

Вторая ошибка народников — неправильное отождествление всего потребления с личным потреблением. В. И. Ленин подчеркивал, что рынок при капитализме растет не столько за счет личного потребления, сколько за счет производительного потребления, которое народники совершенно игнорировали. Это и было одной из основ их ошибочного утверждения о невозможности реализации прибавочной стоимости без «третьих лиц». На самом деле

реализация прибавочной стоимости вполне возможна и в условиях чистого капитализма, причем значительная часть ее реализуется не за счет личного потребления, а за счет производительного потребления, то есть путем покупки капиталистами добавочных средств производства, используемых для увеличения постоянного капитала.

Третья ошибка народников — одностороннее понимание ими процесса разложения крестьянства. Разложение крестьянства народники сводили только к обеднению и разорению мелких производителей, делая отсюда вывод, что разложение крестьянства обуславливает сокращение внутреннего рынка. В противовес народникам, В. И. Ленин доказал, что разложение крестьянства — это двусторонний процесс: с одной стороны, действительно происходит обеднение и разорение массы мелких крестьян, но, с другой стороны, одновременно происходит обогащение зажиточной крестьянской верхушки, которая превращается в сельскую буржуазию. А так как эта буржуазия увеличивает свое потребление, притом не только личное, но и производительное, расширяет свое хозяйство и покупает все большее количество орудий, машин, удобрений и т. д., то внутренний рынок не уменьшается, а, наоборот, увеличивается.

Четвертая ошибка народников — неправильное понимание ими роли внешнего рынка. Вслед за Сисмонди, народники считали, что без внешних рынков реализация прибавочной стоимости невозможна. В. И. Ленин доказал ошибочность этого утверждения. Высмеивая народников, он указывал на то, что вывоз капиталистами товаров за границу вовсе не означает, что они выбрасывают эти товары в море или даром отдают иностранцам. Вывозя товары за границу, капиталисты, в свою очередь, покупают взамен и ввозят другие товары. Следовательно, внешняя торговля не может служить какой-то отдушиной для реализации прибавочной стоимости.

Итак, В. И. Ленин пункт за пунктом разбил все положения теории рынка народников. Вместе с тем В. И. Ленин показал, что народники стояли на реакционных позициях, стремясь задержать развитие капитализма в России.

Критика В. И. Лениным извращений Марксовой теории воспроизводства «легальными марксистами». Представитель «легального марксизма» П. Струве, ссылаясь на схемы воспроизводства, утверждал, что К. Маркс якобы изображал капиталистическое хозяйство в виде гармонической системы, в которой все отрасли хозяйства развиваются пропорционально, в соответствии друг с другом. Марксову теорию реализации Струве называл «теорией пропорционального распределения». Вскрывая всю лживость этого утверждения, В. И. Ленин подчеркивал, что пропорциональность представляет собой лишь идеал капитализма, а не его действительность, и что, по Марксу, капиталистическому производству свойственна именно непропорциональность. «Струве, — писал В. И. Ленин, — напрасно называет теорию реализации теорией пропорционального распределения... Абстрактная теория реализации предполагает и должна предполагать пропорциональное распределение продукта между различными отраслями капиталистического производства. Но, предполагая это, теория реализации отнюдь не утверждает, что в капиталистическом обществе продукты всегда распределяются или могут распределяться пропорционально... Как и всякий другой закон капитализма, закон реализации „осуществляется лишь путем неосуществления“».

В. И. Ленин подверг критике также теорию рынка другого «легального марксиста» — Туган-Барановского. Последний утверждал, что размеры рынка совершенно не зависят от размеров личного потребления. С ростом техники, указывал он, быстро растет производство средств производства, а вместе с тем растет и рынок, причем этому росту рынка якобы нисколько не препятствует ухудшение положения народных масс, так как сокращение личного потребления с избытком компенсируется ростом производительного потребления. Первое подразделение, по Туган-Барановскому, может расти совершенно независимо от второго. Предположим даже, говорил он, что все рабочие, кроме одного, вытеснены машинами и что размеры личного потребления систематически сокращаются. Это, однако, нисколько не мешает реализации товаров, так как расширится производство угля, железа, машин и т. д., которые будут использоваться для нового производства угля, железа, машин и так до бесконечности.

В. И. Ленин показал, что Туган-Барановский извратил Марксову теорию воспроизводства, изображая I подразделение как нечто самодовлеющее и оторванное от II подразделения. На самом деле I подразделение производит средства производства не только для самого себя, но и для II подразделения; а потому рост I подразделения не может происходить без известного роста II подразделения.

В противовес Туган-Барановскому, утверждавшему об абсолютной независимости

производства от потребления, I подразделения от II подразделения, В. И. Ленин доказал, что эта «независимость» весьма относительна. «Но было бы ошибочно, — писал он, — понимать эту «независимость» в смысле полной оторванности производительного потребления от личного: первое может и должно расти быстрее второго (этим его «независимость» и ограничивается), но само собою разумеется, что в конечном счете производительное потребление всегда остается связанным с личным потреблением».

Борьба В. И. Ленина на два фронта. Творчески развивая Марксову теорию воспроизводства и защищая ее против всех врагов марксизма, В. И. Ленин вел борьбу на два фронта: с одной стороны, против народников, а с другой — против «легальных марксистов».

Народники выступали в качестве мелкобуржуазных критиков капитализма. Подчеркивая присущее капитализму противоречие между производством и потреблением, они делали отсюда ошибочный вывод о невозможности реализации прибавочной стоимости в рамках капитализма. «Легальные марксисты» же выступали в качестве буржуазных апологетов, утверждая, что реализация может при капитализме происходить беспрепятственно, без всяких противоречий и что капитализм способен к безграничному развитию.

В противовес народникам, В. И. Ленин доказал, что противоречие между производством и потреблением не исключает возможности реализации прибавочной стоимости и развития капитализма. Вместе с тем, в противовес «легальным марксистам», В. И. Ленин доказал, что капиталистическое воспроизводство представляет собой не гармонический, а глубоко противоречивый процесс. Антагонистические противоречия, присущие капиталистическому воспроизводству, могут быть уничтожены лишь путем революционного свержения капиталистического строя и перехода от капитализма к социализму. Таков основной вывод из ленинского анализа капиталистического воспроизводства.

Понятие национального дохода. В отличие от совокупного общественного продукта, *национальный доход представляет собой вновь созданную в течение данного года стоимость. Таким образом, национальный доход меньше, чем совокупный общественный продукт. Совокупный общественный продукт равняется по своей стоимости $c+v+m$, а национальный доход равняется $v+m$.*

Национальный доход при капитализме имеет две стороны: 1) он представляет собой сумму стоимостей; 2) он овеществлен в массе потребительных стоимостей. При простом воспроизводстве весь национальный доход воплощается в предметах личного потребления рабочих и капиталистов. При расширенном воспроизводстве только часть национального дохода воплощается в предметах личного потребления, а часть его воплощается в средствах производства, используемых для расширения производства.

В условиях чистого капитализма национальный доход равняется сумме переменного капитала и прибавочной стоимости, но в конкретной действительности кроме этих элементов в национальный доход входит также стоимость, созданная трудом мелких товаропроизводителей — крестьян и ремесленников.

Необходимо различать следующие стадии движения национального дохода: 1) производство; 2) распределение; 3) перераспределение и 4) расходование, или использование.

Источники национального дохода и факторы его роста. Национальный доход создается трудом людей, занятых в сфере материального производства. Его источниками при капитализме являются: 1) труд наемных рабочих, занятых в сфере материального производства; 2) труд производственно-технической интеллигенции, непосредственно обслуживающей капиталистическое производство; 3) труд мелких товаропроизводителей.

Наряду с *производственной сферой*, в которой создается совокупный общественный продукт и национальный доход, в капиталистическом обществе существует обширная *непроизводственная сфера*, охватывающая людей, занятых так называемыми услугами, — врачей, адвокатов и т. д., а также занятых в государственном аппарате и армии. Непроизводственная сфера не создает национального дохода, но существует за счет части национального дохода, созданного работниками производственной сферы.

С развитием капитализма происходит рост национального дохода. Каковы факторы его роста?

1. Увеличение количества труда, затрачиваемого в сфере материального производства. Чем большее количество труда затрачивается в обществе в течение данного года в сфере материального производства, тем больше и годовой национальный доход. В свою очередь, увеличение количества труда может быть результатом как увеличения числа занятых в сфере материального производства, так и удлинения рабочего дня и повышения интенсивности труда, то есть усиления эксплуатации наемных рабочих.

2. Повышение производительности труда. Это важнейший фактор роста национального дохода. Правда, повышение производительности труда не увеличивает национального дохода в стоимостном выражении: если, например, за год затрачивается 100 млрд. часов труда, в результате чего создается национальный доход в 400 млрд. долл., то от повышения производительности труда эта сумма не увеличивается. Однако рост производительности труда ведет к увеличению национального дохода в натуральном (вещественном) выражении, то есть та же стоимость будет воплощаться в большей массе разнообразных потребительных стоимостей.

При капитализме не наблюдается непрерывного роста национального дохода: он растет в периоды промышленного оживления и подъема, но сокращается в периоды кризисов. Например, в США национальный доход в период мирового экономического кризиса, с 1929 по 1933 год, уменьшился в реальном выражении на 39%.

В противоположность капитализму, социалистический строй обеспечивает непрерывный и быстрый рост национального дохода.

Распределение национального дохода между различными классами. Национальный доход при капитализме, поскольку он создается наемными рабочими, делится на две антагонистические части — заработную плату, получаемую классом наемных рабочих, и прибавочную стоимость, присваиваемую эксплуататорскими классами. В свою очередь, прибавочная стоимость делится между различными группами эксплуататоров, принимая формы промышленной прибыли, торговой прибыли, ссудного процента и земельной ренты.

Та часть национального дохода, которая создается трудом мелких товаропроизводителей, также подвергается распределению, причем она делится на доходы, получаемые самими мелкими производителями, и доходы, присваиваемые капиталистами и землевладельцами за счет эксплуатации мелких производителей. Через механизм неэквивалентного обмена часть стоимости, созданной трудом мелких товаропроизводителей, переходит в руки торговых и промышленных капиталистов и капиталистических монополий; путем уплаты процентов по ипотечной задолженности часть стоимости, созданной трудом мелких и средних фермеров, переходит в руки капиталистических банков; наконец, через платеж арендной платы мелкими крестьянами помещикам часть стоимости, созданной трудом крестьян, присваивается землевладельцами.

В конечном итоге весь национальный доход капиталистического общества делится на две группы доходов: 1) *трудовые доходы*, получаемые наемными рабочими, служащими и мелкими товаропроизводителями; 2) *нетрудовые доходы*, получаемые капиталистами и помещиками за счет эксплуатации рабочих и мелких производителей.

Антагонистический характер капиталистического производства обуславливает антагонистический характер распределения национального дохода при капитализме. Это выражается, в частности, в том, что с развитием капитализма растет доля буржуазии во всем национальном доходе и падает доля пролетариата.

Перераспределение национального дохода. Основными доходами при капитализме являются заработная плата, прибыль и рента. Производными доходами являются те доходы, которые образуются в результате перераспределения национального дохода и которые имеют своим источником основные доходы. К производным доходам относятся доходы тех слоев, которые заняты в непроизводственной сфере, например адвокатов, врачей, чиновников, духовенства, военнослужащих. Каждый производный доход имеет своим источником тот или иной из основных доходов. Так, гонорар адвоката или врача черпается из прибыли капиталиста или ренты землевладельца, если к услугам адвоката или врача прибегает капиталист или землевладелец, либо же этот гонорар черпается из заработной платы рабочего, если к услугам врача или адвоката прибегает рабочий.

Одним из главных каналов возникновения производных доходов является оплата за счет основных доходов так называемых «услуг», оказываемых работниками непроизводственной сферы: врачами, адвокатами, парикмахерами, домашней прислугой и т. п. Труд этих слоев общества является непроизводительным трудом: он не создает ни материальных благ, ни стоимости и прибавочной стоимости. И хотя получаемые ими доходы являются для них трудовыми доходами, источником для оплаты их услуг служит не их собственный труд, а стоимость, созданная трудом производительных рабочих. При капитализме работники непроизводственной сферы обслуживают главным образом эксплуататорские классы.

Роль государственного бюджета в перераспределении национального дохода. К числу производных доходов относятся также доходы буржуазных государств, которые черпаются в конечном счете из доходов населения, главным образом путем взимания налогов. Характеризуя роль налогов, К. Маркс писал: «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музеи и готические башни, цивильный лист и табель о рангах, — все эти сказочные создания в зародыше покоятся в одном общем семени — в *налогах*... Экономическим воплощением существования государства являются *налоги*». После второй мировой войны на долю налогов приходится свыше 90% всех доходов государственного бюджета США и Англии.

Налоги при капитализме служат орудием дополнительной эксплуатации рабочего класса: если в самом процессе производства труд наемных рабочих делится на необходимый и прибавочный, то посредством налогов буржуазное государство уже вне процесса производства осуществляет в принудительном порядке безвозмездный вычет из необходимого труда.

Налоговое ограбление рабочего класса и других слоев трудящихся усиливается по мере роста непроизводительных расходов буржуазных государств. В эпоху империализма систематический рост налогов в капиталистических странах тесно связан с милитаризмом и гонкой вооружений. Вторая мировая война и послевоенная гонка вооружений в капиталистических странах привели к громадному росту налогов. За период с 1913 по 1962 год налоговое обложение в реальном выражении (в ценах 1913 г.) увеличилось в США с 2,3 млрд. до 46,6 млрд. долл., то есть более чем в 20 раз, в Англии — с 245 млн. до 1756 млн. ф. ст., то есть более чем в 7 раз, во Франции — с 5,2 млрд. до 32,8 млрд. франков, то есть более чем в 6 раз.

Бремя налогов буржуазия перекладывает на трудящиеся массы. Например, в ФРГ, где государственные и местные налоги увеличились за 1951/52—1958/59 годы в 1,8 раза, налоги, которые целиком или главным образом уплачиваются трудящимися, возросли в 3 раза, достигнув около 70% общей суммы налоговых поступлений. В то же время налоги с капиталистов были значительно снижены.

Через механизм государственного бюджета в капиталистических странах осуществляется перераспределение национального дохода в ущерб трудящимся массам и в пользу буржуазии. Путем налогов, а также посредством инфляции, буржуазное государство урезывает и без того скудные доходы трудящихся. С другой стороны, значительная часть государственных расходов представляет собой прямое или скрытое финансирование за государственный счет капиталистов. В руки монополий поступают огромные средства из государственного бюджета в порядке оплаты военных заказов, предоставления правительствам кредитов и субсидий и уплаты процентов по государственным займам капиталистам, являющимся главными держателями государственных займов.

Использование национального дохода при капитализме. После своего распределения и перераспределения национальный доход используется для различных целей.

Во-первых, часть национального дохода расходуется на *личное потребление работников сферы материального производства* — рабочих, крестьян и ремесленников. Удельный вес этой части во всем национальном доходе с развитием капитализма падает.

Во-вторых, часть национального дохода расходуется на *потребление работников непроизводственной сферы*, к числу которых относятся работники торговли, кредитных учреждений, государственных учреждений, а также те работники непроизводственной сферы, которые заняты оказанием услуг остальному населению.

В-третьих, большая часть национального дохода при капитализме затрачивается на *личное*

потребление эксплуататорских классов.

В-четвертых, часть национального дохода при капитализме используется для *покрытия непроизводительных расходов в сфере обращения* — расходов на рекламу, на содержание торговых помещений, на ведение торгового счетоводства и т. п.

В-пятых, большая и притом возрастающая доля национального дохода в капиталистических странах после изъятия ее в государственный бюджет затрачивается на *покрытие непроизводительных военных расходов*. Если в 1939 году прямые военные расходы составляли только 1,5% национального дохода США, то с 1950 по 1963 год военные расходы вместе с пенсиями ветеранам войны поглотили 13,2% национального дохода США.

В-шестых, часть национального дохода служит *фондом капиталистического накопления* и используется для расширенного воспроизводства, а также для строительства в непроизводственных отраслях (жилищное строительство, строительство торговых предприятий, культурных учреждений и т. п.).

Общая картина использования национального дохода в условиях современного капитализма такова: меньшая часть его затрачивается на потребление работников производственной сферы и на расширенное воспроизводство, то есть используется для производительных целей, большая же его часть используется для целей непроизводительного потребления эксплуататорских классов и работников непроизводственной сферы, а также для непроизводительного военного потребления. Такое использование национального дохода выражает свойственные капитализму паразитизм и расточительство.

Кейнсианская теория воспроизводства. В первой половине XIX века вульгарные экономисты в своей трактовке капиталистического воспроизводства прибегали к примитивным методам буржуазной апологетики. Например, Ж.-Б. Сэй проповедовал идею, будто капиталистическое производство всегда находится в равновесии с потреблением, предложение балансируется со спросом и реализация общественного продукта не наталкивается на противоречия. В XX веке методы буржуазной апологетики стали более тонкими и изощренными. В условиях общего кризиса капитализма широкое распространение получила кейнсианская теория, которая признает наличие некоторых «недостатков» в капиталистической экономике, но считает их вполне устранимыми в рамках капитализма с помощью государственного «регулирования».

Дж. М. Кейнс исходит из того, что решающую роль в процессе воспроизводства играет спрос и что размеры производства и темпы его роста зависят от размеров и темпов роста предъявляемого на рынке спроса на товары. «Потребление, — заявляет Кейнс, — ...является единственной целью всякой хозяйственной деятельности. Возможности получения работы неизбежно ограничены масштабами совокупного спроса. Совокупный спрос может проистекать только из нынешнего потребления или из нынешних мероприятий, обеспечивающих будущее потребление». Главным недостатком современного капитализма Кейнс считает то, что размеры потребления и спроса недостаточны для полного использования всех производственных и трудовых ресурсов. В отличие от Сэя, Кейнс признает наличие при капитализме несоответствия между производством и потреблением, предложением и спросом. Он пытается установить причины несоответствия и найти лекарство против этой болезни.

Кейнс применяет следующие понятия и формулы: 1) доход = ценности продукции = потреблению + инвестиции; 2) сбережение = доходу — потребление; отсюда 3) сбережение = инвестиции.

Трудности реализации продукции и границы расширенного воспроизводства Кейнс усматривает прежде всего в ограниченности потребительского спроса на товары, а эту ограниченность он выводит из вечного психологического закона отставания роста потребления от роста дохода. По его словам, с увеличением дохода у людей возрастает склонность к сбережениям и уменьшается склонность к потреблению. «Чем крупнее наши доходы, тем больше, к несчастью, разница между нашими доходами и нашим потреблением».

Кроме потребительского спроса, по Кейнсу, существует спрос на «капитальные блага», то есть на средства производства, зависящий от размеров инвестиций (капиталовложений). Если бы недостаток потребительского спроса компенсировался большими и быстро растущими инвестициями, то, по мнению Кейнса, реализация общественного продукта и расширенное воспроизводство могли бы происходить беспрепятственно. Но беда в том, что и спрос на

средства производства недостаточен вследствие ограниченности инвестиций. Эту ограниченность Кейнс объясняет в значительной мере тоже психологическими факторами — неуверенностью капиталистов в будущем, опасениями экономических и политических потрясений, так называемым «предпочтением ликвидности», то есть тем, что капиталисты предпочитают иметь капиталы в наиболее надежной и мобильной денежной форме, чем идти на риск вложения их в предприятия, и т. д. Важным фактором, ограничивающим объем инвестиций, Кейнс считает слишком высокий уровень ссудного процента.

Видя корень зла в недостаточности «эффективного спроса», считая именно ее ответственной за массовую безработицу, трудности реализации и низкие темпы расширенного воспроизводства, Кейнс ищет лекарства против этих «болезней» капитализма в государственных мероприятиях по увеличению спроса и занятости. Он высказывается за «расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать». Эти функции, по его мнению, должны состоять в том, чтобы государство, с одной стороны, увеличивало потребительский спрос путем увеличения своих расходов, а с другой — стимулировало рост инвестиций посредством увеличения денежного обращения и снижения нормы процента.

Одним из элементов кейнсианского учения является теория так называемого мультипликатора. Кейнс указывает, что инвестиции ведут к многократному увеличению потребления, так как первоначальные инвестиции вызывают некоторый прирост занятости и дохода, а это стимулирует новые инвестиции, которые снова ведут к росту занятости и дохода и т. д. Если, например, прирост инвестиций составляет 1 млрд. ф. ст., то прирост дохода может составить 3 млрд. ф. ст. Отношение прироста дохода к приросту инвестиций и есть мультипликатор, который в данном примере равняется $3/1 = 3$. Сам же мультипликатор, по Кейнсу, находится в прямой зависимости от величины «склонности к потреблению», которая измеряется удельным весом личного потребления в национальном доходе. Отсюда следует вывод, что «склонность к потреблению» через мультипликатор определяет весь процесс расширенного воспроизводства.

Кейнсианская теория воспроизводства совершенно неправильно понимает взаимодействие между производством и потреблением, между производством и спросом. Утверждая, будто единственной целью всякой хозяйственной деятельности является потребление, Кейнс извращает сущность капиталистической экономики, в которой движущим мотивом для капиталистов служит не потребление, а погоня за прибылью. Исходя из антимарксистской меновой концепции, Кейнс неверно понимает и роль спроса. *Вопреки Кейнсу, в процессе расширенного воспроизводства главенствующее значение принадлежит не спросу, а производству.* Как было уже показано выше, при рассмотрении схемы расширенного воспроизводства, не размеры производства определяются размерами рынка, а наоборот: на основе расширенного воспроизводства увеличивается спрос на предметы потребления, и в особенности на средства производства, в результате чего расширяется внутренний рынок.

Ошибочны и те формулы, которые были приведены выше и из которых исходит Кейнс. Стоимость произведенной в обществе продукции равняется $c+v+m$; она превышает национальный доход $v+m$, так как включает в себя и постоянный капитал — c . Отождествляя стоимость продукции с доходом, Кейнс фактически солидаризируется с догмой Смита, несостоятельность которой уже была показана. Неправильна не только первая формула Кейнса, в которой он приравнивает стоимость продукции к доходу, но и вторая формула, в которой сбережение определяется как разность между доходом и потреблением. Дело в том, что в качестве «сбережений» выступает не только та часть национального дохода, которая не обращается на личное потребление, но и часть постоянного капитала (амортизационный фонд). Наконец, неверна и третья формула Кейнса, в которой сбережения приравниваются к инвестициям, под которыми он понимает капиталовложения, используемые для расширенного воспроизводства. В действительности часть «сбережений» используется для возмещения постоянного капитала, следовательно, для простого воспроизводства; кроме того, не все «сбережения», образовавшиеся в данный период, инвестируются в производство, а часть их оседает в виде неиспользуемых для расширенного воспроизводства денежных накоплений.

Коренной порок кейнсианской теории состоит в том, что она игнорирует реальные противоречия капиталистического воспроизводства — между общественным производством и частным присвоением, между производством и потреблением и т. д., подменяя их вымышленными противоречиями. К последним относится столь подчеркиваемое Кейнсом несоответствие между ростом дохода и ростом потребления. В действительности подавляющая часть трудящихся потребляет весь свой доход, не имея возможности делать сбережения; несоответствие же имеется не между ростом дохода и ростом потребления, а между ростом капиталистического производства, с одной стороны, и ограниченностью доходов и потребления трудящихся — с другой. Выдвигая якобы вечный психологический «закон»

отставания потребления от дохода, Кейнс сваливает в одну кучу потребление всех классов общества, игнорирует классовый антагонизм между пролетариатом и буржуазией, затушевывает ухудшение положения рабочего класса при капитализме.

Кейнс неправильно объясняет не только ограниченность потребительского спроса, но и факторы, регулирующие размеры инвестиций. Во-первых, исходя из своей идеалистической методологии, он и здесь ставит на первый план субъективно-психологические факторы, а не объективные экономические условия. Не потому низки темпы расширенного воспроизводства в условиях современного капитализма, что у капиталистов ослабела «склонность» к инвестициям, а наоборот: меньшая «склонность» вкладывать капиталы в предприятия объясняется обострившимися противоречиями капиталистического воспроизводства, торможением прогресса техники монополиями, хронической недогрузкой производственного аппарата и т. д., то есть объективными экономическими условиями. Во-вторых, Кейнс крайне преувеличивает роль нормы процента, выдавая ее за главный регулятор объема капиталовложений. На самом же деле низкий уровень процента нередко сочетается с низким уровнем инвестиций, как это и наблюдалось, вопреки теории Кейнса, особенно в 30-х годах.

Что касается кейнсианской теории мультипликатора, то она отражает некоторые реальные экономические явления, но в искаженном виде. В известных рамках рост капиталовложений в одни отрасли может благодаря наличию цепной связи между различными отраслями вызвать увеличение занятости и дохода в ряде отраслей. Но Кейнс искажает причинную связь явлений, когда изображает «склонность к потреблению» как решающий фактор, якобы определяющий величину мультипликатора и через него величину национального дохода. В действительности сами размеры потребления определяются величиной национального дохода и его распределением между общественными классами. Кейнсианская теория мультипликатора игнорирует отставание платежеспособного спроса трудящихся от роста капиталистического производства и ставит вещи на голову, определяя расширенное воспроизводство «склонностью к потреблению».

Несостоятельность теории Кейнса предопределяет и несостоятельность тех рецептов, которые он предлагает для «исцеления» капитализма. Вмешательство буржуазного государства не способно придать капиталистическому расширенному воспроизводству ту интенсивность и те темпы, какие оно имело в былые времена. Фактически *кейнсианская апология государственных расходов — под предлогом их стимулирующего воздействия на спрос, производство и занятость — есть апология милитаризма*, поскольку буржуазные государства увеличивают главным образом свои военные расходы. А милитаризация экономики не преодолевает, но, напротив, обостряет противоречия капиталистического воспроизводства.

Следует, однако, иметь в виду, что в самом кейнсианстве имеется два течения. Правые кейнсианцы делают упор на мерах, стимулирующих рост прибылей капиталистов. Во имя этого они ратуют за снижение реальной заработной платы с помощью «умеренной инфляции» и за государственное субсидирование монополий посредством военных заказов, увеличения государственных закупок к т. п. Что же касается левых кейнсианцев (к их числу принадлежит Джоан Робинсон), то они высказываются за повышение заработной платы как средство увеличения спроса и стимулирования расширенного воспроизводства. Но наивно полагать, что капиталисты добровольно согласятся повышать заработную плату и уменьшать свои прибыли во имя обеспечения условий для реализации своих товаров. Ведь реализация нужна капиталистам не сама по себе, а ради получения максимума прибыли.

Критика «теории экономического роста». После второй мировой войны кейнсианская теория стала подвергаться критике со стороны ряда буржуазных экономистов за то, что она не уделяет должного внимания проблеме экономического роста. В отличие от Кейнса, ставившего во главу угла проблему занятости, полного использования производственных и трудовых ресурсов капиталистического общества, представители современной буржуазной «теории экономического роста» — английский экономист Р. Харрод, американский экономист Е. Домар и др. — считают главной проблемой обеспечение устойчиво высоких темпов роста капиталистического производства.

Особое внимание со стороны современных буржуазных экономистов к темпам роста — не случайное явление. Оно объясняется, во-первых, явным отставанием капиталистических стран от социалистических по темпам роста производства и, во-вторых, тревожащим буржуазных идеологов снижением темпов роста производства в главной капиталистической стране за последнее время. Среднегодовой темп прироста промышленной продукции в США снизился с 5,9% в 1940—1953 годах до 3,1% в 1953—1963 годах.

Критикуя Кейнса, Р. Харрод писал: «Полная занятость — это одно, а устойчивый темп развития — совершенно другое. Стремление обеспечить полную занятость в пределах короткого периода без всякого учета тех условий, которые необходимы для обеспечения устойчивого темпа развития, говорит о близорукости». Вместо идеи полной занятости Харрод выдвигает на авансцену идею устойчивого темпа развития. В свою очередь, Е. Домар утверждает, что праздные капитальные ресурсы образовались из-за низких темпов экономического роста и что «существует норма роста дохода, ...которая, будучи достигнута, не ведет к уменьшению нормы прибыли, недостатку условий для инвестирования, хронической безработице и другим подобным бедствиям». Представители современной «теории экономического роста» занимаются конструированием моделей того экономического роста, который обеспечил бы капитализму устойчивость, полное использование всех ресурсов и способность успешно соревноваться с социалистической системой.

Обозначая через G (от слова «growth» — рост) прирост общего выпуска продукции, выраженный в виде доли всего выпуска, через C (от слова «capital» — капитал) — капиталоемкость или прирост остатка всех видов благ за данный период, деленный на прирост продукции за тот же период, и через S (от слова «saving» — сбережение) — долю дохода, идущую на сбережение, Харрод строит следующее уравнение: $GC=S$, откуда следует, что $G=S/C$, то есть темп прироста производства прямо пропорционален размерам сбережений и обратно пропорционален капиталоемкости производства.

Вслед за этим Харрод конструирует такое «фундаментальное уравнение», которое, по его словам, «выражает равновесие непрерывного поступательного движения». Оно выглядит так:

$$Gw \times Cr = S,$$

где Gw — «гарантированный темп роста», а Cr — «требуемый коэффициент капитала».

Иначе говоря, идея Харрода сводится к тому, что путем определения на должном уровне нормы накопления (называемой им «долей дохода, идущей на сбережения») может быть достигнут устойчивый экономический рост в рамках капитализма на неограниченное будущее.

Коренной методологический порок теории «экономического роста» состоит в том, что она абстрагируется от присущих капиталистическому воспроизводству внутренних противоречий: При капитализме возобновление производства в расширенном масштабе возможно только при условии реализации совокупного общественного продукта, произведенного за предшествующий период. В свою очередь, реализация наталкивается, во-первых, на обусловленное усилением капиталистической эксплуатации, несоответствие между ростом производства и ростом платежеспособного спроса, во-вторых, на непропорциональный рост различных сфер и отраслей капиталистического производства. Теоретики «экономического роста» отвлекаются от присущих капитализму экономических и классовых противоречий и в результате приходят к апологетическому выводу о возможности устойчиво высокого и непрерывного роста капиталистического производства.

Самые формулы Харрода построены так, что в них затушевывается специфика капиталистического воспроизводства. В этих формулах фигурируют некие «всеобщие» величины, применимые к любому экономическому строю общества, но не такие величины, которые выражают капиталистические производственные отношения. Например, «сбережение» определяется как идущая на накопление доля «дохода» вообще. Но при капитализме существует капиталистическое накопление, и норма этого накопления характеризуется отношением капитализируемой части прибавочной стоимости ко всей прибавочной стоимости. Считая, что темп расширенного воспроизводства зависит только от величины «сбережения», Харрод неправомочно игнорирует проблему реализации, являющуюся крайне острой для капитализма вообще, а для современного капитализма в особенности.

Теория «экономического роста» искажает действительность, видя корень зла в недостаточности накопления. Эта теория утверждает, что все дело в размерах сбережений и что путем их увеличения можно укрепить капитализм. Но на самом деле капитализм страдает не от недостаточности, а от относительной избыточности накопления, то есть накапливаемые капиталы не находят себе достаточного применения и значительная часть их бездействует. Так, в США с 1949 по 1962 год внутренние и долгосрочные внешние ресурсы корпораций возросли с 19,2 млрд. до 45,1 млрд. долл., а вложения в основной капитал — с 16,3 млрд. до 32 млрд. долл. Это означает, что ресурсы корпораций превышали их капиталовложения (в основной капитал) в 1949 году на 18%, а в 1962 году — уже на 41%. Рост накоплений опережает рост капиталовложений. Следовательно, не недостаточность накоплений, а

присущие современному капитализму противоречия обуславливают низкие темпы капиталистического расширенного воспроизводства.

Современная теория «экономического роста» стремится к сохранению и упрочению капиталистического строя путем повышения темпов роста производства. В этом и заключается ее буржуазная классовая сущность.

Критика буржуазных определений национального дохода. При определении национального дохода буржуазные экономисты обычно объединяют производство материальных благ и непроеизводственную сферу, трактуя национальный доход как совокупность произведенных материальных благ и оказанных услуг. Например, по словам английского экономиста Колина Кларка, «национальный доход может быть определен для какого-либо периода как те блага и услуги, которые образуются в течение данного периода и которые обычно обмениваются на деньги». В свою очередь, американский экономист С. Кузнец утверждает, что национальный доход «включает поток всех товаров и услуг конечным потребителям», в том числе и «услуги, оказываемые правительствами конечным потребителям».

Теоретическая порочность такого понимания национального дохода состоит прежде всего в смешении труда, создающего материальные блага, и труда, не создающего их. Национальный доход создается лишь в сфере материального производства. Что же касается так называемых «услуг», оказываемых лицами, занятыми в непроеизводственной сфере, то они представляют собой труд, который не создает национального дохода, ибо он не создает материальных благ. Оплата этих услуг означает лишь перераспределение национального дохода, а не его создание. *Складывая материальные блага с «услугами», буржуазные экономисты смешивают основные, или первичные, доходы с производными, или вторичными, доходами.*

Апологетический характер указанной трактовки национального дохода буржуазными экономистами состоит прежде всего в том что они выдают непроеизводительную растрату части национального дохода на оплату «услуг» чиновников, военнослужащих, прислуги и т. д. за его создание.

Отождествляя получение дохода теми или иными слоями капиталистического общества с созданием ими соответствующей части национального дохода, буржуазные статистики при подсчете национального дохода прибавляют к стоимости, созданной в производстве материальных благ, доходы работников свободных профессий, прислуги, чиновников и т. д., тогда как на самом деле эти доходы являются вычетом из национального дохода, созданного работниками сферы материального производства. Таким образом, буржуазная трактовка национального дохода ведет к *преувеличенным оценкам национального дохода капиталистических стран*. Например, из исчисляемого американской статистикой национального дохода США примерно 20—25% представляют собой результат двойного счета, неправильного прибавления производных доходов к основным.

Далее, путем причисления всякого рода «услуг» к источникам национального дохода буржуазные экономисты затушевывают дополнительную эксплуатацию трудящихся, осуществляемую через государственный бюджет, и оправдывают рост военных расходов буржуазных государств. Например, американский экономист Хансен прямо называет государственные расходы «производительными», заявляя, что «государственные расходы имеют следствием возникновение производительного процесса и вливание фондов в поток доходов точно так же, как это делает любое частное предприятие». Характерно, что и военные расходы Хансен рассматривает как «расходы, создающие доход». Но это — вопиющее искажение фактов. Подавляющая часть расходов буржуазного государства, в частности его военные расходы, имеет непроеизводительный характер; они означают не создание дополнительного национального дохода, а растрату части национального дохода, созданного в сфере материального производства.

Критика буржуазных учений о трех источниках национального дохода. Еще в первой половине XIX века французский вульгарный экономист Сэй выступил с теорией трех факторов производства и трех источников дохода. Согласно этой теории, в любом обществе в процессе производства участвуют три фактора — труд, капитал и земля, причем каждый из них оказывает свою «производительную услугу» и создает особый вид дохода. По Сэю, труд рабочих создает заработную плату, капитал — прибыль, а земля — земельную ренту.

Теория «факторов производства» имеет распространение и в буржуазной политической

экономии XX века. Например, современный американский экономист Шауп заявляет: «Заработная плата и жалование являются, говоря попросту, оплатой труда. Сумма остальных трех платежей — рента, процент и прибыль — представляет собой главным образом доход с имущества и в качестве такового это — плата за пользование землей и капиталом».

Теория трех факторов производства смешивает явления совершенно различного порядка. Труд представляет собой производительную деятельность людей, земля является частью неорганической природы как таковой, а капитал — это производственное отношение буржуазного общества, сумма стоимостей, приносящих прибавочную стоимость путем эксплуатации капиталистами наемных рабочих. Высмеивая «триединую формулу» Сэя, К. Маркс писал: «...Мнимые источники богатства, которым можно располагать каждый год (имеются в виду капитал, земля и труд. — Э. Б.), относятся к совершенно различным сферам и не имеют ни малейшего сходства между собой. Они относятся друг к другу примерно так же, как нотариальные пошлины, свекла и музыка».

Далее, *порочность учения о трех источниках национального дохода состоит в том, что оно смешивает получение части национального дохода с его созданием*. То обстоятельство, что капиталисты и землевладельцы присваивают часть национального дохода в форме прибыли и ренты, вовсе не означает, что они сами или принадлежащие им средства производства и земля создают эти доходы. Национальный доход есть вновь созданная стоимость, а стоимость создается только трудом, затраченным в сфере материального производства.

Теория трех факторов производства и трех источников дохода направлена к оправданию доходов эксплуататорских классов буржуазного общества и самого существования этих классов. Разоблачив эту теорию, К. Маркс доказал, что капитал вовсе не является источником прибыли, но служит капиталисту своего рода насосом для выкачивания прибавочной стоимости, а земля также отнюдь не является источником земельной ренты, но служит землевладельцу магнитом для притягивания части прибавочной стоимости в форме ренты.

Классовое назначение буржуазных теорий национального дохода состоит в стремлении буржуазных апологетов скрыть антагонистический характер производства и распределения национального дохода при капитализме, затушевать капиталистическую эксплуатацию.

ГЛАВА XVI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И ИХ УГЛУБЛЕНИЕ В ЭПОХУ ИМПЕРИАЛИЗМА

Теория капиталистического воспроизводства выясняет, какие условия необходимы для нормального, бесперебойного хода капиталистического производства, для полной реализации совокупного общественного продукта. Однако в капиталистическом обществе реализация товаров и расширение производства не происходят непрерывно, как это имеет место при социализме, но прерываются кризисами перепроизводства. Теория кризисов должна ответить прежде всего на следующие три основных вопроса: 1) почему кризисы возможны; 2) почему они неизбежны; 3) почему кризисы происходят периодически? Вместе с тем должны быть рассмотрены и последствия кризисов.

Общая основа возможности кризисов. До К. Маркса многие экономисты отрицали возможность общего перепроизводства товаров, признавая лишь возможность частичного перепроизводства. Такую теорию выдвинули английский экономист Джеймс Милль и глава французской вульгарной политической экономии Ж.-Б. Сэй. Исходя из того, что товары обмениваются на товары, Сэй утверждал, что предложение одного товара есть в то же время спрос на другой товар. А отсюда Сэй делал вывод, что между предложением и спросом всегда существует равновесие и перепроизводство товаров в масштабе всего общества якобы невозможно. На той же позиции стоял Д. Рикардо.

К. Маркс подверг глубокой критике это учение Сэя и Рикардо. Ошибочен их основной тезис, будто товары обмениваются на товары. В действительности же товары обмениваются на деньги, и нельзя сводить товарное обращение к непосредственному товарообмену.

Общей основой возможности кризисов является присущее еще простому товарному производству противоречие между частным и общественным трудом. Частные собственники производят товары без предварительного учета и знания общественных потребностей. Поэтому вполне возможно, что товары будут произведены в излишнем количестве по сравнению со спросом на них и не найдут сбыта.

Абстрактные возможности кризисов в простом товарном хозяйстве. Первая возможность кризисов связана с функцией денег как средства обращения.

Как известно, простое товарное обращение выражается формулой $T—D—T$, в отличие от непосредственного товарообмена $T—T$. При непосредственном обмене продажа и покупка сливались в едином акте, а потому еще не могло быть никакого разрыва между ними. Иначе обстоит дело при товарном обращении: здесь продажа и покупка представляют собой два особых акта, не совпадающих друг с другом во времени. Поэтому продажа одного товара сама по себе еще не является покупкой другого товара и отнюдь не обязательно, чтобы между предложением и спросом всегда существовало равновесие. Товаровладелец, продав свой товар, может воздержаться от покупки чужого товара и изъять деньги из обращения, поскольку деньги представляют собой всеобщий эквивалент, за который в любое время может быть куплен любой товар. Итак, за актом $T—D$ может не последовать акт $D—T$, между продажей и покупкой может произойти разрыв.

Но если А, продав свой товар, не купит товара у Б, то, значит, Б не сможет реализовать свои товары, а следовательно, не сможет купить товары у В; в результате этого В, в свою очередь, не сможет реализовать свои товары и купить товары у Г и т. д.

Вторая возможность кризисов связана с функцией денег как средства платежа. Товаровладелец может оказаться неплатежеспособным к моменту истечения срока его долгового обязательства. Эта неплатежеспособность возможна по двум причинам: 1) в силу падения цен на товары; 2) вследствие задержки в реализации товаров.

Предположим, что ткач купил у прядильщика пряжу на сумму 100 ф. ст. в кредит, выдав вексель на эту сумму сроком на три месяца. Вступая в эту кредитную сделку, ткач рассчитывал на то, что за три месяца он продаст свою ткань на рынке по определенной цене и в результате этого выручит такую сумму денег, которая будет достаточна для погашения его долга прядильщику. Однако товаропроизводитель предполагает, а рыночная стихия

располагает, внося свои коррективы во все его расчеты. Вполне возможно, что за три месяца цена ткани понизится и в результате ткач выручит от продажи своего товара не 100, а только 50 ф. ст. В таком случае в момент наступления срока платежа по векселю ткач не будет иметь необходимых денег. С другой стороны, вполне возможно, что ткачу понадобится не три, а четыре или пять месяцев для продажи ткани. В таком случае по истечении трех месяцев, когда наступит срок платежа, ткач опять-таки окажется неплатежеспособным.

Так как кредитные отношения охватывают ряд товаровладельцев, то неплатежеспособность одного из них влечет за собой неплатежеспособность ряда других. Например, если А купил в кредит товары у Б, Б — у В, В — у Г, а затем А оказывается неплатежеспособным и не платит по своему долговому обязательству Б, то в результате Б не получит денег, необходимых ему для уплаты долга В, тем самым В не сможет уплатить по своему обязательству Г и т. д. Но если множество товаровладельцев окажутся неплатежеспособными, то это отразится на всем процессе реализации. В случае своей неплатежеспособности ткач, например, не сможет купить пряжу для продолжения своего производства, а это означает, что прядильщик не сможет продать пряжу и купить хлопок, хлопковод не сможет продать хлопок и купить орудия производства и т. д. В таком случае получится общий избыток предложения товаров над спросом на них, общее перепроизводство и кризис.

Реальные возможности кризисов в кругообороте и воспроизводстве капитала. Обе эти возможности кризисов являются в условиях простого товарного хозяйства, по выражению К. Маркса, только абстрактными, или формальными, возможностями. Они конкретизируются и превращаются в реальные возможности кризисов в процессе кругооборота капитала.

Во-первых, возможность всеобщего разрыва между продажами и покупками при капитализме реальнее, чем при простом товарном производстве. В общественном масштабе кругообороты многих индивидуальных капиталов переплетаются, взаимосвязаны, и если прервется один кругооборот, то это не может не сказаться на многих других.

Во-вторых, всеобщий разрыв цепи долговых обязательств при капитализме становится вполне реальной возможностью. В условиях простого товарного хозяйства продажа товаров в кредит еще не имела широкого распространения, так что неплатежеспособность отдельных товаропроизводителей не могла вызвать массовых банкротств и потрясений всей хозяйственной жизни общества. Напротив, при капитализме продажа товаров в кредит получает всеобщее распространение. А поскольку каждый капиталист продает свои товары в кредит и, в свою очередь, покупает товары в кредит у других капиталистов, постольку разрыв цепи долговых обязательств в случае неплатежеспособности заемщиков не локализуется в узких рамках, но может привести к потрясению всей хозяйственной жизни общества.

Еще более реальной возможность кризисов становится в связи с условиями воспроизводства общественного капитала. Как было показано выше (см. главу XV), для реализации совокупного общественного продукта необходимы определенные соотношения между производством средств производства и производством предметов потребления, а также внутри каждого из этих подразделений. Однако при анархии капиталистического производства не существует никакого механизма, который обеспечивал бы поддержание необходимой пропорциональности между различными сферами и отраслями производства. Поэтому реальной возможностью является нарушение условий реализации совокупного общественного продукта и кризис.

Поскольку между продажами и покупками может произойти разрыв, постольку наступление кризиса возможно. Но, с другой стороны, за продажей может последовать покупка без всякого разрыва между этими двумя актами, а при этом условии никакого кризиса не произойдет.

Поскольку может произойти разрыв цепи долговых обязательств, кризисы возможны. Однако и эта возможность не обязательно превращается в действительность. Разрыв цепи долговых обязательств может произойти, но может и не произойти. Таким образом, и функция денег как средства обращения и функция денег как средства платежа содержит в себе только возможности кризиса, но не является причиной, неизбежно порождающей кризисы.

То, что возможность кризисов и их неизбежность — явления совершенно различные, подтверждается историческими фактами. Обе рассмотренные нами возможности кризисов имелись налицо еще задолго до капитализма; тем не менее в действительности периодические кризисы перепроизводства стали происходить только с 1825 года, то есть лишь в условиях развитого капитализма. Отсюда следует, что причины, порождающие неизбежность кризисов,

надо искать не в тех условиях, которые существовали еще при простом товарном производстве, а в капиталистическом способе производства.

Основное противоречие капитализма — причина неизбежности кризисов.

Периодические кризисы перепроизводства коренятся в противоречии между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов производства. Напомним, в чем состоит сущность этого основного противоречия капитализма.

На капиталистических предприятиях продукты производятся не в одиночку, а коллективным трудом множества наемных рабочих. Это обобществление труда достигает высшей ступени при крупном машинном производстве. Ф. Энгельс писал: «Вместо самопрялки, ручного ткацкого станка, кузнечного молота появились прядильная машина, механический ткацкий станок, паровой молот; вместо отдельной мастерской — фабрика, требующая совместного труда сотен и тысяч рабочих. Подобно средствам производства, и само производство превратилось из ряда разрозненных действий в ряд общественных действий, а продукты — из продуктов отдельных лиц в продукты общественные. Пряжа, ткани, металлические товары, выходящие теперь из фабрик и заводов, представляют собой продукт совместного труда множества рабочих, через руки которых они должны были последовательно пройти, прежде чем стали готовыми».

Обобществление труда не сводится только к коллективному труду многих рабочих на одном предприятии. Капиталистический способ производства предполагает широко развитое общественное разделение труда. Промышленность полностью отделяется от земледелия и сама распадается на множество отдельных отраслей — пищевую, обувную, швейную, каменноугольную, металлургическую, металлообрабатывающую, химическую, автомобильную и т. д.

Чем шире развито общественное разделение труда, тем теснее взаимосвязь между отдельными отраслями производства. Например, швейные фабрики должны получать ткани с ткацких фабрик, уголь с каменноугольных шахт, машины — с машиностроительных заводов и т. д. Таким образом, в силу общественного разделения труда «многие раздробленные процессы производства сливаются в один общественный процесс производства».

Общественному характеру производства противостоит капиталистическая форма присвоения. Способ присвоения при капитализме характеризуется следующими двумя особенностями: во-первых, это — частное присвоение, то есть средства производства и продукты труда не принадлежат всему обществу, а являются частной собственностью отдельных лиц или компаний. Во-вторых, это — капиталистическое присвоение, то есть присвоение, основанное на эксплуатации наемного труда.

Итак, капиталистическое производство имеет общественный характер: напротив, присвоение имеет частнокапиталистический характер. «Собирая на фабриках и заводах миллионы рабочих, обобществляя процесс труда, капитализм придает производству общественный характер, но результаты труда присваиваются капиталистами. Это основное противоречие капитализма — противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения — проявляется в анархии производства и отставании платежеспособного спроса общества от расширения производства, ведет к разрушительным периодическим экономическим кризисам».

Каким же путем постоянно присущее капитализму противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения время от времени вызывает кризисы перепроизводства?

Рост капиталистического производства за пределы платежеспособного спроса.

Движущий мотив капиталистического производства — прибавочная стоимость. В целях увеличения своей прибыли капиталисты вкладывают в производство все новые и новые капиталы, а так как жажда прибыли ненасытна, то капиталистическому хозяйству свойственна тенденция к безграничному расширению производства.

Однако расширение производства при капитализме не сопровождается соответствующим ростом потребления. Между производством и потреблением в капиталистическом обществе существует антагонистическое противоречие, причем производство стремится к безграничному расширению, потребление же народных масс ограничено узкими рамками.

Размеры потребления рабочего класса ограничены суммой получаемой им заработной платы. Правда, с накоплением капитала в известной мере растет и переменный капитал, следовательно, увеличиваются общий фонд заработной платы и размеры потребления рабочего класса. Но платежеспособный спрос рабочих отстает от роста производства.

Прежде всего повышение органического строения капитала ведет к тому, что сумма заработной платы рабочего класса увеличивается медленнее, чем сумма стоимости произведенных в капиталистическом обществе товаров, то есть происходит относительное сокращение платежеспособного спроса рабочего класса. Кроме того, повышение органического строения капитала ведет к росту промышленной резервной армии, а рост армии безработных оказывает понижающее влияние на уровень реальной заработной платы занятых рабочих, что усиливает отставание платежеспособного спроса рабочего класса от роста производства. Это вовсе не обязательно предполагает абсолютное падение уровня реальной заработной платы; но даже если он повышается, то во всяком случае рост совокупного фонда заработной платы в реальном выражении отстает от роста производства предметов потребления.

Что касается буржуазии, то она, хотя и предъявляет возрастающий спрос на предметы потребления, не может поглотить весь прирост продукции II подразделения, состоящей в значительной мере из предметов массового потребления. Накопляя капитал, капиталисты увеличивают в большей мере спрос на средства производства, чем на предметы потребления.

Итак, *расширению капиталистического производства не соответствует рост платежеспособного потребительского спроса*. В период промышленного подъема капиталистическое производство быстро расширяется, но платежеспособный спрос трудящихся масс относительно сокращается, то есть он уменьшается по сравнению со все увеличивающимся объемом производства. Поэтому за подъемом неизбежно следует экономический кризис, когда обнаруживается перепроизводство товаров.

Как указывал К. Маркс, «чем больше развивается производительная сила, тем более приходит она в противоречие с узким основанием, на котором покоятся отношения потребления». *В экономических кризисах резко проявляется несоответствие между производительной и потребительной силой капиталистического общества, противоречие между тенденцией капиталистического производства к безграничному расширению и ограниченностью платежеспособного спроса*. Но само это противоречие, непосредственно ведущее к кризисам, есть результат и форма проявления основного противоречия капитализма.

Анархия и непропорциональность развития капиталистического производства.

Основное противоречие капитализма проявляется также в виде противоречия между организацией производства на отдельных предприятиях и анархией производства во всем капиталистическом обществе.

В рамках отдельного капиталистического предприятия существует сознательная и планомерная организация производства, обеспечивающая необходимую пропорциональность в распределении труда и средств производства. Так, например, если на текстильной фабрике занята тысяча рабочих, то руководители производства заранее учитывают и определяют, какая часть из этой тысячи должна работать в прядильном цехе, ткацком, красильном и т. д. Здесь, по выражению К. Маркса, действует железный закон строго определенных пропорций. Известная планомерность существует и внутри капиталистических трестов.

Прямо противоположная картина наблюдается во всем капиталистическом обществе в целом. Частная собственность на средства производства исключает возможность планомерной организации общественного производства при капитализме, каждое капиталистическое предприятие и объединение производит товары на свой страх и риск, без учета общественных потребностей, вслепую, не зная заранее, какие товары и в каком количестве нужны обществу.

Анархия капиталистического производства неизбежно ведет к неравномерному и непропорциональному развитию различных отраслей производства. Рост производства в I и во II подразделениях происходит без планомерной увязки этих сфер производства друг с другом, а потому пропорциональность между ними неизбежно нарушается. Но, как было выяснено в предыдущей главе, для реализации товаров необходима определенная пропорциональность общественного производства. Если в силу анархии капиталистического производства эта пропорциональность нарушается, то, значит, нарушается весь процесс реализации, и капиталистическое хозяйство оказывается в состоянии кризиса.

Следует, однако, иметь в виду, что *не всякая диспропорциональность означает*

экономический кризис. Для капиталистического хозяйства диспропорциональность есть типичное, постоянное явление; между тем кризисы происходят периодически, а не существуют постоянно. До тех пор пока присущая капитализму непропорциональность выступает в виде частичных диспропорций, касающихся единичных отраслей производства, она не перерастает в кризис; такие частичные диспропорции могут преодолеваются путем переливания капиталов из одних отраслей производства в другие. Но когда диспропорциональность становится всеобщей, когда резко нарушается соответствие между двумя основными подразделениями общественного производства — производством средств производства и производством предметов потребления, тогда она перерастает в экономический кризис.

Необходимо, далее, подчеркнуть, что *непропорциональность развития различных сфер капиталистического производства и несоответствие между ростом капиталистического производства и ограниченностью потребления народных масс — это не два автономных, не связанных друг с другом фактора, ведущих к кризисам самостоятельно и независимо друг от друга.* «Потребительная сила общества» и «пропорциональность различных отраслей производства», — указывал В. И. Ленин, — это вовсе не какие-то отдельные самостоятельные, не связанные друг с другом условия. Напротив, известное состояние потребления есть один из элементов пропорциональности». Как было показано в предыдущей главе, условием реализации совокупного общественного продукта при расширенном воспроизводстве является следующее равенство:

$$I (v+\Delta v+m) = II (c+\Delta c).$$

Левая часть этого равенства показывает размеры спроса, предъявляемого на продукцию II подразделения со стороны рабочих и капиталистов I подразделения. Отставание платежеспособного спроса общества от роста производства выражается в том, что *I (v+Δv+mp) увеличивается медленнее, чем II (c+Δc).* А это означает, что несоответствие между ростом капиталистического производства и ограниченностью платежеспособного спроса неизбежно порождает и диспропорциональность между I и II подразделением.

К. Маркс рассматривал ограниченность потребления народных масс и диспропорциональность капиталистического производства как две взаимосвязанные формы проявления основного противоречия капитализма. Вследствие основного противоречия капитализма рост капиталистического производства выходит за узкие границы платежеспособного спроса народных масс, а это влечет за собой всеобщую диспропорциональность капиталистического производства и кризис.

Так как причиной, порождающей кризисы, является основное противоречие капиталистического способа производства, то отсюда следует важный вывод о невозможности уничтожения кризисов в рамках капитализма и о необходимости свержения капитализма для обеспечения бескризисного развития общественного производства.

Периодичность кризисов. Понятие цикла. Экономические кризисы повторяются регулярно, через определенные промежутки времени. Вначале кризисы были отделены один от другого периодом в 10—11 лет. Так, первый кризис разразился в 1825 году, второй — в 1836, третий — в 1847, четвертый — в 1857 году. При этом кризис 1825 года ограничился только Англией, кризис 1836 года имел место в Англии и США, кризис 1847 года охватил Англию, США, Францию и Германию, а кризис 1857 года был уже мировым экономическим кризисом.

Во второй половине XIX века наблюдается учащение кризисов, причем период, отделяющий один кризис от другого, составляет уже не 10—11, а 7—9 лет. Так, за кризисом 1857 года последовал кризис 1866, затем кризис 1873, далее — кризисы 1882 и 1890 годов.

В эпоху империализма кризисы также происходят с регулярной периодичностью: сначала через каждые 7—9 лет, а затем чаще. Первым кризисом эпохи империализма был кризис 1900 года. За ним последовал кризис 1907 года. В период между первой и второй мировыми войнами произошло три экономических кризиса: в 1920—1921, в 1929—1933 и в 1937—1938 годах.

После второй мировой войны в цитадели современного капитализма — в США — кроме резкого сокращения производства сразу же по окончании войны (в 1945—1946 гг.) произошло четыре экономических кризиса: в 1948—1949, 1953—1954, 1957—1958 и 1960—1961 годах.

Период, отделяющий один кризис от другого, называется промышленным циклом и включает в себя четыре основные фазы: 1) кризис; 2) депрессия; 3) оживление и 4) промышленный подъем.

Характерные черты экономического кризиса. Главные особенности кризиса таковы:

1. Перепроизводство товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них. Во время кризиса масса товаров оказывается избыточной и не может быть реализована.
2. Резкое падение цен вследствие превышения предложения товаров над спросом. Например, во время кризиса 1857 года оптовые цены в Англии понизились в среднем на 13%, в США — на 16%. Особенно катастрофическое падение цен наблюдалось во время кризиса 1929—1933 годов, в результате которого цены в США упали почти на 54%, в Англии — почти на 58%.
3. Резкое сокращение размеров производства. Движимым мотивом капиталистического производства является погоня за прибылью. Но во время кризиса, когда цены на товары падают, происходит значительное понижение нормы прибыли, а многие предприятия оказываются даже убыточными. Понятно, что при этих условиях капиталисты не заинтересованы в расширении производства, а, напротив, сокращают его. Так, во время кризисов 1948—1949 и 1953—1954 годов промышленная продукция США сократилась на 10%, а во время кризиса 1957—1958 годов — даже на 15% по сравнению с высшим предкризисным уровнем. Упадок производства есть важнейшая черта экономического кризиса.
4. Массовые банкротства предприятий. Во время кризиса товары не реализуются или же реализуются по низким ценам; поэтому многие капиталисты оказываются не в состоянии платить по своим долговым обязательствам и терпят крах. Колоссальных размеров банкротства предприятий достигли в период мирового экономического кризиса 1929—1933 годов. Только за три года (1930—1932 гг.) в Англии обанкротилось свыше 20 тыс., в Германии — около 71 тыс., в США — свыше 86 тыс. предприятий.
5. Большой рост безработицы и падение заработной платы. Сокращение производства ведет к тому, что масса рабочих выталкивается из производства в ряды армии безработных, а заработная плата занятых рабочих падает. Во время кризиса 1929—1933 годов общее число безработных в 32 странах превысило 26 млн. человек. Большой рост безработицы характерен для современных кризисов. Так, в 1957 году в США число полностью безработных составляло 2,9 млн., а в результате кризиса оно достигло в марте 1958 года, по официальным данным, 5,2 млн., по данным же профсоюзов, — 6 млн. человек.
6. Потрясение кредитной системы. Промышленный кризис порождает денежно-кредитный кризис, выражением которого являются резкое сокращение коммерческого и банковского кредита, массовое изъятие вкладов и крахи банков, падение курса акций и облигаций и т. д. Наиболее типичное проявление кризиса в сфере кредита — резкое повышение нормы процента, объясняющееся всеобщей погоней за деньгами при одновременном сокращении предложения ссудного капитала вследствие отлива вкладов из банков. Так, например, в 1857 году учетный процент Банка Англии повысился с 5 до 10, а в США в разгар кризиса 1907 года процент по ссудам временами доходил до 130.

Характерные черты депрессии. В отличие от кризиса, депрессия характеризуется следующими основными чертами:

1. Рассасывание товарного избытка. Размеры платежеспособного спроса находятся в обратной зависимости от уровня товарных цен. После того как во время кризиса рыночные цены товаров падают, в фазе депрессии реализация товаров постепенно возобновляется.
2. Приостановка резкого падения цен. Во время депрессии цены товаров сначала продолжают падать, но уже не так резко, как во время кризиса, а в дальнейшем падение цен прекращается.
3. Прекращение упадка производства. В период депрессии размеры производства несколько увеличиваются по сравнению с кризисным минимумом, но еще не достигают предкризисного максимума.
4. Падение ссудного процента. Масса денежных капиталов, не находящих себе применения в промышленности и торговле, стекается в банки, спрос же на них незначителен, и в результате

норма процента достигает минимума.

Характерные черты оживления и подъема. Как оживление, так и подъем характеризуются ростом производства. Различие же между этими фазами состоит в том, что во время оживления только восстанавливается тот объем промышленного производства, которого оно достигало перед кризисом, тогда как во время подъема промышленная продукция превышает предкризисный максимум и достигает нового максимума в пределах данного цикла.

Наиболее важной из этих двух фаз является фаза промышленного подъема. Основные черты ее таковы:

1. Быстрый рост производства. Например, во время промышленного подъема, предшествовавшего кризису 1857 года, выплавка чугуна увеличилась в Англии на 63%, в Германии — более чем в 2,5 раза, в США — на 40%. В условиях современного капитализма рост производства весьма замедлился. Так, кризису 1957—1958 годов в США предшествовало увеличение промышленного производства за три года (1954—1957) на 16%.
2. Значительное повышение товарных цен. Рост производства сопровождается ростом спроса на товары, в результате чего цены быстро растут. Например, с 1851 по 1857 год индекс оптовых цен повысился в США на 32%, в Англии — на 40, в Германии — почти на 43%. В эпоху империализма повышение цен происходит не только в результате циклических факторов, но и в результате постоянно действующего фактора — взвинчивания цен монополиями.
3. Сокращение размеров безработицы. Быстрое расширение производства вызывает рост числа занятых рабочих, в результате чего армия безработных уменьшается.
4. Повышение заработной платы. Увеличение спроса на рабочую силу и уменьшение безработицы способствуют повышению уровня заработной платы. Однако повышение денежной заработной платы отнюдь не означает такого же повышения реальной заработной платы, так как одновременно растут цены на предметы потребления.
5. Кредитная экспансия, то есть расширение размеров кредита, предоставляемого промышленным и торговым капиталистам банками. В ходе промышленного подъема рост спроса на ссудный капитал опережает рост предложения ссудных капиталов, и норма процента постепенно повышается.

Кризис — важнейшая фаза промышленного цикла. Основной фазой промышленного цикла, имеющей определяющее значение во всем цикле, является кризис. Каждый кризис служит исходным пунктом для следующих за ним фаз цикла и создает условия для них, а каждый подъем неизбежно обрывается новым кризисом. *Циклический характер капиталистического воспроизводства — это не простая смена повышательного движения производства понижательным движением, а именно скачкообразная смена подъемов кризисами, расширенного воспроизводства — резким падением производства.*

Но так как в кризисах наиболее резко проявляются присущие капитализму противоречия, то ряд буржуазных экономистов пытается вообще исключить кризис из промышленного цикла. Так, американский экономист У. Митчелль заявляет: «...Слово «кризис» является неудачным термином для обозначения одной из четырех фаз экономического цикла». Митчелль и многие современные буржуазные экономисты заменяют понятие «кризис» понятием «рецессия», под которой они понимают просто понижательную волну в рамках экономического цикла. Тем самым они хотят внушить мысль, что за подъемом не обязательно следует острое расстройство капиталистической экономики, но будто бы вполне возможен плавный спуск от подъема к «рецессии». Однако, как бы ни изошрялись буржуазные апологеты, экономические кризисы представляют собой неотъемлемую и важнейшую фазу промышленного цикла.

Механизм перехода от кризиса к депрессии и оживлению. *Каждая фаза промышленного цикла создает внутри себя самой условия и предпосылки, необходимые для перехода к следующей фазе.*

Процесс выхода из кризиса и перехода к депрессии есть результат действия многочисленных факторов, из которых главными являются следующие:

1. Падение товарных цен. Размеры спроса на товары зависят от уровня цен. Чем ниже цены товаров, тем больше спрос на них. Поэтому вызванное кризисом падение цен ведет в конечном счете к тому, что товары, не находившие себе раньше сбыта, начинают постепенно реализовываться.

2. Сокращение размеров производства. Во время кризиса производство резко сокращается, а это ведет к уменьшению предложения товаров на рынке. Таким путем размеры предложения в конце концов приспособляются к размерам платежеспособного спроса, то есть перепроизводство товаров постепенно изживается.

3. Уничтожение части товаров. Некоторые товары, залеживаясь во время кризиса на складах, подвергаются порче, бездействующие в период кризиса машины продолжают снашиваться и частично выходят из строя. Таким образом, избыток товаров отчасти ликвидируется путем прямого их уничтожения. Во время мирового экономического кризиса 1929—1933 годов капиталисты и их правительства даже сознательно уничтожали массу товаров для того, чтобы ликвидировать часть товарного излишка. Так, например, в США в 1933 году был уничтожен урожай хлопка на площади 10 млн. га, правительство скупило и уничтожило 5 млн. свиней, в Бразилии ежегодно сжигалось или выбрасывалось в море 10 млн. мешков кофе и т. д.

4. Обесценение элементов постоянного капитала. Во время кризисов цены на средства производства падают обычно сильнее, чем на предметы потребления. Обесценение элементов постоянного капитала ведет к повышению нормы прибыли, а это стимулирует капиталистов к новым вложениям капитала в свои предприятия. Поэтому упадок производства постепенно сменяется его расширением.

5. Падение заработной платы. В результате того что во время кризиса заработная плата рабочих падает, для капиталистов снижаются издержки производства. Достижимое за счет снижения заработной платы повышение нормы прибавочной стоимости и нормы прибыли дает новые стимулы капиталистам к накоплению капитала и расширению производства. Следовательно, капиталисты выходят из кризиса путем усиления эксплуатации рабочего класса.

Обновление основного капитала и переход от оживления к подъему. Падение цен и обострение конкуренции во время кризиса заставляют капиталистов изыскивать всяческие способы для снижения издержек производства. Но для того чтобы значительно понизить издержки производства, капиталисты должны заменить старые машины и оборудование новыми, более производительными. Поэтому *после кризисов начинается обновление основного капитала. Когда это обновление приобретает массовые масштабы, совершается переход от оживления к промышленному подъему.*

Замена старых машин и оборудования новыми, строительство новых фабрик и заводов влекут за собой рост спроса на средства производства и ведут к быстрому росту I подразделения. Рост I подразделения, в свою очередь, ведет к увеличению числа занятых в нем рабочих и к росту спроса на предметы потребления, что вызывает рост II подразделения. Таким образом, массовое обновление основного капитала служит материальной основой промышленного подъема.

Но обновление основного капитала не продолжается бесконечно. По истечении нескольких лет промышленного подъема переоборудование старых предприятий и строительство новых фабрик и заводов заканчиваются, в результате чего уменьшается тот добавочный спрос на средства производства — машины, железо, сталь, уголь, строительные материалы и т. д., который был вызван обновлением основного капитала. В то же время в строй вступают новые предприятия, выбрасывающие на рынок значительные массы товаров. Однако скачкообразному росту товарной продукции не соответствует рост платежеспособного спроса по причинам, уже выясненным в предыдущем разделе; поэтому за подъемом неизбежно наступает кризис.

В периодическом обновлении основного капитала К. Маркс раскрыл материальную основу периодичности кризисов. Но не следует смешивать материальную основу периодичности кризисов с их причиной. Смена подъемов кризисами, как было выяснено выше, порождается основным противоречием капитализма, а *воспроизводство основного капитала определяет в значительной мере продолжительность цикла.* Но и эта продолжительность зависит не только от сроков обновления основного капитала. В одном из писем к Ф. Энгельсу К. Маркс указывал: «Средний срок, в течение которого обновляется машинное оборудование, является одним из важных моментов для объяснения многолетнего цикла, через который проходит

промышленное развитие с тех пор, как консолидировалась крупная промышленность». Но кроме этого момента имеют значение и другие. Чем острее вся совокупность противоречий капитализма, тем чаще происходят экономические кризисы.

Влияние промышленных кризисов на сельское хозяйство и специфические аграрные кризисы. Сельское хозяйство при капитализме подвержено влиянию тех циклических колебаний, очагом которых является капиталистическая промышленность. В периоды промышленных подъемов увеличивается спрос промышленности на сельскохозяйственное сырье, а растущей армии промышленных рабочих требуется большее количество производимого в сельском хозяйстве продовольствия. Это ведет к повышению цен на сельскохозяйственные товары и дает толчок к росту их производства.

С другой стороны, в периоды промышленных кризисов сокращается спрос промышленности и городского населения на продукцию сельского хозяйства. В результате цены сельскохозяйственных продуктов падают, что наносит удар этой отрасли народного хозяйства.

Но в сельском хозяйстве при капитализме происходят и специфические аграрные кризисы, не связанные с промышленными кризисами и отличающиеся рядом особенностей. Специфические аграрные кризисы 1) *охватывают только сельское хозяйство*; 2) *не имеют циклического характера*; 3) *являются значительно более длительными, чем промышленные кризисы*. В то время как промышленный кризис длится самое большее несколько лет (обычно он продолжается только один-два года), аграрный кризис может длиться целые десятилетия.

История капитализма до второй мировой войны знала два чрезвычайно длительных аграрных кризиса: первый из них поразил сельское хозяйство Европы и продолжался с 70 до середины 90-х годов XIX в., то есть почти четверть века; второй был аграрным кризисом, охватившим весь капиталистический мир, он начался в 20-х годах текущего столетия и продолжался до второй мировой войны. После второй мировой войны снова начался аграрный кризис, который еще не закончился.

Европейский аграрный кризис конца XIX века. На протяжении длительного периода времени в европейских странах происходило систематическое падение цен на зерновые продукты. Так, с 1871—1875 по 1891—1895 годы цена пшеницы упала в Англии на 48%, в Германии на 27, во Франции — на 3%. Непосредственной причиной этого явился приток большого количества зерна из заокеанских стран в Европу, чему способствовало развитие железнодорожного и морского транспорта.

В рассматриваемый период сельское хозяйство западноевропейских стран впервые столкнулось с заокеанской конкуренцией. Использование плодородных земель, прогресс техники в американском земледелии и отсутствие в тот период в США абсолютной ренты объясняют дешевизну американского хлеба, с которым не мог конкурировать хлеб, производившийся в сельском хозяйстве Западной Европы. Кроме того, в этот период на западноевропейские рынки стал притекать в большом количестве также хлеб из России и Индии.

Перепроизводство зерна и длительное падение цен на него тяжело отразились на европейском зерновом хозяйстве, которое стало убыточным. Сущность данного аграрного кризиса состояла в следующем: «...Сельское хозяйство Европы потеряло, вследствие конкуренции стран, производящих хлеб крайне дешево, возможность сваливать на массу потребителей те тяжести, которые частная собственность на землю и капиталистическое товарное производство возлагают на сельское хозяйство... Главная из этих тяжестей — поземельная рента. В Европе она взвинчена предшествующим историческим развитием до громадных пределов (и дифференциальная и абсолютная рента) и закреплена в ценах на землю... До сих пор капиталистическое земледелие Европы сваливало на потребителей непомерно вздутую ренту (в виде высоких хлебных цен), теперь же тяжесть этой ренты падает на самих сельских хозяев и землевладельцев, разоряя их».

Аграрный кризис вызвал не только массовое разорение мелких крестьянских хозяйств, но и гибель мелких капиталистических сельскохозяйственных предприятий. Что же касается крупных капиталистических предприятий, то они в конце концов нашли выход из кризиса путем технической перестройки хозяйства и его приспособления к изменившимся условиям рынка. В западноевропейских странах стала осуществляться интенсификация сельского

хозяйства: увеличилось применение минеральных удобрений и сельскохозяйственных машин, расширилась площадь под кормовыми и техническими культурами, получило развитие животноводство. Крупная сельскохозяйственная буржуазия осуществила выход из аграрного кризиса в значительной мере за счет усиления эксплуатации рабочих: в Англии, например, падение заработной платы сельскохозяйственных рабочих за период кризиса составило от 10 до 30%.

Мировой аграрный кризис 20—30-х годов XX в. В период первой мировой войны и в первые послевоенные годы европейское сельское хозяйство переживало упадок, в заокеанских же странах производство сельскохозяйственных продуктов значительно возросло, причем они поставляли эти продукты в Европу в громадных количествах. В 1919—1921 годах продукция зерновых хлебов в Европе уменьшилась по сравнению с довоенным уровнем на 21%, а в Северной Америке увеличилась на 26%. Экспорт пшеницы из США в 1919—1921 годах превышал довоенный уровень в 3,7 раза, из Канады — в 1,5, из Аргентины — в 1,4, из Австралии — в 1,8 раза.

После окончания войны правительства западноевропейских стран перестали в массовом масштабе покупать хлеб, мясо и другие сельскохозяйственные продукты в США, Канаде, Аргентине и Австралии для содержания своих армий. Что же касается спроса народных масс, то ввиду ухудшения их положения он находился на низком уровне. С другой стороны, сельское хозяйство европейских стран было мало-помалу восстановлено, и продукция его сначала достигла, а потом и превысила довоенный уровень. В итоге мировое производство сельскохозяйственных продуктов превысило платежеспособный спрос на них и капиталистический мир был охвачен аграрным кризисом.

Данный аграрный кризис отличался некоторыми особенностями по сравнению с аграрным кризисом конца XIX века.

Во-первых, *аграрный кризис 20—30-х годов текущего столетия имел мировые масштабы* (разумеется, в рамках капиталистического мира), тогда как в XIX веке происходил кризис только сельского хозяйства европейских стран.

Во-вторых, *в XX веке аграрный кризис поразил все отрасли сельского хозяйства стран капиталистического мира* (зерновое хозяйство, животноводство и т. д.), в то время как в XIX веке он был в основном кризисом зернового хозяйства европейских стран.

В-третьих, *в XX веке аграрный кризис имел несравненно большую разрушительную силу, чем в XIX веке*, причем он особенно обострился после того, как переплелся с мировым экономическим кризисом 1929—1933 годов. В 1930—1934 годах индекс цен на сельскохозяйственные товары в США упал на 45% по сравнению с периодом 1915—1919 годов, а валовой доход сельского хозяйства США с 1929 по 1935 год уменьшился на 33%. В условиях аграрного кризиса достигло колоссальных масштабов разорение мелких фермеров. В США за период 1926—1937 годов за неуплату долгов и налогов было принудительно продано более 2 млн. ферм, что составляло свыше трети общего числа ферм.

Роль монополии частной собственности на землю и ренты в углублении и обострении аграрных кризисов. Взвинченная в результате длительного исторического развития, земельная рента фиксируется в арендных договорах, заключаемых обычно на ряд лет. Когда происходит аграрный кризис и цены сельскохозяйственных продуктов резко падают, ставки арендной платы долгое время не подвергаются пересмотру и остаются на высоком уровне. В США доля ренты в цене пшеницы поднялась с 30% в 1924—1929 годах до 50—54% в 1930—1932 годах. Это крайне ухудшает положение сельского хозяйства и обуславливает затяжность аграрного кризиса.

При падении цен в период аграрного кризиса капиталистические арендаторы прежде всего пытаются переложить тяжесть кризиса на сельскохозяйственных рабочих, снижая их заработную плату. С 1919 по 1940 год в США среднечасовой заработок сельскохозяйственных рабочих уменьшился почти вдвое. Но выплачивать высокую ренту только за счет снижения заработной платы им не удастся, и частично эту ренту в условиях аграрного кризиса приходится уплачивать не из добавочной прибыли, а из средней прибыли или даже за счет сокращения капитала, вкладываемого в сельское хозяйство. *Бремя высокой земельной ренты ограничивает капиталовложения в сельское хозяйство, препятствует обновлению основного капитала и выходу из аграрного кризиса, обуславливая его чрезвычайную затяжность.*

В том же направлении действует наличие множества мелких крестьянских хозяйств, которые ведут производство не ради прибыли, а для получения необходимых средств существования. При падении цен капиталисты сокращают производство, мелкие же фермеры вынуждены продолжать его в прежних размерах, чтобы иметь возможность прокормиться и уплатить арендную плату и налоги. Поэтому в сельском хозяйстве перепроизводство изживается значительно медленнее, чем в промышленности. Это обстоятельство также усугубляет и затягивает аграрные кризисы.

Учащение кризисов в XX веке. Переход капитализма к концу XIX — началу XX века на его высшую, монополистическую стадию привел, вопреки утверждениям буржуазных апологетов, не к ликвидации кризисов, а, напротив, к их учащению. В то время как за последние 75 лет XIX века в главной капиталистической стране того времени — Англии — произошло восемь экономических кризисов, то есть в среднем один кризис приходился на десятилетие, за первые 60 лет XX века в главной стране монополистического капитализма — США — произошло десять экономических кризисов, то есть в среднем один кризис приходится примерно на шесть лет.

Общая причина учащения кризисов — обострение противоречий капитализма на его монополистической стадии. Чем глубже и острее противоречия, присущие капиталистическому способу производства, тем короче промежутки, отделяющие один кризис от другого.

Важным фактором учащения кризисов в эпоху монополистического капитализма является сокращение срока жизни основного капитала. В XX веке, в связи с усилением технического прогресса, ускорился моральный износ основного капитала и сократился период строительства новых фабрик и заводов. С этим связано и то, что периоды промышленного подъема укорачиваются, а кризисы происходят чаще.

Углубление кризисов в XX веке. Экономические кризисы в эпоху империализма до второй мировой войны были более глубокими, чем прежде. Это видно из следующего сопоставления.

**Глубина падения в мировых кризисах
мировой продукции
угля, чугуна и промышленного потребления хлопка
(в %)***

Даты мировых кризисов	Уголь	Чугун	Потребление хлопка
1873 г.	−2,7**	−8,0	—
1882 г.	−2,5**	−9,4	−6,8
1890 г.	−1,9	−5,5	−21,7
1900 г.	рост	0	−12,5
1907 г.	−4,3	−20,3	−10,1
1920 г.	−14,2	−40,1	—
1929 г.	−30,9	−64,8	−26,7

*По углю и чугуну, кончая кризисом 1907 года, мировой итог включает Россию; с 1920 года мировой итог без СССР. Промышленное потребление хлопка — сумма потребления по США, Англии, Германии, Франции, Италии.

**США, Англия, Германия, Франция.

Как видим, во время кризисов последней трети XIX века мировая добыча угля сокращалась менее чем на 2—3%, а во время кризисов первой трети XX века степень падения достигала 14 и даже 31%; мировая выплавка чугуна в результате кризисов последней трети XIX века снижалась на 5—9%, а в результате кризисов первой трети XX века — на 20—65%.

Значительно большей глубины достигли кризисы в эпоху империализма и по другим

показателям, в частности по степени падения цен. Так, максимальное кризисное падение цен в условиях домонополистического капитализма составило в 1870 году в Англии 25%, в США — около 34; между тем кризисы 1920—1921 годов и 1929—1933 годов привели к падению цен в Англии на 37 и 58, в США — на 38 и 54%.

Углубление кризисов в XX веке обусловлено в конечном счете обострением основного противоречия капитализма.

В эпоху империализма прогрессирующее развитие общественного разделения труда (именно в эту эпоху в промышленности выделился ряд новых отраслей — автомобильная, авиационная, электронная, производство синтетического каучука, искусственных волокон, пластических масс и т. д.) и гигантская концентрация производства придали капиталистическому производству еще более общественный характер, чем оно имело прежде. Множество наемных рабочих коллективно производит товары на гигантских капиталистических предприятиях, и множество отраслей общественного производства находится между собой в тесной взаимосвязи.

С другой стороны, в эпоху империализма контроль над подавляющей частью собственности сосредоточивается в руках кучки капиталистических магнатов — финансовой олигархии. Тем самым усугубляется вообще присущий капитализму частный характер присвоения. Обострение противоречия между общественным производством и частнокапиталистическим присвоением в конечном счете и обуславливает особую глубину кризисов в условиях монополистического капитализма.

Конкретными причинами углубления кризисов в эпоху империализма являются господство монополий и образование финансового капитала.

Монополии имеют большие возможности, чем немонополизированные предприятия, скачкообразно расширять производство в периоды промышленного подъема, так как они, во-первых, обладают громадным источником накопления в виде монопольной прибыли и, во-вторых, могут широко использовать выпуск акций и получение кредитов от банков. Но вместе с тем монополии оказывают давление на жизненный уровень пролетариата, причем монопольные цены становятся новым фактором, действующим в понижительном направлении на реальную заработную плату. В результате всего этого несоответствие между ростом капиталистического производства и относительным сокращением платежеспособного спроса народных масс достигает в эпоху империализма наивысшей степени, а вместе с тем кризисы перепроизводства достигают наибольшей глубины.

Важную роль в углублении кризисов играет образование финансового капитала. Сросшиеся с промышленными монополиями банки направляют громадные капиталы в монополизированные предприятия, урезывая в то же время кредиты аутсайдерам. Это усиливает непропорциональность развития промышленности и сельского хозяйства, тяжелой и легкой промышленности. Возможность получения добавочных капиталов от банков, а также за счет выпуска акций и облигаций, создает благоприятные условия для скачкообразного роста производства в монополизированной промышленности, причем этот рост не соотносится с размерами платежеспособного спроса на товары. Неминуемая расплата за это — кризисы.

Срачивание банковского капитала с промышленным делает и тот и другой особенно чувствительными к экономическим кризисам. Промышленные компании, широко опирающиеся на кредит тесно связанных с ними банков, во время кризисов, когда банкам приходится свертывать свои операции, внезапно лишаются кредитной поддержки, а это ведет к увеличению числа их банкротств. В свою очередь, банки, сделавшие во время промышленного подъема крупные долгосрочные капиталовложения в промышленность, при наступлении кризиса несут большие потери, что ведет к банковским крахам.

Особенности мирового экономического кризиса 1929—1933 годов. *Наибольшей глубиной и разрушительной силой из всех кризисов перепроизводства отличался мировой экономический кризис 1929—1933 годов. По всем главным показателям — по сокращению производства, падению товарных цен, числу банкротств и т. д. — этот кризис намного превзошел все предыдущие экономические кризисы. Например, выплавка чугуна в капиталистическом мире за время кризиса 1929—1933 годов уменьшилась на 65% против 20% при кризисе 1907 года и 40% при кризисе 1920 года. Промышленное производство всего капиталистического мира в результате кризиса 1929—1933 годов сократилось на 44% и было отброшено на 20 лет назад, а в отдельных странах — даже до уровня конца XIX века.*

Мировой экономический кризис 1929—1933 годов отличался от всех предыдущих кризисов и своей необычайной затяжностью: сокращение производства происходило в течение трех, четырех и более (по отдельным отраслям промышленности) лет, тогда как прежде экономический кризис длился один-два года, а потом переходил в депрессию.

Характерной чертой и особенностью мирового экономического кризиса 1929—1933 годов было переплетение промышленного кризиса с аграрным. Затяжной аграрный кризис начался в капиталистическом мире еще в 20-х годах нашего века, но в начале 30-х годов произошло переплетение двух кризисов — промышленного и аграрного, каждый из которых усугублял другой. Аграрный кризис усиливал промышленный кризис, поскольку упадок сельского хозяйства и разорение массы фермеров вели к сокращению спроса на сельскохозяйственные машины, химические удобрения и т. д., а также на предметы потребления сельского населения. В свою очередь, промышленный кризис усиливал аграрный кризис, так как упадок промышленности вел к сокращению спроса на сельскохозяйственное сырье, а также на те сельскохозяйственные продукты, которые служат предметами потребления для городского населения.

К особенностям мирового экономического кризиса 1929—1933 годов относится также переплетение кредитного кризиса, валютного кризиса и кризиса государственных финансов. Кредитные кризисы обычно являются спутниками промышленных кризисов; однако в данном случае мировой кредитный кризис перерос в мировой валютный кризис: в 1929—1933 годах произошло крушение золотого стандарта во множестве стран капиталистического мира, размен банкнот на золото был прекращен и многие валюты резко обесценились. Еще в последние месяцы 1929 года и на протяжении 1930 года золотой стандарт был отменен и валюты обесценились в Уругвае, Аргентине, Бразилии, Боливии, Перу, Венесуэле, Австралии, Новой Зеландии. В 1931 году валютный кризис произошел в странах Западной Европы — Австрии, Германии, Англии (размен фунта стерлингов на золото был прекращен с 20 сентября 1931 г.). Вслед за Англией золотой стандарт был в том же 1931 году отменен во многих странах, включая Японию. Наконец, в начале 1934 года крушение золотого стандарта распространилось и на США: согласно «акту о золотом резерве» от 31 января 1934 г., размен банкнот на золото был прекращен, а золотое содержание доллара снижено на 40%.

Резкое сокращение производства и национального дохода привело к значительному уменьшению государственных доходов от налогов и пошлин; но сокращения государственных расходов не произошло вследствие роста военных расходов и появления специфически кризисных расходов, связанных с субсидированием государством капиталистических компаний, находившихся под угрозой краха. В результате возникли огромные дефициты государственных бюджетов, а для покрытия этих дефицитов буржуазные государства прибегали к позаймствованиям у эмиссионных банков, что угрожало инфляцией.

Своеобразный промышленный цикл 30-х годов XX в. *Капиталистический цикл 30-х годов отличался от предыдущих циклов отсутствием фазы промышленного подъема. За кризисом 1929—1933 годов последовала депрессия, за депрессией, начавшейся в 1933 году и продолжавшейся в 1934—1935 годах, последовало кратковременное оживление промышленности, которое, однако, не переросло в настоящий подъем, но оборвалось кризисом 1937—1938 годов.*

Причиной отсутствия фазы промышленного подъема в данном цикле было отсутствие массового обновления основного капитала. Еще до кризиса имела место хроническая недогрузка производственного аппарата капиталистической промышленности, кризис же 1929—1933 годов довел недогрузку до колоссальных размеров: например, в США в 1932 году не использовалось свыше 80% производственных мощностей сталелитейной промышленности, 86% производственных мощностей автомобильной промышленности. Недогрузка действующих предприятий удерживала капиталистов от строительства в широком масштабе новых предприятий, тормозила обновление основного капитала. Это препятствовало переходу промышленного оживления в подъем.

В 1937 году, когда промышленное производство капиталистического мира едва-едва превысило предкризисный уровень 1929 года, разразился новый экономический кризис, продолжавшийся и в 1938 году. Этот кризис привел к новому резкому сокращению промышленной продукции; так, в США объем промышленного производства в 1938 году был на 22% меньше, чем в 1937 году. Значительное падение производства имело место также в Англии, где индекс промышленной продукции снизился в 1938 году по сравнению с 1937 на 10%, и во Франции, где он снизился на 15%.

Кризис 1937—1938 годов не был повторением мирового экономического кризиса 1929—1933 годов: в отличие от последнего, он не имел мировых масштабов. Агрессивные капиталистические страны — Германия, Италия и Япония — в конце 30-х годов не переживали кризиса перепроизводства, так как перестройка их экономики на военные рельсы дала толчок развитию ряда отраслей промышленности.

Кризис 1937—1938 годов происходил в иной исторической обстановке, чем кризис 1929—1933 годов; не в обстановке полного мира, а в условиях назревающей войны. В это время уже развернулась агрессия фашистских государств — Германии и Италии — в Африке (нападение на Абиссинию) и агрессия империалистической Японии на Дальнем Востоке (вторжение в Китай). Кризис 1937—1938 годов был преддверием ко второй мировой войне.

Военный цикл 1939—1946 годов. *В период войны факторы циклического порядка переплетались со специфическими военными факторами, что привело к деформации промышленного цикла.*

Переход к поенной экономике способствовал ускоренному выходу из кризиса 1937—1938 годов в тех странах, в которых имел место этот кризис. Война создала громадный спрос на вооружения, а также на снаряжение и продовольствие для вооруженных сил. А так как на производство вооружений затрачивается большое количество разнообразных средств производства — сырья, топлива, машин, то громадный спрос со стороны правительств на вооружения породил большой спрос со стороны военной промышленности на различные виды продукции I подразделения, что дало сильный толчок росту этого подразделения. Далее, война привела к резкому сокращению безработицы, поскольку большинство безработных было вовлечено в военное производство или в вооруженные силы. Рост занятости привел к увеличению спроса на продукцию II подразделения. Все это способствовало быстрому преодолению кризиса 1937—1938 годов. В связи со специфическими условиями военной экономики сменившая этот кризис депрессия была очень кратковременной, и вскоре за нею последовал своеобразный военно-промышленный подъем.

В 1939—1943 годах имел место интенсивный рост производства в военной промышленности и в связанных с нею отраслях I подразделения при слабом росте (в США) и даже сокращении (в ряде стран) производства гражданской продукции. За период с 1938 по 1943 год в США общий индекс промышленного производства возрос в 2,7 раза, но при этом продукция машиностроения увеличилась в 5,4, производство транспортного оборудования — в 10, продукция химической промышленности — в 4 раза; между тем в текстильной промышленности за это время производство увеличилось в 1,8 раза, в пищевой — в 1,4, в кожевенно-обувной — только в 1,2 раза. В Англии война привела к увеличению производства алюминия в 2,4 раза (с 1938 по 1943 г.), выплавки меди — в 1,4 раза (с 1937 по 1942 г.); но при этом производство хлопчатобумажных тканей и локомотивов уменьшилось более чем вдвое по сравнению с довоенным уровнем. В Германии с 1938 по 1943 год производство вооружений увеличилось в пять раз, а производство потребительских товаров уменьшилось на 1,4%. Таким образом, происходил не обычный циклический, а специфический военно-промышленный подъем.

За этим подъемом в ряде стран последовало начавшееся еще в последние годы войны и продолжавшееся в течение некоторого времени после окончания войны резкое сокращение общего объема производства. С 1943 по 1946 год промышленное производство упало в США почти на 30%, в Англии — на 19, в Канаде (с 1944 по 1946 г.) — на 20%. Общее уменьшение промышленной продукции было вызвано прежде всего сокращением производства вооружений. В ряде стран специфический военный спрос, предъявлявшийся правительствами на вооружения и другие товары, в конце периода войны и после нее резко сократился, а вместе с тем резко уменьшилось и производство военной продукции. Например, в США с 1943 по 1946 год производство транспортного оборудования (эта отрасль производила тогда главным образом военную продукцию) уменьшилось более чем в три раза, производство цветных металлов сократилось на 41%, продукция машиностроения — на 45, продукция химической промышленности — на 39%; в Англии производство алюминия уменьшилось на 43% (с 1943 по 1946 г.), меди — почти в 2,5 раза (с 1942 по 1945 г.).

Однако сокращение производства не ограничивалось только военной продукцией, но охватило и другие отрасли. Так, в США, продукция текстильной промышленности уменьшилась на 7% (с 1942 по 1945 г.), бумажной промышленности — тоже на 7 (с 1941 по 1945 г.), пищевой промышленности — на 2% (с 1944 по 1946 г.); в Англии с 1943 по 1945 год производство хлопчатобумажных тканей сократилось на 14%, тракторов — на 7%.

Упадок производства в рассматриваемый период был обусловлен двоякого рода причинами. Во-первых, на отраслях военной промышленности и тесно связанных с нею отраслях I подразделения сказались сокращение государственных военных заказов. Во-вторых, в отраслях гражданского производства обнаружилось несоответствие между объемом производства и размерами платежеспособного спроса населения. Таким образом, *сокращение промышленного производства в 1944—1946 годах явилось результатом сочетания специфического фактора — перехода от войны к миру — с циклическими факторами*. Поэтому упадок производства в некоторых капиталистических странах в эти годы нельзя рассматривать как обычный циклический кризис; это был специфический экономический кризис, в котором переплетались циклический и нециклический факторы.

Кризис тяжело отразился на положении рабочего класса, приведя к сокращению занятости, резкому увеличению безработицы, уменьшению заработной платы. Так, в США число полностью безработных увеличилось за 1944—1946 годы с 670 тыс. до 2270 тыс. человек, фонд заработной платы в обрабатывающей промышленности уменьшился на 21%, а средняя реальная заработная плата снизилась почти на 15%.

Особенностью кризиса 1944—1946 годов было то, что он сопровождался ростом, а не падением товарных цен. Это объясняется тем, что в то время продолжалась происходившая в годы войны инфляция.

Особенности цикла и кризисов после второй мировой войны. Последствия второй мировой войны сильно отразились на всем послевоенном развитии капиталистической экономики. К концу войны состояние промышленности в различных странах капитализма было весьма неодинаковым. В одних странах в 1946 году объем промышленного производства значительно превысил довоенный уровень (в США — в 1,5 раза, в Канаде — в 1,6, в Швеции — в 1,4, в Аргентине — в 1,5 раза по сравнению с 1937 г.); в других странах он был близок к довоенному уровню, либо еще не достигнув его (промышленная продукция Англии в 1946 г. составила 95% по отношению к уровню 1937 г.), либо же едва-едва превысив (в Дании, Норвегии, Финляндии); наконец, в третьих странах — таких, которые сильно пострадали от войны (Франция, Греция), а также в странах-агрессорах, потерпевших поражение в войне (Германия, Италия, Япония), — произошло резкое сокращение производства по сравнению с довоенным уровнем.

Одной из главных особенностей послевоенного цикла является асинхронность фаз цикла в различных странах капиталистического мира, то есть несовпадение этих фаз во времени в разных странах. Так, в США после кратковременного подъема произошел кризис 1948—1949 годов, между тем как другие страны не переживали в эти годы кризиса. В то время как в США в 1949 году, по сравнению с 1948 годом, объем промышленной продукции уменьшился на 8%, в ряде других стран промышленная продукция в 1949 году увеличилась; в Англии — на 6%, во Франции — на 10, в Западной Германии — на 41, в Италии — на 10, в Японии — на 26%. Таким образом, экономический кризис 1948—1949 годов был локальным, а не мировым кризисом

И в дальнейшем фазы подъемов и кризисов не совпадали в различных странах. Например, в 1951—1952 годах произошел локальный экономический кризис в ряде европейских стран (Англии, Бельгии, Швеции, Дании и Греции), но США в это время находились в фазе промышленного подъема.

Другой особенностью послевоенного цикла является учащение кризисов в главной капиталистической стране — США. Здесь после второй мировой войны произошло четыре экономических кризиса: в 1948—1949, в 1953—1954, в 1957—1958 и в 1960—1961 годах. Каждый из этих кризисов, разумеется, оказывал определенное влияние на мировую капиталистическую экономику, в которой США занимают главное место; однако только кризис 1957—1958 годов можно считать мировым экономическим кризисом, так как он наряду с США охватил и ряд других стран капиталистического мира — Англию, Канаду, Бельгию, Финляндию.

Происходя в главной капиталистической стране — США — чаще, чем до войны, послевоенные экономические кризисы отличаются в то же время меньшей длительностью и интенсивностью. Ни один послевоенный кризис не был столь затяжным, как кризис 1929—1933 годов, продолжительность которого составляла в США 37 месяцев. Послевоенные кризисы в США охватывали период от 7 (кризис 1953—1954 гг.) до 16 месяцев (кризис 1948—1949 гг.). Вместе с тем степень падения промышленного производства при каждом из послевоенных кризисов была меньше, чем при довоенных. Так, кризис 1948—1949 годов привел к уменьшению промышленной продукции на 10,5%, кризис 1953—1954 годов — на 10,

кризис 1957—1958 годов — на 15 и кризис 1960—1961 годов — на 8%; между тем кризис 1920—1921 годов вызвал падение производства на 33, а кризис 1929—1933 годов — на 53%.

Указанные две особенности послевоенных кризисов — большая частота, но меньшая длительность и интенсивность их — находятся между собой в тесной связи. Так как между одним экономическим кризисом и следующим кризисом проходит короткий период времени, то перепроизводство не может быть очень значительным, а потому и кризис изживается быстрее, чем это было до войны, когда между кризисами 1920—1921 и 1929—1933 годов прошло восемь лет, в течение которых перепроизводство достигло большого масштаба.

Определенную роль в уменьшении интенсивности кризисов и их длительности играют антикризисные мероприятия буржуазного государства. Для всего послевоенного периода характерны крупные размеры государственных закупок, причем во время кризисов государство не сокращает, а, напротив, увеличивает закупки товаров у капиталистических монополий, чем способствует ускоренному преодолению кризисов. Однако государственное вмешательство не в состоянии устранить циклические колебания капиталистического производства.

Апологеты милитаризованной экономики пытаются изобразить рост военных расходов как противодействие против экономических кризисов. В действительности же милитаризация экономики может лишь кратковременно подхлестнуть промышленный подъем; но она не может избавить капитализм от кризисов. Убедительным доказательством этого служит тот факт, что в США, где милитаризация экономики достигла большей степени, чем в других странах, после второй мировой войны четыре раза происходили кризисные падения производства.

Менее интенсивные, но зато более частые кризисы оказывают примерно столь же отрицательное влияние на американскую экономику, как и более интенсивные, но менее частые кризисы. Здесь вполне применимо положение К. Маркса: «...Частое повторение кризисов отчасти возмещает их недостаточную интенсивность».

Для США в послевоенный период характерно также уменьшение интенсивности промышленных подъемов. За исключением подъема начала 50-х годов, когда рост производства подхлестывался «военным бумом», связанным с войной в Корее, послевоенные промышленные подъемы в США давали прирост производства, по сравнению с высшей точкой до предыдущего кризиса, не более чем на 10%, тогда как перед кризисом 1920—1921 годов прирост составил около 36, а перед кризисом 1929—1933 годов — 25%.

Одна из особенностей послевоенного капиталистического цикла — интенсивный промышленный подъем в странах, потерпевших поражение в войне. Огромные потери, причиненные народному хозяйству этих стран войной, прямое уничтожение части их производственного аппарата и устарелость остальной его части в связи с тем, что во время войны он не обновлялся, обусловили необходимость крупных и длительных капиталовложений для обновления основного капитала в послевоенный период. Это послужило основой для длительного роста производства. В том же направлении действовала начавшаяся научно-техническая революция, требовавшая создания заново некоторых отраслей промышленности (электроника, новые виды химической промышленности и др.). Росту промышленного производства в этих странах способствовала и их внешнеторговая экспансия: к концу войны доля Западной Германии, Италии и Японии в мировой торговле резко снизилась, но после войны они стали быстро расширять свой экспорт, завоевывая все более сильные позиции на мировом рынке, что давало толчок росту ряда отраслей промышленности.

Было бы, однако, неверно считать, что эти страны имеют какой-то «иммунитет» к экономическим кризисам. Кризисные явления в течение кратковременных отрезков имели место и в них; они наблюдались, например, в Японии во второй половине 1949 года, в первой половине 1954 и с июля 1957 по июнь 1958 года, когда месячный индекс промышленной продукции упал на 6%. Новое снижение размеров производства в Японии произошло в конце 1964 года. Что касается Италии, то здесь из 22 отраслей промышленности снижение производства было отмечено в 1964 году в 14 отраслях, включая металлургию, машиностроение, текстильную, кожевенную, обувную, пищевую и др. Продукция машиностроения в Италии уменьшилась в 1964 году на 12%, производство автомобилей — на 8, продукция электротехнической промышленности — на 20%.

Из всего сказанного видно, что послевоенная капиталистическая экономика продолжает развиваться циклически и что ей остаются присущими периодические экономические кризисы.

Эти кризисы оказывают крайне отрицательное влияние на материальное положение пролетариата. Например, в результате кризиса 1957—1958 годов число полностью безработных увеличилось в десяти капиталистических странах с 4,4 млн. в 1956 году до 7,1 млн. человек в 1958 году, то есть на 2,7 млн., или более чем на 60%. Кризисы ведут также к падению заработной платы занятых рабочих и к повышению степени их эксплуатации.

Таким образом, кризисы в условиях современного капитализма, как и в прошлом, вызывают обострение классовых противоречий.

Фактором усиления отрицательного влияния кризисов на положение рабочего класса является то, что *в условиях современного капитализма кризисы могут сопровождаться не падением, а, напротив, повышением товарных цен*. Эта особенность современных кризисов наблюдалась не только в 1943—1946 годах, но и при кризисе 1957—1958 годов. В первом случае главную роль в повышении цен сыграла инфляция, во втором — вздутие цен монополиями. Сохранение высоких цен во время кризисов ухудшает положение трудящихся.

Кризисы — выражение несоответствия капиталистических производственных отношений характеру производительных сил. Во время кризисов значительная часть имеющихся в капиталистическом обществе средств производства бездействует, так как часть предприятий закрывается, а многие используют свой производственный аппарат лишь частично. Кризисы ведут также к неполному использованию и разрушению основной производительной силы общества: во время кризисов значительная часть рабочего класса выбрасывается из производства и превращается в безработных, которые лишены средств существования и потому не могут нормально воспроизводить свою рабочую силу. Таким образом, *важнейшее экономическое последствие кризисов — неиспользование и разрушение массы производительных сил общества, свидетельствующее о том, что капиталистические производственные отношения пришли в явный конфликт с развитием производительных сил*.

Во время кризисов материальные условия для расширения производства имеются налицо: есть и средства производства и рабочая сила, с помощью которых размеры производства могли бы быть намного увеличены. То обстоятельство, что этого не происходит, а вместо расширения производства наблюдается его упадок, обусловлено исключительно капиталистическим строем. Расширение производства служит при капитализме только средством, погоня же за прибылью — целью, движущей силой капиталистического производства. Но так как во время кризисов норма прибыли резко падает, то расширение производства становится для капиталистов бессмысленным, и они сокращают размеры производства. Таким образом, кризисы ярко обнаруживают присущее капитализму антагонистическое противоречие между производительными силами и производственными отношениями, наглядно доказывают хищнический характер капитализма, его неспособность обеспечить непрерывный рост производства.

Вследствие смены промышленных подъемов кризисами и депрессиями средние темпы роста производства намного ниже, чем темпы роста производства во время подъемов. Вместе с тем учащение экономических кризисов в эпоху общего кризиса капитализма является одним из важнейших факторов замедления темпов капиталистического расширенного воспроизводства.

В отличие от капитализма, при социализме расширенное воспроизводство имеет непрерывный, бескризисный характер. Это — одно из главных преимуществ социалистической системы хозяйства перед капиталистической системой и одно из решающих условий высоких темпов социалистического расширенного воспроизводства.

Кризисы и обострение противоречий капитализма. Будучи выражением глубочайших противоречий, присущих капитализму, кризисы вместе с тем ведут к дальнейшему обострению этих противоречий. Прежде всего они ведут к обострению противоречия между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Как уже было выяснено, кризисы толкают капиталистов к обновлению основного капитала, к замене старых средств производства новыми, к реконструкции и укрупнению своих предприятий. Но чем крупнее масштабы производства, чем выше уровень техники, тем более общественный характер приобретает процесс производства. С другой стороны, кризисы еще больше усиливают частный характер капиталистического присвоения. Дело в том, что

кризисы приводят к громадному перераспределению собственности внутри класса капиталистов: мелкие и средние капиталистические предприятия оказываются во время кризисов убыточными, в результате чего многие из них терпят крах. Напротив, крупные капиталисты используют кризисы для скупки за бесценок предприятий разоряющихся мелких и средних капиталистов, увеличивая таким путем свой капитал. Следовательно, *кризисы крайне усиливают процесс централизации капитала*.

Таким образом, все большая часть общественных средств производства сосредоточивается в руках все меньшей кучки крупных и крупнейших капиталистов, то есть усугубляется частный характер присвоения общественных средств производства. Тем самым в результате кризисов еще более обостряется основное противоречие капитализма.

Кризисы очень тяжело отражаются на положении трудящихся масс. Громадный рост безработицы и резкое падение заработной платы во время кризисов обрекают миллионы рабочих на страдания и бедствия, доводя многих до голода и нищеты. В периоды кризисов доходы мелких производителей катастрофически падают, множество мелких собственников разоряется и пополняет ряды пролетариата. В результате этого капиталистическое общество все более резко делится на два полюса — пролетариат и буржуазию. *Рост общественного неравенства, крайнее ухудшение положения народных масс — таковы главные социальные последствия экономических кризисов*.

Кризисы наглядно показывают рабочему классу, насколько лживы утверждения буржуазных экономистов и реформистов о возможности систематического повышения жизненного уровня пролетариата в рамках капитализма. Кризисы учат рабочих тому, что единственным путем избавления от безработицы и лишений является революционное свержение капитализма, установление диктатуры пролетариата и построение социализма.

Кризисы и исторически преходящий характер капитализма. Кризисы наглядно демонстрируют историческую ограниченность капиталистического способа производства, его неспособность обеспечить свободное развитие производительных сил общества.

Через кризисы капитализм пытается «разрешить» свои противоречия своеобразным путем: например, соответствие между производством и потреблением на какой-то момент достигается, однако не путем увеличения потребления, а путем сокращения производства. Но подлинного разрешения противоречий капитализма кризисы дать не могут.

Вместо того чтобы привести производственные отношения в соответствие с выросшими производительными силами, кризисы насильственно, так сказать, подгоняют производительные силы под узкие рамки капиталистических производственных отношений. Но это — не выход из положения. *Кризисы очень наглядно показывают, что производительным силам тесно в рамках капитализма и что для обеспечения их свободного развития необходимы свержение капиталистического строя и революционная смена капиталистических производственных отношений социалистическими*. На эту сторону дела классики марксизма-ленинизма обращали особое внимание. Так, например, Ф. Энгельс подчеркивал, что «кризисы выявили неспособность буржуазии к дальнейшему управлению современными производительными силами».

Кризисы демонстрируют исторически ограниченный характер капиталистического способа производства и являются для капитализма набатным колоколом, который своими громовыми ударами предвещает ему неминуемую гибель.

Тяжелые уроки кризисов не проходят бесследно для рабочих. Каждый раз снова убеждаясь в том, что капитализм несет им рост безработицы, нужду и страдания, рабочие начинают вести все более решительную борьбу против капитализма. Кризисы являются могучим фактором революционизирования рабочего класса и обострения классовой борьбы.

Итак, экономические кризисы, с одной стороны, наглядно вскрывают объективную необходимость уничтожения капитализма и перехода к социализму, а с другой — способствуют революционизированию пролетариата и тем самым подготовке субъективных предпосылок для гибели капитализма.

Критика теории диспропорциональности. Еще со времен Сэя многие буржуазные экономисты объясняют экономические кризисы нарушением пропорциональности между

отдельными отраслями производства В конце XIX — начале XX века представителем теории диспропорциональности выступил М. Туган-Барановский, который утверждал, что «единственным препятствием для... реализации является непропорциональность распределения общественного производства, но отнюдь не недостаток общественного спроса на предметы потребления».

Буржуазная теория диспропорциональности нашла себе защитника и в лице видного социал-демократического теоретика Р. Гильфердинга, по словам которого кризисы вызываются непропорциональностью развития отраслей с высоким и низким органическим строением капитала. Первые отрасли, указывал он, требуют больших сроков для обновления производственного аппарата; поэтому в них в период подъема, пока идет строительство, рост товарной продукции отстает от спроса, а цены и прибыли повышаются, что ведет к значительному притоку капиталов. В результате этого происходит перенакопление и перепроизводство в отраслях с высоким органическим строением капитала, что якобы и вызывает экономический кризис.

В современной буржуазной политической экономии также имеются экономисты, которые видят в кризисах выражение не всеобщего, а только частичного перепроизводства, вызванного нарушением пропорциональности между отдельными отраслями производства. Например, американский экономист Б. Андерсон, исходя из пресловутого «закона Сэя» о тождестве спроса и предложения, рассуждает следующим образом: «Если товары производятся в надлежащей пропорции, то каждый из них представляет рынок для другого. Пшеница выступает на рынке как предложение пшеницы, но в то же время она представляет спрос на сахар, автомобили, текстильные и другие товары, в которых нуждается производитель пшеницы... Производство и потребление расширяются совместно».

Теория диспропорциональности основана на совершенно ошибочной предпосылке, будто товары обмениваются на товары. На самом же деле товары продаются и покупаются на деньги. Поэтому спрос вовсе не тождествен с предложением. Экономические кризисы при капитализме характеризуются общим перепроизводством товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них. Между тем, согласно теории диспропорциональности, перепроизводство одних товаров якобы непременно означает недопроизводство других.

Теория диспропорциональности по существу игнорирует эксплуатацию наемного труда капиталом, утверждая, будто производители всегда в такой же мере являются и потребителями, а потребление всегда равно производству, так что кризисы якобы никак не связаны с ограниченным потреблением народных масс при капитализме, а могут быть вызваны только диспропорциями между отдельными отраслями производства. На самом же деле рабочие являются производителями всех товаров, но потребителями только части продукции II подразделения.

Теория диспропорциональности игнорирует также то, что средства производства служат в конечном счете для производства предметов потребления. Например, Туган-Барановский считал, что если произведено слишком много предметов потребления, то это означает лишь, что произведено слишком мало средств производства, и диспропорция будет преодолена путем расширения из года в год производства средств производства для самого I подразделения. Тем самым он совершенно разрывал связь между двумя подразделениями общественного производства и изображал производство средств производства как нечто обособленное от производства предметов потребления.

Но в действительности средства производства служат для создания предметов потребления, а потому перепроизводство предметов потребления уже само включает в себя и перепроизводство средств производства. Развивая эту мысль, К. Маркс писал: «Допустим, что имеет место перепроизводство железа, хлопчатобумажных тканей, полотна, шелка, сукна и т. д.; тогда нельзя сказать, что произведено, например, слишком мало угля и что это-то является причиной указанного перепроизводства; ибо это перепроизводство железа и т. д. точно так же включает в себя перепроизводство угля, как, скажем, перепроизводство ткани включает в себя перепроизводство пряжи». Поэтому рассуждения сторонников теории диспропорциональности насчет того, что перепроизводство одних товаров будто бы обязательно означает недопроизводство других товаров, К. Маркс называл «жалкой софистикой».

Необходимо подчеркнуть, что порочность теории диспропорциональности состоит не в том, что она указывает на наличие диспропорциональности, а в том, что она отрывает эту диспропорциональность, которая на самом деле существует, от основного противоречия капитализма и выдает ее за первопричину экономических кризисов. *Отрывая диспропорциональность от основного противоречия капитализма, представители теории*

диспропорциональности приходят к выводу о возможности преодоления кризисов в рамках капитализма. Например, Гильфердинг утверждал, что в условиях монополистического капитализма пропорции между различными отраслями производства начинают устанавливаться планомерно и кризисы прекращаются. Таким образом, теория диспропорциональности сочетается с буржуазно-апологетической теорией бескризисного развития капитализма.

Критика теории недопотребления. В отличие от Сэя и Рикардо, швейцарский экономист Ж. Сисмонди признавал возможность и даже неизбежность общего перепроизводства товаров, причем он объяснил экономические кризисы недостаточным потреблением народных масс. Сисмонди указывал на то, что с развитием крупного машинного производства растет безработица и падает заработная плата, в результате чего потребление рабочих поглощает все меньшую долю общественного продукта. В качестве мелкобуржуазного идеолога он особенно подчеркивал разорение мелких товаропроизводителей, которое, по его мнению, ведет к сокращению размеров спроса, предъявляемого на рынке. Придавая решающее значение противоречию между производством и потреблением, Сисмонди писал: «...Потребление не является необходимым следствием производства, ...наоборот, неизбежным результатом существующей системы является загромождение рынков».

Вслед за Сисмонди теорию недопотребления проповедовал немецкий буржуазный экономист К. Родбертус. Он ставил во главу угла не производство, а распределение и считал, что кризисы коренятся в недостаточности потребления, вызванной неравномерным распределением национального дохода. По словам Родбертуса, причиной кризисов является то, что «при растущей производительности общественного труда заработная плата рабочих классов становится все меньшей и меньшей частью национального продукта».

В начале XX века К. Каутский пытался выдать теорию недопотребления за марксистскую теорию кризисов. Одна из его статей была озаглавлена «Объяснение кризисов недопотреблением».

Несостоятельность теории недопотребления глубоко раскрыта В. И. Лениным. Он указал прежде всего на *коренной методологический порок теории недопотребления, состоящий в том, что она ставит на первый план не производство, а другие экономические процессы — распределение и потребление, которые не играют решающей роли в экономической жизни общества.* Противопоставляя теории недопотребления марксистскую теорию кризисов, В. И. Ленин писал: «Две теории кризисов... дают им совершенно различные объяснения. Первая теория объясняет их противоречием между производством и потреблением рабочего класса, вторая — противоречием между общественным характером производства и частным характером присвоения. Первая, след., видит корень явления *вне* производства., вторая — именно в условиях производства».

В. И. Ленин убедительно опроверг теорию недопотребления, указав что недопотребление народных масс не является отличительной чертой только капиталистического способа производства; оно существовало и до капитализма (при рабовладельческом строе и при феодализме), тем не менее кризисы перепроизводства в докапиталистических формациях не было. *Неправильно выводить один из отличительных признаков капиталистического строя — кризисы — из недопотребления, которое имеет место при различных хозяйственных системах.*

Согласно теории недопотребления, кризисы порождаются не частной собственностью на средства производства, а лишь неравномерным распределением национального дохода. Отсюда следует, что путем некоторых реформ в распределении национального дохода можно изжить кризисы в рамках капиталистического способа производства. К такому именно выводу в XIX веке и пришел Родбертус, а в XX веке — немецкий социал-демократ Тарпов, поддерживавший теорию недопотребления и утверждавший, будто капиталисты сами могут преодолеть кризисы путем повышения заработной платы. Но идея бескризисного развития капитализма есть не более как апология капитализма, пытающаяся затушевать его основное противоречие, неизбежно порождающее кризисы.

Критика денежно-кредитной теории кризисов. Буржуазные экономисты издавна пытались объяснить кризисы денежно-кредитными факторами. Большое распространение в буржуазной политической экономии денежно-кредитная теория кризисов получила в XX веке. Один из ее представителей, американский экономист Л. Минтс, утверждает, что причина

циклических колебаний капиталистического производства — «ошибочные изменения количества денег путем сокращения и увеличения банковских активов» и что в смене промышленных подъемов кризисами виновен «полнейший беспорядок и ненадежность, имеющиеся в настоящее время в нашей денежной системе».

Денежно-кредитная теория кризисов несостоятельна прежде всего в методологическом отношении. Представители ее стоят на идеалистических позициях, пытаются объяснить объективное явление капиталистической экономики — кризисы — субъективными ошибками банков, проводящих неправильную денежно-кредитную политику. Между тем корни экономических кризисов лежат не в чьей-то политике, не в чьих-то заблуждениях и ошибках, а в объективно присущем капитализму противоречии между общественным производством и частным присвоением.

Идеалистический подход к вопросу сочетается в денежно-кредитной теории кризисов с меновой концепцией. Сторонники ее не видят глубоких корней кризисов, уходящих в капиталистический способ производства, и пытаются вывести кризисы из поверхностных явлений сферы обращения, что совершенно неправильно. Еще К. Маркс раскрыл эту основную ошибку. Характеризуя кризисы как «великие бури мирового рынка, в которых разряжалось противоречие всех элементов буржуазного процесса производства», К. Маркс отмечал, что сторонники денежно-кредитной теории кризисов «происхождение этих бурь и способы защиты от них искали в самой поверхностной и самой абстрактной сфере процесса, в сфере денежного обращения».

Денежно-кредитная теория кризисов несостоятельна не только в методологическом отношении, но и по существу. Она извращает причинную связь экономических явлений, выдавая колебания объема денежного обращения и кредита за причину циклических колебаний капиталистического производства. На самом же деле, наоборот, промышленный подъем порождает кредитную экспансию, а кризис приводит к резкому сжатию кредита. Конечно, рост кредита в капиталистических условиях способствует перепроизводству, а сокращение кредита способствует обострению кризиса, но это — вторичные факторы, а не первопричины. *Классовый смысл денежно-кредитной теории кризисов состоит в том, чтобы свалить вину за кризисы с капиталистического способа производства на денежно-кредитную систему и, исходя отсюда, провозгласить возможность ликвидации кризисов в рамках капитализма.* Однако, сколько бы ни твердили буржуазные апологеты о преодолении кризисов путем перехода к более совершенной денежно-кредитной политике, и для современного капитализма сохраняет полную силу указание К. Маркса: «...Недуг буржуазного общества нельзя излечить «преобразованием» банков или основанием рациональной «денежной системы».

Критика психологической теории кризисов Кейнса. Как у самого Кейнса, так и у его последователей имеются элементы различных теорий кризисов. Например, Кейнс видит одну из причин узости рынка в своеобразном «недопотреблении», которое он, однако, трактует не как недостаточное потребление рабочего класса, а как присущее якобы психологии всех людей стремление не потреблять весь свой доход, а сберегать его в тем большей мере, чем более он увеличивается. Критика этих взглядов была уже дана в главе XV. Очень характерно для Кейнса и кейнсианцев также выпячивание на первый план денежно-кредитных факторов, якобы оказывающих определяющее влияние на процесс воспроизводства. Однако при объяснении циклического движения капиталистического производства Кейнс провозгласил еще более примитивную психологическую теорию, сводящую смену подъемов кризисами к смене оптимистических и пессимистических настроений у капиталистов.

Говоря о промышленном подъеме, Кейнс дает следующую его характеристику: «Бум — это состояние, при котором чрезмерный оптимизм берет верх над нормой процента слишком высокой в свете более трезвых расчетов». По его словам, в это время капиталисты питают преувеличенные ожидания на будущие доходы. «Когда же наступает разочарование, то подобные преувеличенные расчеты сменяются противоположной «ошибкой пессимизма», откуда проистекают «резкий упадок новых инвестиций» и кризис. Таким образом, «преувеличенные расчеты» и последующее «разочарование» в них, своеобразная смена волн чрезмерного оптимизма и чрезмерного пессимизма — таково «объяснение» циклического движения капиталистического производства.

В этой «теории» особенно явно выражена антинаучная идеалистическая методология Кейнса, который подменяет объективные экономические процессы субъективными психологическими оценками. Конечно, кейнсианское «объяснение» кризисов равным счетом ничего не объясняет. Почему капиталисты обязательно должны «ошибаться» в своих

расчетах? Почему их психология характеризуется причудливой, но регулярной сменой оптимистических и пессимистических «настроений»? На эти вопросы кейнсианская теория не может дать ответа. На самом же деле *не подъемы и кризисы обусловлены оптимистическими и пессимистическими настроениями капиталистов, а как раз наоборот*: подъем вызывает у них волну «оптимизма», а кризис — волну «пессимизма». Теория Кейнса направлена к тому, чтобы выхолостить из капиталистического цикла и кризисов их объективную закономерность и тем самым проложить мостки к излюбленной для буржуазных апологетов утопии «бескризисного капитализма».

Буржуазно-апологетические концепции бескризисного развития капитализма.

Буржуазные теории кризисов, хотя и дают разнообразные «объяснения» кризисов, сходятся между собой в двух отношениях: 1) все они игнорируют коренную причину кризисов — основное противоречие капиталистического способа производства; 2) все они так или иначе ведут к желательному для защитников капитализма выводу о возможности преодоления кризисов без уничтожения капитализма.

Большинство современных буржуазных экономистов провозглашает ту или иную программу «антикризисной политики». Например, американский кейнсианец А. Хансен выступает за «компенсаторную» финансовую политику, заключающуюся в том, чтобы во время подъема изымать в государственный бюджет часть избыточной покупательной силы путем повышения налогов, а при наступлении спада конъюнктуры увеличивать государственные расходы, не считаясь с бюджетными дефицитами, и этим увеличивать спрос, компенсировать недостаточность частных инвестиций и предотвращать кризисы.

Однако проекты «стабилизации» капиталистической конъюнктуры на высоком уровне и предотвращения кризисов в рамках капитализма в корне несостоятельны.

Во-первых, они исходят из ошибочной трактовки экономической роли буржуазного государства, которому приписывается способность оказывать определяющее влияние на состояние капиталистической экономики. На самом же деле буржуазное государство не держит в своих руках важнейшие средства производства, а потому не способно планомерно направлять развитие всего общественного производства и предотвращать кризисы.

Во-вторых, буржуазные «антикризисные» программы исходят из меновой концепции, ошибочно приписывая денежно-кредитным и налогово-бюджетным рычагам способность исцеления от кризисов при сохранении частной собственности па средства производства.

В-третьих, доходы буржуазных государств имеют производный характер, так как получаются за счет изъятия части национального дохода. Поэтому кризисное падение национального дохода не может быть «компенсировано» сокращением налогов, посредством которых происходит лишь перераспределение национального дохода между населением и государством.

В-четвертых, государственные расходы, за увеличение которых ратуют буржуазные экономисты, в условиях современного империализма — это преимущественно военные расходы; они обогащают кучку монополистов, но ухудшают положение трудящихся. Таким образом, за «антикризисной» политикой империалистических государств на деле скрывается политика, проводимая в интересах монополистов и направленная против народа.

За последнее время в буржуазной политической экономии получил распространение новый, «технологический» вариант теории бескризисного развития капитализма. Представителями его выступают американский экономист Дж. Диболд, западногерманский экономист П. Друкер, английский экономист П. Эйнциг и др. Их теория сводится к тому, что современная автоматическая техника якобы обуславливает постоянно высокий уровень капиталовложений, а это, в свою очередь, обеспечивает постоянно высокий уровень промышленного производства. По словам Диболда, автоматизация производства создает «экономическую стабильность», устраняя периодическую смену промышленных подъемов кризисами. Друкер утверждает, что капиталовложения в крупные автоматические устройства, коль скоро они начаты, не могут быть прерваны или сокращены. Отсюда он делает вывод: «Значительная часть капитальных затрат будет все более становиться независимой от конъюнктурных колебаний, что, в свою очередь, приведет к стабилизации циклического движения».

Коренной методологический порок данной теории состоит в попытке свести социально-экономические явления к техническим процессам. Эта теория видит корни кризисов в характере машинной техники до автоматизации производства и, соответственно, ищет противоядие от кризисов в современной автоматизированной технике. Однако экономические

кризисы — это порождение всей системы капиталистических производственных отношений, и прежде всего основного противоречия капитализма, а вовсе не самой техники. Поэтому никакие изменения в технике не могут спасти капитализм от экономических кризисов.

Технологическая концепция противоречит капиталистической действительности. Современная техника отнюдь не гарантирует капитализм от резких циклических колебаний размеров капиталовложений. Так, в США капиталовложения в обрабатывающую промышленность уменьшились и во время кризиса 1948—1949 годов и во время кризиса 1957—1958 годов на 28%. Хотя в конце 50-х годов около половины всех заказов на промышленное оборудование в США составляли заказы на автоматическое оборудование, эти заказы по-прежнему подвержены резким колебаниям в связи с циклическим движением капиталистического производства.

Классовый смысл «технологических» концепций таков же, как и других вариантов теории «бескризисного развития» капитализма. Они пытаются выхолостить из капитализма присущие ему внутренние противоречия, чтобы сохранить и увековечить капиталистический строй.

ГЛАВА XVII. КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Капиталистическая система производственных отношений включает в себя не только экономические отношения, возникающие внутри каждой капиталистической страны, но и экономические отношения, возникающие на мировой арене. Именно международные экономические отношения в капиталистической формации, особенно в условиях современного, монополистического капитализма, являются предметом изучения в данной главе.

Возникновение и развитие мирового рынка. Международная торговля существовала еще в древние времена; например, античная Греция и античный Рим вели торговлю с другими странами. Однако *мировой рынок впервые возник в условиях капитализма*. В докапиталистических формациях торговля велась только между некоторыми племенами, народами и странами; при капитализме же международная торговля охватывает весь мир.

Зарождение мирового товарного рынка относится еще к периоду первоначального накопления капитала. В XVI—XVIII веках ряд западноевропейских стран вывозил в захваченные ими колонии промышленные изделия и вывозил оттуда благородные металлы, восточные пряности, хлопок и другие товары. Так как на колониальной торговле наживались громадные прибыли, то использование мирового рынка ускорило процесс первоначального накопления капитала. Поэтому мировой рынок явился одной из предпосылок капиталистического способа производства.

С другой стороны, развитие мирового рынка было результатом развития капиталистического производства. С переходом от мануфактуры к крупной машинной индустрии сбыт продуктов капиталистической промышленности на мировом рынке значительно расширился, причем продукты машинного производства завоевывали внешние рынки своей дешевизной, что вместе с тем вело к гибели мелкого ремесленного производства в отсталых странах. Например, английские хлопчатобумажные ткани завоевали индийский рынок, а множество индийских ткачей разорилось.

Втягивание всех народов в сеть мирового рынка придало интернациональный характер капиталистическому режиму и знаменовало обобществление производства в международном масштабе. Но общественному характеру производства продолжала противостоять частная форма присвоения, что неизбежно вело к кризисам, которые во второй половине XIX века уже превратились в мировые экономические кризисы.

Монополистический капитализм принес с собой дальнейшее развитие мирового рынка. Во-первых, *в эпоху империализма в торговлю на мировом рынке были вовлечены все страны земного шара*. Монополистическая буржуазия в огромной мере расширила колониальные владения капиталистических держав; она разрушила экономическую замкнутость вновь захваченных территорий, заставив колонии поставлять ей свое сырье и покупать у нее товары.

Во-вторых, *в эпоху империализма впервые сформировался мировой рынок капиталов*, что было связано с широким развитием вывоза капитала.

В-третьих, *наряду с мировым товарным рынком и мировым рынком капиталов возник также мировой рынок рабочей силы*: получила широкое развитие миграция (передвижение) рабочей силы из одних стран капиталистического мира в другие.

Капиталистическое международное разделение труда. Интернационализация хозяйственных отношений, получившая наибольшее развитие в эпоху империализма, базируется на международном разделении труда, которое служит материальной связью между народами различных стран. *Международное разделение труда есть специализация различных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны обмениваются между собой*.

В условиях капитализма международное разделение труда имеет следующие особенности:

1. Стихийный характер. Как разделение труда между предприятиями и отраслями производства внутри отдельной капиталистической страны, так и разделение труда между

странами при капитализме не организуются в плановом порядке. Капиталистическое международное разделение труда формируется и развивается анархически, в стихийном порядке, причем важную роль в его развитии играет конкуренция. Так, конкуренция со стороны промышленности развитых капиталистических стран вынудила экономически отсталые страны ограничить свое промышленное производство и специализироваться на производстве сельскохозяйственных продуктов.

2. Однобокая специализация. Специфической чертой капиталистического международного разделения труда является резкое деление стран на промышленные и аграрные. Первые специализируются на производстве изделий обрабатывающей промышленности, последние же односторонне развивают какую-либо отрасль сельского хозяйства (например, производство хлопка, каучука, кофе, какао и т. п.), а также отдельные отрасли добывающей промышленности (например, добычу нефти, меди, олова и т. п.), но не имеют или почти не имеют собственной обрабатывающей промышленности. Еще К. Маркс обратил внимание на «одностороннюю форму труда» в колониальных странах. Для эпохи империализма особенно характерно превращение этих стран в аграрно-сырьевые придатки метрополий, что подробнее будет показано ниже (см. §9).

3. Принудительное навязывание узкой специализации экономически слаборазвитым странам. Это в высшей степени характерно для эпохи империализма. Будучи заинтересованы в получении от своих колоний определенных видов сырья или продовольствия, империалистические державы искусственно форсировали производство этих продуктов в колониях, например путем широкого насаждения там хлопковых, каучуковых, кофейных и других плантаций. В то же время империалистические державы, вывозя промышленные товары в колонии, лишили колонии права таможенной защиты своей слабой промышленности и этим убили ее.

Из сказанного видно, что капиталистическое международное разделение труда глубоко противоречиво. С одной стороны, оно является формой развития производительных сил общества: поскольку международное разделение труда способствует повышению производительности труда, оно имеет прогрессивное значение. Но, с другой стороны, в условиях капитализма международное разделение труда превращается в орудие господства одних стран над другими, и средство искусственного торможения всестороннего экономического развития поработанных стран.

Капиталистическая система мирового хозяйства. При капитализме производственные, или экономические, отношения выходят за рамки отдельной страны. Наряду с экономическими отношениями, складывающимися между различными классами и социальными группами внутри каждой страны, возникают международные экономические отношения, базирующиеся на международном разделении труда. *Совокупность капиталистических международных экономических отношений образует капиталистическую систему мирового хозяйства.* Каковы же главные ее особенности?

Во-первых, *важнейшей чертой капиталистической системы мирового хозяйства являются отношения эксплуатации, существующие между буржуазией развитых капиталистических стран и народами экономически слаборазвитых стран.* Самое формирование капиталистической системы мирового хозяйства происходило путем подчинения и эксплуатации слабых стран сильными, причем решающую роль здесь сыграли колониальные захваты империалистических держав и порабощение ими колониальных народов. Дальнейшее развитие капиталистической системы мирового хозяйства ознаменовалось усилением этой эксплуатации, размеры и методы которой будут показаны ниже (см. §8).

Во-вторых, *характерной чертой капиталистической системы мирового хозяйства являются отношения конкуренции и борьбы между капиталистами различных стран, а также между империалистическими державами. Капиталисты ведут между собой жестокую конкурентную борьбу на мировом товарном рынке, а также борьбу за источники сырья и сферы приложения капитала.*

При этом буржуазия каждой страны использует подчиненное ей буржуазное государство. В эпоху империализма борьба между капиталистами различных стран за мировые рынки сочетается с борьбой между империалистическими государствами за передел мира, за захват чужих сфер влияния и колоний.

В-третьих, *для капиталистической системы мирового хозяйства типичны отсутствие*

планомерности, стихийный характер развития. В противоположность экономике мировой системы социализма, экономика мирового капитализма отнюдь не характеризуется непрерывным ростом; напротив, она, как и экономика каждой отдельной капиталистической страны, движется циклически — через смену промышленных подъемов мировыми экономическими кризисами. Последние потрясают мировую капиталистическую экономику, ведя к упадку международной торговли и нарушению других международных хозяйственных связей. Например, в результате мирового экономического кризиса 1929—1933 годов международный товарооборот капиталистического мира сократился на 66%.

Капиталистическая система мирового хозяйства — категория империализма. Хотя внешняя торговля и мировой рынок возникли еще до империализма, капиталистическая система мирового хозяйства — детище империализма. Только при определенных исторических условиях количественное возрастание международных хозяйственных связей ведет к качественным изменениям — к такой интернационализации экономики, при которой отдельные национальные хозяйства становятся составными частями мирового капиталистического хозяйства.

Связывая это с переходом от домонополистического капитализма к монополистическому, В. И. Ленин писал: «Рост обмена, рост крупного производства — вот эти основные тенденции, наблюдаемые в течение столетий абсолютно во всем мире. И на известной ступени развития обмена, на известной ступени роста крупного производства, именно на той ступени, которая достигнута приблизительно на грани XIX и XX веков, обмен создал такую интернационализацию хозяйственных отношений и интернационализацию капитала, крупное производство стало настолько крупным, что свободную конкуренцию стала сменять монополия... Типичным «владыкой» мира стал уже финансовый капитал, который особенно подвижен и гибок, особенно переплетен, внутри страны и интернационально...».

Капиталистическая система мирового хозяйства предполагает мировое господство капиталистического способа производства; между тем в эпоху домонополистического капитализма, хотя капиталистические страны уже вели торговлю с колониальными странами, в последних еще не было капитализма. В эпоху империализма вывоз капитала в экономически слаборазвитые страны сопровождался насаждением там капиталистического производства. В результате именно в эпоху империализма капиталистические отношения получили всемирное распространение (это, впрочем, не исключает того, что в некоторых колониях даже в эпоху империализма сохранили преобладание докапиталистические формы производства). Важным составным элементом капиталистической системы мирового хозяйства явилась колониальная система империализма, которая будет специально рассмотрена ниже (см. §9).

В рамках капиталистической системы мирового хозяйства получили развитие следующие формы международных экономических связей: 1) международная торговля; 2) вывоз и ввоз капитала; 3) международная миграция рабочей силы. Перейдем к их рассмотрению.

Необходимость внешней торговли для капитализма. Сисмонди и народники ошибочно объясняли необходимость внешней торговли для капиталистических стран невозможностью реализации прибавочной стоимости на внутреннем рынке. К. Маркс и В. И. Ленин доказали, что реализация всех составных частей стоимости общественного продукта, в том числе прибавочной стоимости, возможна и на внутреннем рынке. Тем не менее внешняя торговля существует. Чем же обусловлена ее необходимость? Рассматривая данный вопрос, В. И. Ленин указал на следующие обстоятельства:

Во-первых, *образование мирового рынка было одной из исторических предпосылок возникновения капиталистического способа производства.* Еще в эпоху первоначального накопления капитала товарное обращение вышло за рамки отдельной страны.

Во-вторых, *необходимость внешней торговли обусловлена неравномерностью развития различных отраслей капиталистического производства,* вследствие чего капиталисты тех отраслей, которые растут быстрее, чем другие, не могут реализовать все свои товары на внутреннем рынке и устремляются на внешние рынки.

В-третьих, *капитализму присуща тенденция к безграничному расширению размеров производства, тогда как емкость внутреннего рынка ограничена пролетарским состоянием масс.* Поэтому капиталистическое производство неизбежно перерастает границы

внутреннего рынка, и капиталисты каждой страны ведут упорную борьбу за внешние рынки.

С развитием капитализма внешнеторговый оборот значительно увеличивается: общий оборот международной торговли (экспорт и импорт) в 1900 году составлял 33 млрд. долл., а в 1964 году — 306 млрд. долл.

Действие закона стоимости и закона прибавочной стоимости в международной торговле. До тех пор пока товары сбывались на национальном рынке, общественно необходимым было то рабочее время, которое в среднем (т. е. при общественно нормальных условиях производства и среднем уровне умелости и интенсивности труда) требовалось для их производства в данной стране. Когда товары стали реализовываться на мировом рынке, общественно необходимым стало то рабочее время, которое в среднем требуется для их производства в капиталистической системе мирового хозяйства. На внешних рынках товары продаются не по их национальной, а по мировой, или интернациональной, стоимости.

Но производительность труда в высокоразвитых странах выше, чем в экономически слаборазвитых; поэтому национальная стоимость определенного товара ниже в высокоразвитых странах, чем в экономически слаборазвитых, а также чем мировая стоимость. Отсюда следует, что капиталисты высокоразвитых стран при реализации товаров на внешних рынках получают избыточную прибавочную стоимость, или сверхприбыль, которая равна разности между мировой и национальной стоимостью товаров. На это указывал еще К. Маркс, который писал: «Страна, находящаяся в благоприятных условиях, при обмене получает больше труда за меньшее количество труда, хотя эта разница, этот избыток, как вообще это бывает при обмене между трудом и капиталом, прикарманивается одним определенным классом». Именно погоня за сверхприбылью служит стимулом для капиталистов к ведению внешней торговли с экономически слаборазвитыми странами.

Монопольные мировые цены и неэквивалентный обмен в международной торговле.

Монопольное господство на мировом рынке дает возможность картелям и трестам устанавливать монопольно высокие цены на свои товары, реализуемые на внешних рынках, особенно на рынках колониальных стран. С другой стороны, захватывая в свои руки скупку сырья в экономически слаборазвитых странах, империалистические монополии получают возможность устанавливать на это сырье монопольно низкие цены. Таким образом, *монополистическая буржуазия империалистических стран продает свои товары на рынках экономически слаборазвитых стран выше стоимости, а покупает их сырье ниже стоимости. Этот неэквивалентный обмен дает монополистам громадные сверхприбыли.* Потери аграрно-сырьевых стран только от снижения цен на их экспортные товары и, соответственно, сверхприбыли, нажитые на этом империалистическими монополиями, составили за 1952—1960 годы около 56 млрд. долл.

Усиление неэквивалентного обмена между империалистическими и экономически слаборазвитыми странами проявляется в увеличении разрыва «ножниц цен» на экспортные товары тех и других. Так, с 1955 по 1964 год экспортные цены готовых изделий, вывозимых из развитых капиталистических стран, повысились на 10%, тогда как экспортные цены сельскохозяйственного непродовольственного сырья, вывозимого менее развитыми странами, понизились на 14%, а экспортные цены сырья и продовольствия, вместе взятых, понизились на 6%. Это означает, что за одинаковое количество своих экспортных товаров монополии империалистических стран получали в 1964 году почти на 1/3 больше товаров экономически слаборазвитых стран, чем в 1955 году.

В еще большей степени возросла неэквивалентность обмена за более длительный период. Например, во внешней торговле Англии в 1937 году за 1 т экспортного оборудования получалось 1,8 т импортного кожевенного сырья, а в 1960 году — уже 4,2 т, то есть в два с лишним раза больше.

Торговый баланс. Внешняя торговля каждой страны включает в себя вывоз и ввоз товаров. *Соотношение между вывозом и ввозом называется торговым балансом. Активный торговый баланс имеет место, когда вывоз товаров из страны превышает ввоз в нее товаров из-за границы; пассивный торговый баланс бывает у страны тогда, когда ввоз в нее товаров превышает вывоз.*

Активный или пассивный торговый баланс в большой мере зависит от положения страны на

мировом рынке, от мощности и конкурентоспособности ее промышленности. Например, в период и после второй мировой войны США имели громадное активное сальдо торгового баланса. Превышение экспорта товаров из США над импортом составляло в среднем за год: в 1941—1945 годах — 6,5 млрд. долл., в 1946—1950 — 5,2 млрд., в 1951—1955 — 4,5 млрд., в 1956—1960 — 5,5 млрд., в 1961 — 1963 годах — 5,8 млрд. долл. Это свидетельствует о торговой экспансии США на мировом рынке. Напротив, торговый баланс Англии является хронически пассивным. Внешнеторговый дефицит Англии достиг в 1964 году 1,1 млрд. ф. ст.

Внешнеторговая политика. Буржуазные государства проводят определенную политику в области внешней торговли. Существуют две системы внешнеторговой политики — система протекционизма и система свободной торговли.

Протекционизм характеризуется введением высоких таможенных пошлин на импортируемые товары. К высоким импортным пошлинам, ограничивающим ввоз иностранных товаров, нередко присоединяются экспортные премии, поощряющие вывоз товаров. Система свободной торговли означает допущение свободного, беспошлинного или облагаемого лишь незначительными пошлинами ввоза товаров. Для различных стадий исторического развития капитализма характерны различные системы внешнеторговой политики.

На заре капитализма типичной системой внешнеторговой политики был протекционизм. При помощи высоких ввозных пошлин на промышленные товары отечественная промышленность ограждалась от иностранной конкуренции, а буржуазия ускоренными темпами осуществляла первоначальное накопление капитала. В ту эпоху протекционизм играл прогрессивную роль, содействуя быстрому росту капиталистической промышленности и развитию капитализма. После промышленного переворота Англия стала «промышленной мастерской мира» и могла не опасаться иностранной конкуренции. Это побудило английскую промышленную буржуазию отказаться от протекционизма и перейти к свободной торговле. В 20-х годах XIX в. импортные пошлины на промышленные изделия в Англии были снижены с 50 до 20% по отношению к цене соответствующих товаров, а на ряд других товаров — с 20 до 10%. В 1846 году были отменены и высокие ввозные пошлины на хлеб, введенные в интересах землевладельцев. Вслед за Англией в 50—60-х годах XIX в. поворот от протекционизма к свободной торговле стал совершаться и в других странах.

В эпоху империализма внешнеторговая политика изменяется: типичной ее формой снова становится протекционизм, который, однако, имеет уже не тот характер и не то назначение, которые он имел в эпоху первоначального накопления капитала. Монополистический протекционизм служит интересам капиталистических монополий и имеет не «защитительный», а агрессивный характер. В эпоху монополистического капитализма товары облагаются высокими ввозными пошлинами не потому, что производство их в данной стране слабо развито. Напротив, самые развитые и монополизированные отрасли промышленности добиваются высоких пошлин, чтобы воспрепятствовать доступу иностранных товаров на внутренний рынок и обеспечить поддержание высоких монопольных цен; таково специфическое назначение монополистического протекционизма.

В эпоху монополистического капитализма протекционизм сочетается с демпингом, или с «бросовым экспортом», то есть с вывозом товаров по искусственно заниженным ценам, которые находятся ниже обычного (для данного периода) уровня мировых цен, а иногда даже ниже издержек производства.

Зачем монополии прибегают к демпингу? Чтобы поддерживать на внутреннем рынке монопольно высокие цены, приходится искусственно ограничивать размеры производства. Но издержки производства каждой единицы товара, как правило, тем меньше, чем больше размеры производства. Демпинг позволяет монополиям расширять производство и снижать издержки производства без увеличения предложения товаров и без понижения цен на внутреннем рынке. В результате монопольные прибыли возрастают даже несмотря на продажу части товаров за границей по демпинговым ценам. Сверхприбыли от продажи товаров по монопольным ценам внутри страны более чем компенсируют снижение цен при демпинге.

Между монополистическим протекционизмом и демпингом имеется тесная связь. Протекционизм обеспечивает увеличение прибылей при продаже товаров на внутреннем рынке; и за счет этих прибылей монополии получают возможность финансировать демпинг.

Следует, кроме того, иметь в виду, что демпинг имеет своей целью завоевание монополиями

данной страны внешних рынков и вытеснение оттуда иностранных конкурентов. Когда эта цель оказывается достигнутой, тогда монополии могут себе позволить повышение цен и на экспортируемые товары.

Протекционистский, в общем, характер внешнеторговой политики не исключает возможности временного или локального снижения таможенных пошлин. За последние годы такое снижение осуществлено в рамках так называемого «общего рынка» — объединения шести западноевропейских государств (ФРГ, Франции, Италии, Бельгии, Голландии и Люксембурга). Соглашение о создании «общего рынка», заключенное в 1957 году, предусматривает постепенное снижение, а в конечном счете — отмену пошлин во взаимной торговле между этими шестью странами. К началу 1965 года общее снижение пошлин составило 70% от исходного уровня. Однако это не означает перехода в целом от протекционизма к свободной торговле. В действительности здесь имеет место новое явление — переход к коллективному протекционизму: снижая пошлины во взаимной торговле друг с другом, страны «общего рынка» воздвигли стену высоких импортных пошлин по отношению к странам, не входящим в «общий рынок». Такое снижение пошлин для самих себя при сохранении высоких пошлин для «третьих» стран служит оружием борьбы за рынки.

Характерно, что Англия, которая долгое время считалась страной «свободной торговли», уже давно — со времени кризиса 1929—1933 годов — перешла к протекционизму. За последнее время она еще более повысила таможенные пошлины, введя в октябре 1964 года дополнительный 15-процентный таможенный сбор на импорт готовых изделий (с апреля 1965 г. этот сбор снижен до 10%). Протекционизм остается характерным для современного капитализма.

Отличие вывоза капитала от вывоза товаров. Международная торговля — вывоз и ввоз товаров — типичная и главная форма международных экономических отношений в эпоху домонополистического капитализма. В эпоху империализма она развивается дальше, но типичной и главной формой международных экономических отношений становится вывоз капитала. Так как капитал есть стоимость, приносящая прибавочную стоимость, то *вывоз капитала есть вывоз той или иной суммы стоимостей для извлечения из-за границы прироста стоимости.*

При вывозе товаров последние сначала производятся в данной стране, а затем реализуются за границей. Если при этом происходит эквивалентный обмен, то во внешней торговле не образуется никакого прироста стоимости, а только реализуется стоимость (и прибавочная стоимость), созданная внутри страны. При вывозе же капитала за границей происходит не реализация, а инвестирование стоимости, и оттуда притекает в данную страну определенный прирост стоимости.

Вывоз капитала начался еще до эпохи империализма, причем капитал вывозился ради получения большей прибыли, то есть он направлялся из развитых капиталистических стран, где органическое строение капитала было высоким, а норма прибыли сравнительно низкой, в экономически слаборазвитые страны и колонии, где органическое строение капитала было низким, а норма прибыли — высокой. На такой вывоз капитала указывал еще К. Маркс, который писал: «Если капитал вывозится за границу, то это происходит не потому, что он абсолютно не мог бы найти применения внутри страны. Это происходит потому, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли».

Особенности вывоза капитала в эпоху империализма. С переходом от домонополистического капитализма к монополистическому в вывозе капитала происходят как количественные, так и качественные изменения.

Во-первых, в эпоху империализма наблюдается громадный рост вывоза капитала. Так, если в начале 70-х годов прошлого века Англия и Франция имели помещенные за границей капиталы на общую сумму 25 млрд. франков, то в 1914 году эта сумма достигла 135—160 млрд. франков, то есть возросла примерно в шесть раз.

Во-вторых, в число экспортёров капитала входят все развитые капиталистические страны. Во времена домонополистического капитализма вывоз капитала происходил только из Англии и Франции. В эпоху империализма к ним прибавились Германия, Соединенные Штаты, Бельгия, Голландия, Италия, Япония и др.

В-третьих, *вывоз капитала стал осуществляться преимущественно монополиями и превратился в важное орудие извлечения монопольно высоких прибылей*. Эксплуатация народов других стран приносит монополистам громадные прибыли, а главными орудиями этой эксплуатации служат неэквивалентный обмен и вывоз капитала. Насколько велики прибыли, получаемые монополиями от вывоза капитала, видно, например, из того, что общая сумма только переведенных в США прибылей от заграничных американских капиталовложений составила за 1945—1960 годы 31,5 млрд. долл. Но этим не исчерпываются доходы монополии от вывоза капитала: часть прибылей, полученных на помещенные за границей капиталы, не переводится в страну, экспортировавшую капитал, а помещается в предприятия за границей (так называемые реинвестиции).

Растет не только абсолютная сумма прибылей от заграничных капиталовложений, но и ее удельный вес в общей сумме прибылей. Так, официально объявленные прибыли от заграничных инвестиций США возросли с 1950 по 1964 год с 1,6 млрд. до 5,2 млрд. долл., а их доля в общей сумме объявленных прибылей корпораций (до вычета налогов) повысилась за это время с 4 до 9%. Но кроме официально объявляемых прибылей от вывоза капитала имеются скрытые прибыли, которые также достигают значительных размеров.

Возможность и необходимость вывоза капитала. Для того чтобы вывоз капитала в экономически отсталые страны стал возможен, требуется предварительное вовлечение этих стран в международный торговый оборот, а также создание в них путей сообщения, без которых не могут осуществляться их экономические связи с капиталистическим миром. Однако развитие торговли и транспорта создает лишь условия, делающие вывоз капитала возможным.

Необходимость вывоза капитала в эпоху империализма обусловлена возникновением относительного избытка капитала в развитых капиталистических странах. В странах развитого капитализма накопление капитала опережает возможности приложения накопленных капиталов в самих этих странах. Почему же это происходит?

Накопление капитала в условиях монополистического капитализма усиливается благодаря извлечению монопольно высоких прибылей. Но возможности приложения вновь накопленных капиталов внутри развитых капиталистических стран не увеличиваются в такой же мере, в какой растет накопление капитала. Это объясняется двумя обстоятельствами. Во-первых, отставание сельского хозяйства от промышленности ограничивает возможности приложения капитала внутри страны, поскольку только малая часть капиталов может быть вложена в сельское хозяйство. Во-вторых, накопление капитала порождает на другом полюсе относительное, а в некоторые периоды — даже абсолютное ухудшение положения пролетариата и трудящихся масс в целом, что ограничивает также возможности приложения капитала в промышленности. Низкий жизненный уровень народных масс препятствует капиталовложениям в те отрасли промышленности, которые производят предметы широкого потребления.

Итак, несоответствие между размерами накопления капитала в экономически развитых странах и возможностями его приложения в тех же странах делает необходимым вывоз капитала.

Мелкобуржуазные экономисты нередко выступали с утверждениями, что нет необходимости вывозить капитал за границу, так как капиталы якобы всегда могут найти себе применение внутри страны, будучи использованы для подъема сельского хозяйства и для повышения благосостояния народа. Но подобные утверждения несостоятельны, так как игнорируют, что двигателем капиталистического производства является вовсе не повышение благосостояния народа, а извлечение максимума прибыли.

Критикуя тех, кто отрицал необходимость вывоза капитала, В. И. Ленин писал: «Пока капитализм остается капитализмом, избыток капитала обращается не на повышение уровня жизни масс в данной стране, ибо это было бы понижением прибыли капиталистов, а на повышение прибыли путем вывоза капитала за границу, в отсталые страны».

За последнее время в реформистской литературе снова раздаются голоса, что вывоз капитала уже не является необходимым. Так, английский лейборист Джон Стрэчи в книге «Конец империи», изданной в 1959 году, заявил, что в современных условиях вывоз капитала перестал быть необходимым в результате повышения жизненного уровня народа в странах развитого капитализма. Но это утверждение неверно. Даже в те периоды, когда жизненный уровень народных масс в странах развитого капитализма повышается (а это происходит вовсе не

всегда), остается большой разрыв между накоплением капитала и потреблением масс, следовательно, продолжает существовать относительный избыток капитала и необходимость его экспорта.

Виды и формы вывоза капитала. Вывоз капитала подразделяется на два вида в зависимости от того, кому принадлежит собственность па вывозимые капиталы. По этому признаку различают: 1) *частный вывоз капитала*, осуществляемый главным образом крупнейшими промышленными компаниями и банками; 2) *государственный вывоз капитала*, осуществляемый буржуазными правительствами за счет средств государственного бюджета.

Как тот, так и другой вид вывоза капитала выступает в двух формах: 1) *вывоз функционирующего капитала*, то есть такой, при котором экспортированный капитал помещается за границей в те или иные предприятия — промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, торговые и т. д.; 2) *вывоз ссудного капитала*, когда капиталисты или правительство одной страны предоставляют займы капиталистам или правительствам других стран.

В частном вывозе капитала преобладает помещение капитала в заграничные предприятия, то есть вывоз функционирующего капитала. В государственном же вывозе капитала преобладает вывоз ссудного капитала, то есть предоставление внешних займов одними государствами другим. Из всего вывоза функционирующего капитала принято выделять так называемые прямые инвестиции — такие капиталовложения в заграничные предприятия, которые обеспечивают контроль над ними.

Вывоз ссудного капитала подразделяется на: а) *краткосрочное помещение ссудных капиталов за границей* в виде вкладов в иностранных банках, б) *долгосрочные внешние займы*. Когда такие займы предоставляют частные капиталисты и банки, то это обычно принимает форму покупки ими облигаций, выпущенных иностранными компаниями или иностранными государствами. Облигационные займы выпускаются на срок в 10—20 и более лет. Когда же денежный капитал предоставляется займы не частными лицами и компаниями, а государством из средств государственного бюджета, то займы оформляются межгосударственными соглашениями, причем не требуются выпуск и размещение облигаций.

Направление и мотивы вывоза капитала. В течение длительного времени главным направлением вывоза капитала являлся вывоз его из развитых капиталистических стран в экономически слаборазвитые, в первую очередь в колониальные и зависимые страны. Такое направление вывоза капитала определяется тем, что норма прибыли и норма процента наиболее высоки в экономически слаборазвитых странах, в силу чего вывоз капитала туда особенно выгоден. Например, в начале 50-х годов нашего века норма прибыли на американские капиталовложения в колониальных и зависимых странах была в 1,5—2 раза выше, чем в США.

Но капиталы вывозятся не только в этом направлении. Большое значение, особенно в современных условиях, имеет вывоз капитала из одних развитых капиталистических стран в другие развитые капиталистические страны. Побудительным мотивом к такому вывозу капитала также является в первую очередь погоня за прибылью. В различных странах капиталистического мира весьма неодинаков уровень заработной платы, причем в странах Западной Европы он значительно ниже, чем в США. Это стимулирует американский капитал к вывозу в Западную Европу.

Наряду с экономическими мотивами важную роль в вывозе капитала, особенно когда он осуществляется государством, играют политические мотивы. Так, США после второй мировой войны предоставили громадные займы своим союзникам по военно-политическим блокам в целях укрепления этих блоков и усиления американского влияния в них.

Для разных стран — экспортеров капитала направление вывоза капитала и формы этого вывоза нередко бывают неодинаковы. Например, английские капиталы издавна вывозились главным образом в заокеанские колониальные владения Англии и помещались там в английские заграничные предприятия и в колониальные займы. Франция же до первой мировой войны вывозила капитал больше в Европу, чем в другие части света, и преимущественно в форме предоставления внешних займов. Поэтому В. И. Ленин назвал английский империализм «колониальным империализмом», а французский — «ростовщическим империализмом». Впрочем, после первой мировой войны эти различия сгладились, поскольку Франция стала усиленно развивать вывоз капитала в свои

колониальные владения и помещать его не только в займы, но и в предприятия.

Влияние вывоза капитала на страны, экспортирующие и импортирующие капитал.

Когда те или иные капиталистические страны экспортируют в широком масштабе капиталы за границу, то это относительно уменьшает внутренние капиталовложения. Следовательно, *вывоз капитала замедляет экономическое развитие стран, экспортирующих капитал*. Недаром до первой мировой войны, когда Англия была крупнейшим экспортером капитала, темпы роста промышленного производства в ней были ниже, чем в других развитых капиталистических странах; в современных же условиях наиболее низки темпы роста промышленного производства в США, которые в настоящее время являются главным экспортером капитала.

С другой стороны, *вывоз капитала — в той мере, в какой он получает производительное применение за границей, — ускоряет капиталистическое развитие стран, импортирующих капитал*. Наглядным примером могут служить США и Россия. До первой мировой войны эти страны в значительно больших масштабах импортировали капитал, чем экспортировали его. Ввоз иностранных капиталов явился одним из факторов, ускоривших развитие капитализма в США и России, и по темпам роста промышленного производства эти страны стояли впереди стран старого капитализма — Англии и Франции, широко осуществлявших вывоз капитала. Таким образом, вывоз капитала усиливает различия в темпах экономического развития стран капиталистического мира.

Для монополистической буржуазии стран, экспортирующих капитал, *вывоз капитала служит эффективным средством внешнеторговой экспансии*, так как вывоз капитала в большой мере способствует увеличению вывоза товаров. Такую роль играет как вывоз функционирующего капитала, так и вывоз ссудного капитала.

Когда капиталисты той или иной развитой страны вывозят капитал в экономически слаборазвитые страны и создают там свои предприятия, то оборудование для этих предприятий обычно вывозится из той же страны, которая экспортирует капитал. Например, когда Индия была еще английской колонией и в ней на английские капиталы строились железные дороги и хлопчатобумажные фабрики, то транспортное и промышленное оборудование поставляли английские предприятия.

Большое значение в усилении вывоза товаров имеет и вывоз ссудного капитала: при предоставлении внешних займов обычно страна-кредитор ставит условием, чтобы в счет займов страна-заемщик импортировала товары страны-кредитора. Так, за 1902—1928 годы в 17 соглашениях Китая с капиталистическими странами о предоставлении ему займов для железнодорожного строительства содержалось условие о закупке Китаем железнодорожного оборудования в странах-кредиторах. После второй мировой войны предоставление США крупных займов западноевропейским государством по «плану Маршалла» (действовавшему в 1949—1952 гг.) в большой мере способствовало захвату американскими монополиями европейских рынков, так как страны-заемщики были обязаны расходовать займы главным образом на покупку американских товаров.

За послевоенный период, с июля 1945 до начала 1965 года, США предоставили займы иностранным государствам на общую сумму 24,9 млрд. долл., причем большая часть этих займов была израсходована государствами-заемщиками на закупку американских товаров и оплату американских «услуг».

Вывоз капитала — в той мере, в какой он происходит в экономически слаборазвитые страны, — выражает отношения эксплуатации между монополиями и правительствами империалистических стран, с одной стороны, и народами экономически слаборазвитых стран — с другой. В результате вывоза капитала происходит перераспределение национальных доходов между странами: в виде процентов и дивидендов на иностранные капиталы часть национального дохода экономически слаборазвитых стран, импортирующих капитал, переходит в руки монополий и правительств империалистических стран, вывозящих капитал. Таким образом, обогащая монополистическую буржуазию стран империализма, вывоз капитала ухудшает положение народных масс экономически слаборазвитых стран, за чей счет выплачиваются прибыли на иностранные капиталовложения и проценты по внешним займам. Следовательно, *вывоз капитала служит важным фактором обострения противоречий между империалистическими державами и народами слаборазвитых стран.*

На почве вывоза капитала возникают также определенные противоречия между буржуазией высокоразвитых стран и буржуазией экономически слаборазвитых стран. Последняя не может

беспрепятственно осуществлять накопление капитала, так как наталкивается на конкуренцию иностранных предприятий. Например, засилье английского капитала в Индии долгое время препятствовало развитию национальной индийской промышленности.

Наконец, *на почве вывоза капитала развиваются противоречия и между самими империалистическими державами*. Монополисты различных стран, используя свои правительства, ведут ожесточенную борьбу за сферы приложения капитала. Например, между английскими и американскими монополиями давно идет борьба за сферы приложения капитала в странах Азии, Африки и Латинской Америки, причем в этой борьбе более мощный американский империализм теснит английский. После второй мировой войны США вторглись и на такие рынки, которые прежде были монопольной сферой приложения английских капиталов: это — страны, входившие прежде в английскую колониальную империю.

Итак, вывоз капитала во многих отношениях обостряет противоречия империализма.

Сужение сфер вывоза капитала. После второй мировой войны в ряде стран Европы и Азии произошли социалистические революции; в результате эти страны отпали от мировой капиталистической системы и вошли в состав мировой социалистической системы. Это сильно подорвало международные позиции империализма.

Во-первых, *монополии стран империализма лишились части их прежних капиталовложений за границей* вследствие национализации в странах социализма иностранных предприятий. Тем самым американская и западноевропейская буржуазия, утратив эти капиталы, лишилась и ежегодно получавшихся на них доходов.

Во-вторых, *монополистическая буржуазия лишилась возможности осуществлять новые капиталовложения в тех странах, которые отпали от мировой капиталистической системы*. Поэтому сферы вывоза капитала территориально заметно сузились.

Кроме образования социалистической системы мирового хозяйства на вывоз капитала из империалистических стран в современных условиях существенное влияние оказывает распад колониальной системы империализма. Правда, завоевание теми или иными, в прошлом колониальными, странами государственной независимости не означает еще прекращения импорта туда иностранных капиталов. Недостаточность собственных средств вынуждает развивающиеся молодые национальные государства частично привлекать капиталы из-за границы для осуществления своих программ экономического развития. Общая сумма иностранных капиталовложений в экономически слабых странах после второй мировой войны не только не уменьшилась, но даже значительно возросла. Например, в Индии иностранные капиталовложения увеличились с 1948 по 1964 год более чем в три раза, достигнув 1,5 млрд. долл. Сумма иностранных инвестиций в развивающихся странах очень велика; она составляла в 1964 году, по приблизительным подсчетам, в странах Латинской Америки — около 17 млрд. долл., в странах Африки — около 19 млрд. долл., в странах Азии (только частные иностранные инвестиции) — примерно 10 млрд. долл.

Хотя распад колониальной системы не лишает империалистические державы возможности вывозить капитал в бывшие колониальные страны, тем не менее он ставит известные границы аппетитам экспортеров капитала. Развивающиеся страны ставят под государственный контроль важные отрасли промышленности и не допускают свободного проникновения туда иностранного капитала, а также ограничивают вывоз иностранными капиталистами прибылей.

Большое значение имеет то обстоятельство, что развивающиеся страны получают дружескую экономическую помощь от СССР и других социалистических стран. Поэтому *империалистические державы лишились монополии на предоставление займов развивающимся странам*. В этих условиях они оказались вынужденными в ряде случаев идти на известные уступки в виде, например, снижения процентных ставок по займам.

Сужение территориальной сферы вывоза капитала обостряет борьбу между империалистическими державами за оставшиеся сферы приложения капитала.

Изменения удельного веса различных стран в вывозе капитала. До первой мировой войны главными экспортерами капитала были Англия и Франция, но после войны первое место по новому вывозу капитала заняли США. Их вывоз капитала за 1924—1929 годы

составил 6,4 млрд. долл., тогда как у Англии он равнялся 3,1 млрд., а у Франции — только 0,4 млрд. долл. Следует, однако, различать новый вывоз капитала и общую сумму заграничных инвестиций. *В период между первой и второй мировой войной США превосходили другие страны по новому вывозу капитала*, но по общей сумме заграничных инвестиций первое место все еще занимала Англия. Так, в 1938 году совокупные заграничные инвестиции США составляли 11,5 млрд. долл., Англии же — 22,9 млрд. долл. Но к этому времени США уже значительно превосходили по общей сумме заграничных инвестиций Францию (в 1938 г. последняя имела за границей капиталовложения на 3,9 млрд. долл.) и Германию (в том же году — не более 2,5 млрд. долл.).

Новое явление в соотношении сил на мировом рынке капиталов после второй мировой войны — то, что США перегнали все страны капитализма, включая и Англию, не только по размерам нового вывоза капитала, но и по общей сумме заграничных инвестиций.

В 1965 году долгосрочные заграничные инвестиции США (частные и государственные) достигли 93 млрд. долл., увеличившись более чем в восемь раз по сравнению с 1938 годом. Что касается Англии, то ее долгосрочные заграничные инвестиции увеличились с 1938 по 1965 год только на 17% и составили в 1965 году 27 млрд. долл. Таким образом, США, которые перед второй мировой войной имели в 2 раза меньше капиталов за границей, чем Англия, в настоящее время имеют заграничных капиталовложений в 3,4 больше, чем Англия. Третье место в вывозе капитала занимает Франция (ее долгосрочные заграничные капиталовложения в 1965 г. — 17 млрд. долл.), на четвертом месте находится Западная Германия (в 1965 г. — 8 млрд. долл.). О решающей роли США в экспорте капитала свидетельствует то, что в 1965 году их заграничные инвестиции превышали на 41 млрд. долл. совокупные заграничные инвестиции Англии, Франции и ФРГ.

Одной из особенностей вывоза капитала после второй мировой войны является повышение удельного веса промышленно развитых стран как сфер приложения иностранного капитала. Это видно из следующих данных. С 1950 по 1964 год общая сумма прямых заграничных инвестиций США увеличилась с 11,8 млрд. до 44,3 млрд. долл., то есть в 3,7 раза; при этом прямые инвестиции в Канаде возросли с 3,6 млрд. до 13,8 млрд. долл., то есть в 3,8 раза, а в Западной Европе — с 1,7 млрд. до 12,1 млрд. долл., то есть в 7 раз. Вывоз капитала в Канаду и Западную Европу увеличивается после второй мировой войны быстрее, чем в экономически слаборазвитые страны. Это объясняется причинами как экономического, так и политического порядка. Политическая обстановка во многих экономически слаборазвитых странах не благоприятствует вывозу в них капитала из империалистических стран. Капиталисты последних уже понесли потери из-за национализации иностранных компаний в ряде стран, освободившихся от колониальной зависимости (ОАР, Бирме, Алжире и др.), и опасаются новых потерь в будущем. Это побуждает их искать поле приложения для своих относительно избыточных капиталов в Канаде и странах Западной Европы, где они считают положение капитализма более надежным.

Новым фактором, стимулировавшим рост вывоза американских капиталов в Западную Европу, послужило образование «общего рынка» шести западноевропейских государств. Резко снизив импортные пошлины по взаимной торговле, эти государства сохранили высокие таможенные пошлины для товаров стран, не входящих в «общий рынок», в частности для американских товаров. Но туда, где не могут проникнуть товары, легко проникает капитал. Американские монополии скупают предприятия в Западной Европе и создают свои филиалы, причем их предприятия во Франции, в ФРГ и других западноевропейских странах пользуются там теми же преимуществами, что и предприятия, принадлежащие капиталистам самих этих стран. Число американских предприятий в странах «общего рынка» возросло с 1957 по 1965 год на 70%.

О крупных размерах иностранных капиталовложений в промышленно развитых странах свидетельствуют следующие данные. В начале 1965 года общая сумма иностранных капиталовложений в ФРГ оценивалась приблизительно в 50 млрд. марок, или около 12,6 млрд. долл., во Франции — 7,5 млрд. долл., в пяти Малых западноевропейских странах (Швейцарии, Голландии, Бельгии, Люксембурге и Швеции) — 6,6 млрд. долл. Главным экспортером капитала в Западную Европу являются американские монополии. Даже в Англию все более проникает американский капитал: в 1963 году американские прямые инвестиции в Великобританию достигли 1,5 млрд. ф. ст., или 4,2 млрд. долл. Американские предприятия в Англии еще в 1957 году производили 6% продукции обрабатывающей промышленности страны и занимали около 12% в ее экспорте. При этом большое значение имеет то, что находящиеся в Англии американские предприятия могут вывозить товары в страны Британского содружества, пользуясь теми же таможенными льготами, что и английские предприятия, тогда как товары, импортируемые в эти страны из США, облагаются значительно более высокими пошлинами.

Рост государственного вывоза капитала. Важной особенностью вывоза капитала после второй мировой войны является громадный рост государственного вывоза капитала. Перед второй мировой войной почти все заграничные инвестиции США и других капиталистических стран были частными капиталовложениями. В послевоенный период вывоз капитала за государственный счет увеличивался значительно быстрее, чем частный вывоз капитала. С 1939 по 1964 год частные заграничные инвестиции США увеличились с 12,5 млрд. до 75,4 млрд. долл., то есть в 6 раз, а государственные заграничные инвестиции и активы США возросли с 0,04 млрд. до 23,3 млрд. долл., то есть в 582 раза. Удельный вес государственных инвестиций в общей сумме заграничных инвестиций США составлял в 1939 году 0,003%, а в 1964 году — около 24%.

Общей основой большого роста государственного вывоза капитала явилось развитие государственно-монополистического капитализма (см. главу XXI). Конкретной причиной особого увеличения государственного вывоза капитала после второй мировой войны послужила тенденция частных монополий перекладывать на государство (т. е. фактически на налогоплательщиков) финансирование экспорта капитала в тех случаях, когда монополисты считают его рискованным и не хотят вкладывать в это дело собственные средства. В частности, предоставление займов иностранным государствам чревато опасностью, что эти займы не будут возвращены в случае политических и экономических потрясений в странах-заемщиках. Поэтому частные монополисты предпочитают переложить риск предоставления внешних государственных займов на свое правительство, хотя сами они получают большие выгоды от этих займов, поскольку последние в значительной мере расходуются на покупку их товаров.

Таким образом, при вывозе, например, капитала за государственный счет из США получается своеобразное «разделение труда»: американское правительство предоставляет миллиарды долларов займа иностранным государствам, выкачивая эти доллары из карманов широких народных масс — американских налогоплательщиков; затем на эти миллиарды долларов иностранные государства покупают товары у американских монополий. Следовательно, эти доллары возвращаются в США, но не в те карманы, откуда они были изъяты: фактически получается перекачка громадных средств от налогоплательщиков к монополистам.

В тесной связи с ростом государственного вывоза капитала находится еще одна особенность современного вывоза капитала — большое развитие такого вывоза капитала, который имеет военно-полицейское назначение. Когда вывоз капитала осуществляется за государственный счет, то получение прибылей и процентов нередко отступает на задний план перед политическими соображениями. Например, правительство США предоставляет крупные займы своим союзникам по агрессивным военно-политическим блокам — НАТО, СЕАТО, СЕНТО — для того чтобы заставлять их все более вооружаться, предоставлять США военные базы и т. д. Большие займы правительство США предоставляет реакционным режимам Южной Кореи и Южного Вьетнама, чанкайшистской клике на Тайване и т. д. Во всех этих случаях доминирующую роль в вывозе капитала играют военно-полицейские соображения.

Характерной чертой современного вывоза капитала является все возрастающая монополизация его. На ранних ступенях развития империализма вывозимые капиталы собирались у множества рантье, покупавших на фондовой бирже акции и облигации иностранных предприятий, а также облигации внешних займов. В условиях современного капитализма основная часть заграничных капиталовложений сосредоточивается у немногих крупнейших монополий. Так, в США свыше 50% общей суммы иностранных частных инвестиций приходится на долю 25 монополистических корпораций, а 200 крупных корпораций получают свыше 90% прибылей от этих инвестиций. Таким образом, усиление господства монополий проявляется и в области вывоза капитала.

Масштабы и направления международной миграции рабочей силы. В капиталистической системе мирового хозяйства международная миграция рабочей силы представляет собой стихийное передвижение рабочей силы из одних стран капиталистического мира в другие. Миграция рабочей силы включает в себя: а) эмиграцию, то есть переход части трудовых ресурсов за границу, и б) иммиграцию, то есть приток трудовых ресурсов из-за границы.

Иммиграция в США составила за 1820—1890 годы 15,4 млн., а за 1891—1964 годы — 27,6 млн. человек. Таким образом, масштабы иммиграции в США были громадными еще во времена

домонополистического капитализма, но они еще более возросли в эпоху империализма. Большой приток иммигрантов наблюдается также в Канаду: иммиграция в эту страну составила за 1851—1901 годы около 2 млн., а за 1901—1960 годы — 6,7 млн. человек.

Напротив, для Великобритании еще в XIX веке была характерна значительная эмиграция рабочих. Так, с 1847 по 1889 год общее количество эмигрантов из Англии и Ирландии равнялось 5,4 млн. В эпоху империализма продолжалась эмиграция рабочей силы из Великобритании в неевропейские страны, которая и после второй мировой войны достигает значительных размеров: так, только за 1946—1957 годы эта эмиграция составила 1,8 млн. человек.

Из других западноевропейских стран значительными размерами эмиграции характеризуется Италия, откуда в 1951—1957 годах эмигрировало в среднем более 300 тыс. человек в год.

В эпоху империализма в международную миграцию рабочей силы широко вовлекаются экономически слаборазвитые страны, в частности колониальные и зависимые, которые выступили в качестве поставщиков дешевой рабочей силы для стран развитого капитализма. Так, в США иммигрировало большое количество рабочих из полуколониального (в прошлом) Китая, из Мексики, Пуэрто-Рико и других стран. В Англию иммигрирует значительное количество рабочих из стран Британского содружества: оно составило, например, за 1946—1957 годы 0,8 млн. человек.

В новейшее время крупными очагами иммиграции рабочей силы являются некоторые страны «общего рынка», главным образом ФРГ и Франция. Общее число иммигрировавших в страны «общего рынка» рабочих достигло в 1965 году около 2,6 млн. человек.

Экономические причины международной миграции рабочей силы. Эмиграция вызывается многочисленными причинами — экономическими, политическими, национальными, идеологическими; в наши задачи входит рассмотрение только экономических причин. Главная из них — безработица. Обычно эмигрируют из страны люди, которые не могут найти в ней работу. Поэтому *международная миграция рабочей силы тесно связана с действием капиталистического закона народонаселения.*

Источниками эмиграции могут служить все формы относительного перенаселения — текучее, скрытое и застойное перенаселение (см. главу VII, §2). Когда из страны эмигрируют промышленные рабочие, временно потерявшие работу на родине, то это — миграция текучего перенаселения. Когда эмигрируют полуразорившиеся крестьяне, то это — миграция застойного перенаселения. Последняя особенно характерна для современного капитализма, которому свойственна хроническая массовая безработица.

Но безработица — не единственная экономическая причина эмиграции. Эмигрирует и часть людей, имевших работу в своей стране. В этих случаях главной экономической причиной международной миграции рабочей силы является различие национальных уровней заработной платы. Так, в эпоху империализма нищенский уровень заработной платы в колониальных и полуколониальных странах побудил часть их трудящихся эмигрировать в страны развитого капитализма, где уровень заработной платы выше.

Обе указанные причины международной миграции рабочей силы могут быть сведены воедино: и когда конкретной причиной эмиграции служит безработица и когда такой причиной является нищенский уровень заработной платы, — в основе эмиграции лежит нищета. «Нет сомнения, — писал В. И. Ленин, — что только крайняя нищета заставляет людей покидать родину...».

Связь между вывозом капитала и миграцией рабочей силы. Соотношение между вывозом капитала и миграцией рабочей силы на различных стадиях развития капитализма неодинаково. В эпоху домонополистического капитализма международная миграция рабочей силы происходила в том же направлении, что и международное движение капиталов: Англия, экспортировавшая капитал, вместе с тем была и страной, откуда происходила эмиграция; с другой стороны, заокеанские страны, импортировавшие европейские капиталы (США, Канада, Австралия и др.), были одновременно странами, куда происходила иммиграция рабочих.

В ходе дальнейшего развития капитализма соотношение между вывозом капитала и международной миграцией рабочей силы в значительной мере изменилось: в эпоху империализма иммиграция зачастую сопутствует вывозу, а не ввозу капитала. Особенно

наглядно это видно на примере США — страны, которая в условиях современного капитализма является крупнейшим экспортером капитала и в то же время «импортером» рабочей силы. В условиях монополистического капитализма империалистические державы, вывозящие капитал, ввозят дешевую рабочую силу из колониальных, зависимых и экономически слаборазвитых стран; напротив, эти страны ввозят капитал и вывозят рабочую силу.

Обратная связь между вывозом капитала и миграцией рабочей силы отнюдь не случайна. Вывоз капитала из империалистических стран в колониальные и зависимые страны вел там одновременно с насаждением капиталистического производства к разорению массы мелких производителей — ремесленников и крестьян, и многим из этих разоренных людей не оставалось ничего иного, как эмигрировать.

Экономическое и социальное значение международной миграции рабочей силы.

Международное движение трудовых ресурсов выполняет двоякую функцию в процессе капиталистического воспроизводства. С одной стороны, иммиграция пополняет активную рабочую армию в соответствии с потребностями капиталистического расширенного воспроизводства в тех странах, где происходит иммиграция. С другой же стороны, иммиграция пополняет в странах развитого капитализма промышленную резервную армию, поддерживая ее на необходимом для капитала уровне. Первое имеет место, поскольку иммигранты получают применение своей рабочей силе в промышленности и других отраслях хозяйства; второе имеет место, когда иммигранты не находят себе работы и оказываются в рядах армии безработных.

В условиях монополистического капитализма международная миграция рабочей силы служит одним из средств обеспечения монопольной прибыли. Дело в том, что иммиграция поставляет монополиям в империалистических странах не просто рабочую силу, а дешевую рабочую силу. В. И. Ленин подчеркивал, что «капиталисты эксплуатируют самым бесовским образом рабочих-переселенцев». Известно, например, что в США наряду с дискриминацией, проводимой в отношении негров, широко применяется дискриминация в отношении рабочих-иммигрантов — мексиканцев, пуэрториканцев и других, которые получают самую низкую заработную плату и беспощадно эксплуатируются американским монополистическим капиталом, создавая для него огромные монопольные прибыли.

Иммиграция в развитые капиталистические страны оказывает понижающее влияние на уровень заработной платы в них, так как иммигранты конкурируют с местными рабочими, сбивая их оплату.

Капиталистические монополии используют международную миграцию рабочей силы также для внесения раскола в рабочий класс, противопоставляя местных рабочих, получающих более высокую заработную плату, иммигрантам, которых вынуждают работать за бесценок и ютиться в трущобах. Однако, вопреки желаниям монополистов, иммигранты тоже вовлекаются в рабочее движение, и международная миграция рабочей силы в конечном счете способствует интернациональному объединению пролетариев и развитию классовой борьбы.

Платежный баланс и его составные элементы. Платежный баланс включает в себя суммы всех денежных платежей, произведенных данной страной другим странам за определенный период, и суммы всех денежных поступлений, полученных ею за тот же период из других стран. Он состоит из следующих элементов: 1) экспорт и импорт товаров, по которым за данный период произведены платежи; 2) платежи и поступления по так называемым услугам (услуги транспорта, почты, телеграфа и т. д.); 3) некоммерческие платежи и поступления (доходы и расходы, связанные с иностранным туризмом, а также с содержанием посольств, консульств и делегаций, переводы денег эмигрантами на родину и т. д.); 4) доходы и платежи по прежним заграничным инвестициям, то есть получение процентов и дивидендов от заграничных капиталовложений и уплата процентов и дивидендов на иностранные капиталы, вложенные в данной стране; 5) поступления и платежи по кредитным операциям, а также по новым заграничным инвестициям, то есть получение кредитов из-за границы и ввоз денежных капиталов, а также предоставление кредитов другим странам и экспорт денежного капитала.

Платежный баланс шире, чем торговый баланс, включающий в себя только экспорт и импорт товаров. Торговый баланс является лишь частью платежного баланса. Поэтому страна может иметь пассивный торговый баланс, то есть превышение импорта товаров над экспортом, и в то

же время активный платежный баланс, то есть превышение денежных поступлений из-за границы над платежами другим странам. Так обстоит дело в тех случаях, когда перевес импорта товаров над экспортом более чем компенсируется перевесом доходов над расходами по прочим статьям платежного баланса. С другой стороны, возможен активный торговый баланс при пассивном платежном балансе, как это имеет место в 60-х годах XX в. в США.

Сальдирование платежных балансов происходит обычно путем вывоза мировых денег — золота. Пассивный платежный баланс порождает отлив золота за границу, активный платежный баланс вызывает прилив золота из-за границы.

Однако не всегда сальдирование платежных балансов осуществляется только путем вывоза золота. Во время мировых экономических кризисов оно происходит отчасти в форме ликвидации части международной задолженности путем банкротств предприятий-заемщиков и государств-заемщиков. Это имело место, например, во время мирового экономического кризиса 1929—1933 годов.

В платежном балансе находят выражение многообразные международные экономические отношения. Во-первых, в платежном балансе выражаются итоги международной торговли каждой страны, поскольку денежная выручка от вывоза товаров входит в актив платежного баланса, а денежные платежи по ввозу товаров входят в его пассив. Во-вторых, в платежном балансе находят отражение отношения, связанные с вывозом капитала: самый вывоз капитала, поскольку он происходит в денежной форме, входит в пассив платежного баланса, но проценты и дивиденды, получаемые по заграничным инвестициям, входят в актив платежного баланса стран — экспортеров капитала. В-третьих, международная миграция рабочей силы также сказывается на платежных балансах: эмигранты часто делают денежные переводы своим родственникам в страны, откуда они эмигрировали, и эти переводы входят в пассив платежного баланса стран иммиграции и в актив платежного баланса стран эмиграции.

Особенности платежного баланса в эпоху империализма. Для домонополистического капитализма типичной формой международных экономических связей был вывоз товаров; поэтому главная роль в платежном балансе принадлежала торговому балансу.

В эпоху монополистического капитализма в связи с огромным развитием вывоза капитала в платежном балансе ряда империалистических стран начинают играть крупную и даже решающую роль доходы от заграничных капиталовложений. Например, в 1957 году активное сальдо текущего платежного баланса Англии составило 333 млн. ф. ст., причем из них 110 млн. ф. ст. составлял чистый доход от вывоза капитала и 110 млн. ф. ст. — чистый доход от судоходства, по торговому же балансу, напротив, расходы превышали доход на 56 млн. ф. ст. По официальным данным, за 1959—1964 годы совокупное активное сальдо торгового баланса США составило 27,1 млрд. долл., а сальдо доходов от заграничных инвестиций — около 18 млрд. долл. Следует, однако, иметь в виду, что официальные данные преуменьшают доходы на вывезенные за границу капиталы.

В эпоху империализма происходит резкая дифференциация платежных балансов, обусловленная различным положением стран в капиталистической системе мирового хозяйства. На одном полюсе находятся империалистические страны — экспортеры капитала, в платежном балансе которых огромные доходы приходятся на поступления прибылей и процентов по заграничным инвестициям. На другом полюсе — экономически слаборазвитые страны (включая колонии), являющиеся импортерами капитала и вынужденные уплачивать огромную дань империалистическим странам в виде прибылей и процентов на иностранные капиталовложения. То, что служит главной доходной статьей в платежных балансах первой группы стран, является одновременно крупной расходной статьей в платежных балансах второй группы стран.

За счет чего экономически слаборазвитые страны могут производить платежи по иностранным капиталовложениям? Одним из способов получения необходимой для этих платежей иностранной валюты может служить активный торговый баланс. Например, в 30-х годах XX в. Индия, бывшая тогда колониальной страной, имела активное сальдо торгового баланса, что давало ей возможность уплачивать Англии проценты по займам и дивиденды на вложенные в Индии английские капиталы. В данном случае активность торгового баланса отнюдь не означала благоприятного положения Индии в мировом капиталистическом хозяйстве, но выражала эксплуатацию ее Англией: Индии приходилось вывозить больше товаров, чем она ввозила, для уплаты процентов и дивидендов на английские капиталы. Напротив, Англия могла позволить себе иметь пассивный торговый баланс, так как

превышение ввоза товаров над их вывозом перекрывалось доходами от заграничных инвестиций.

Но экономически слаборазвитые страны далеко не всегда могут покрывать платежи по иностранным капиталовложениям за счет доходов от внешней торговли. Если активное сальдо торгового баланса слаборазвитых стран недостаточно или его вообще нет, то платежный баланс этих стран становится пассивным и им приходится вывозить золото и прибегать к получению новых внешних займов.

Импорт капитала экономически слаборазвитыми странами в конечном счете отрицательно сказывается на их платежных балансах. *Крупные ежегодные платежи в пользу иностранных инвесторов и кредиторов являются важнейшим фактором пассивности платежных балансов экономически слаборазвитых стран. Другой фактор, действующий в том же направлении, — неэквивалентный обмен.* Покупка капиталистами империалистических держав продуктов сельского хозяйства и добывающей промышленности экономически слаборазвитых стран по монопольно низким ценам и продажа продукции обрабатывающей промышленности империалистических держав на рынках слаборазвитых стран по монопольно высоким ценам уменьшают экспортную выручку этих стран и увеличивают их платежи по импорту товаров. Это ухудшает их торговый, а тем самым и платежный баланс.

Состояние платежных балансов империалистических стран в условиях современного капитализма. Для современного капитализма характерно нарушение равновесия платежных балансов не только экономически слаборазвитых стран, но и ряда развитых капиталистических стран.

После второй мировой войны в течение, примерно, десятилетия имели место кризисное состояние платежных балансов западноевропейских стран и крупное активное сальдо платежного баланса США. Западноевропейские страны, экономика которых была подорвана войной, оказались вынужденными импортировать в большом количестве американские товары, не имея возможности уравновесить этот импорт экспортом. Вместе с тем они лишились немалой части довоенных заграничных инвестиций, а следовательно, и доходов по ним. В результате пассивности платежных балансов западноевропейских и других стран и активности платежного баланса США произошло перераспределение мировых золотых запасов в пользу США. За 1937—1949 годы централизованные золотые запасы США возросли с 12,8 млрд. до 24,6 млрд. долл., тогда как золотой запас Англии уменьшился с 4,1 млрд. до 1,4 млрд. долл., а золотые запасы стран континентальной Европы сократились с 6,6 млрд. до 3,7 млрд. долл. (в 1948 г.).

Растратив свои золотые запасы, европейские капиталистические страны попали в большую зависимость от США, прибегнув к заключению внешних займов и став получать американскую «помощь» по «плану Маршалла». Американская «помощь» по «плану Маршалла», составившая 12 млрд. долл., предоставлялась частично в виде займов и частично в виде «даров» или безвозвратных субсидий. Однако на самом деле они вовсе не были бескорыстной помощью США западноевропейским странам. Дело в том, что в счет этой «помощи» западноевропейские страны должны были импортировать американские товары. Американское казначейство оплачивало из средств государственного бюджета по высоким ценам товарные поставки, производившиеся американскими компаниями стран Западной Европы. Следовательно, американские монополии отнюдь не поставляли свои товары даром, но наживали на этих поставках большие прибыли. Кроме того, правительство США обставляло американскую «помощь» политическими условиями, сколотив из стран, получавших ее, агрессивный военно-политический блок НАТО (Североатлантический союз).

После того как промышленность западноевропейских стран была восстановлена и их производство превысило довоенный уровень, эти страны начали интенсивно увеличивать свой товарный экспорт, конкурируя с США на мировом рынке. Вместе с тем западноевропейские страны возобновили вывоз капитала, в связи с чем возросли их доходы от заграничных инвестиций. В результате у ряда стран Западной Европы платежные балансы стали активными, что привело к увеличению их золотых запасов. С 1949 по 1964 год золотые запасы континентальных стран Западной Европы возросли с 3,7 млрд. до 18,3 млрд. долл.

Напротив, состояние платежного баланса США резко ухудшилось. Главной причиной этого являются крупные заграничные военные расходы США — на содержание военных баз и вооруженных сил за границей и на оказание военной помощи реакционным режимам в других странах. С 1958 по 1964 год заграничные военные расходы США составили огромную сумму — 21,4 млрд. долл. За этот же период пассивное сальдо платежного баланса США составило 21,2

млрд. долл. Сопоставление этих цифр показывает, что если бы не заграничные военные расходы, то платежный баланс США не был бы пассивным.

Пассивность платежного баланса ведет к утечке золота из США. С 1950 по 1964 год золотой запас США уменьшился с 22,8 млрд. до 15,5 млрд. долл., то есть почти на 1/3. Это сильно подорвало международные финансовые позиции США и поставило под угрозу доллар.

Валютный курс. Для осуществления международных расчетов необходим обмен валюты одной страны на валюты других стран. Такой обмен производится по определенному курсу. *Валютный курс — это «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.* Чем же определяется валютный курс?

Если в двух странах имеется золотая валюта, то курс их валют зависит от золотого содержания денежных единиц обеих стран. *Соотношение весовых количеств металла, содержащегося в денежных единицах различных стран, называется валютным паритетом.* Например, до 30-х годов валютный паритет фунта стерлингов равнялся 4,8665 долл., так как фунт стерлингов содержал в себе 113 гран чистого золота, а доллар 23,22 грана.

Таким образом, при наличии в различных странах золотой (или серебряной) валюты валютный курс в среднем равняется валютному паритету.

Однако в каждый данный момент валютный курс может не совпадать с этим паритетом. Отклонения валютного курса от валютного паритета определяются состоянием платежного баланса страны. Если платежный баланс пассивен, то в данной стране обнаружится большой спрос на иностранную валюту, в результате чего курс последней превысит валютный паритет, а курс своей валюты упадет ниже валютного паритета. Напротив, если платежный баланс активен, то за границей возникнет большой спрос на валюту данной страны, а ее валютный курс превысит валютный паритет.

Отклонения валютного курса от валютного паритета не могут быть значительными, так как при свободном вывозе золота капиталисты не станут покупать иностранную валюту по курсу, намного превышающему валютный паритет, но предпочтут переслать за границу золото. Поэтому при наличии золотой валюты валютный курс может отклоняться от валютного паритета лишь в пределах так называемых золотых *точек*, под которыми понимается паритет плюс или минус расходы по пересылке золота из одной страны в другую (эти расходы обычно не превышают 1% от валютного паритета).

Иначе складывается валютный курс при бумажно-денежном обращении. *Курс бумажных валют зависит от того, представителем какого количества золота они фактически являются в данный период, следовательно, — от степени обесценения бумажных денег.* Обесценение бумажных денег данной страны по отношению к золоту ведет к падению валютного курса. Кроме того, при бумажно-денежном обращении падение валютного курса может быть вызвано (как и при золотой валюте) ухудшением платежного баланса страны. Поэтому кризис платежного баланса США угрожает обесценением доллара по сравнению с другими валютами.

С 1934 года и по настоящее время в США доллар официально равняется 1/35 унции золота, и финансовые органы США покупают заграничное золото по цене: 1 унция = 35 долл. Фактически, однако, эта цена является заниженной, если учесть большое падение покупательной силы доллара за это время. США извлекали немалую выгоду от покупки иностранного золота по дешевой цене. Но современный кризис платежного баланса США может привести к девальвации доллара, то есть к официальному снижению его золотого содержания.

Валютный демпинг. Во время инфляции валютный курс может падать сильнее, чем покупательная сила бумажных денег на внутреннем рынке. Этот разрыв между валютным курсом и внутренней покупательной силой денег используется в интересах капиталистов-экспортеров. Нередко буржуазные государства осуществляют политику валютного демпинга, направленную к обесценению своих валют для того, чтобы дать возможность своим капиталистам экспортировать товары по ценам ниже цен мирового капиталистического рынка и захватывать внешние рынки.

Чем сильнее падение валютного курса, тем большее количество отечественной валюты могут получить экспортеры в обмен на иностранную валюту, за которую они продают товары на

внешнем рынке. А если рост товарных цен в стране отстает от повышения курса иностранной валюты (и, следовательно, от падения курса валюты своей страны), то расходы экспортеров при покупке на внутреннем рынке товаров для экспорта будут увеличиваться в меньшей мере, чем их выручка от продажи товаров за границей, и они будут получать значительную сверхприбыль от экспорта, даже если они станут продавать товары на внешних рынках ниже мировых цен. Таким образом, капиталисты-экспортеры заинтересованы в падении курса своей валюты по сравнению с иностранной валютой, так как это позволяет им практиковать валютный демпинг и захватывать внешние рынки. Этим, в частности, объясняется тот факт, что во время мирового экономического кризиса 1929—1933 годов различные капиталистические страны соперничали друг с другом в деле обесценения своих валют.

Классовая сущность валютного демпинга состоит в том, что капиталисты данной страны, усиливая в условиях инфляции эксплуатацию своих рабочих, уменьшают свои издержки производства за счет понижения реальной заработной платы и в результате этого получают возможность снижать цены на внешних рынках и тем не менее присваивать сверхприбыли. Инфляция и валютный демпинг вносят хаос в международную торговлю и подрывают конкурентоспособность стран с более устойчивой валютой.

Причины возникновения международных монополий. Процесс монополизации в эпоху империализма выходит за национальные рамки: кроме монополистических объединений, каждое из которых включает в себя нескольких крупных капиталистов данной страны и оперирует главным образом на внутреннем рынке, возникают такие монополии, которые объединяют капиталистов нескольких стран и действуют на мировом рынке. Термин «международные монополии» употребляется в двояком смысле: а) *в широком смысле слова под международными монополиями понимают монополии международного значения, независимо от того, какие капиталисты входят в их состав, б) в узком смысле слова международными монополиями называют монополистические союзы, объединяющие капиталистов различных стран, которые договариваются между собой о разделе мирового рынка.* Монополиями международного значения могут быть крупнейшие картели и синдикаты той или иной страны; но чаще всего ими бывают крупнейшие национальные тресты. Например, американский химический трест «Дюпон де Немур энд компани», американский нефтяной трест «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», американский автомобильный трест «Дженерал моторз корпорейшн», английский химический трест «Импириэл кемикэл индастриз» и др. являются трестами мирового масштаба и международного значения.

Таковыми же нередко бывают крупные концерны, имеющие свою основную базу в какой-либо стране, но держащие под своим финансовым контролем ряд компаний в различных странах. Так, английский — по составу своих главных участников — концерн «Юнилевер» имеет свыше 800 фабрик, находящихся во многих капиталистических странах (Англия, Голландия, США, Канада и др.). Сфера его деятельности — мыловаренная, пищевая, химическая, фармацевтическая промышленность и другие отрасли.

Специфика международных монополий в узком смысле, о которых будет речь ниже, состоит в том, что они, во-первых, включают в свой состав монополистов различных стран и, во-вторых, осуществляют раздел мирового капиталистического рынка между своими участниками. Эти международные монополии В. И. Ленин называл «сверхмонополиями». При этом он подчеркивал, что дело не сводится только к участию в объединении капиталистов различных стран; еще до империализма существовали международно-организованные союзы капиталистов в виде акционерных обществ с участием капиталистов разных стран. Новое явление, характерное именно для империализма, состоит в том, что между интернациональными трестами заключаются договоры об экономическом разделе мира, то есть о дележе мировых рынков.

Основой возникновения международных монополий явилась концентрация производства в международном масштабе. По мере развития монополистического капитализма все большая доля мирового производства различных видов продукции сосредоточивается в руках кучки монополистов нескольких развитых капиталистических стран. Например, в первой половине 60-х годов 200 крупнейших американских, английских, западногерманских, французских и других монополий сконцентрировали на своих предприятиях 1/3 промышленного производства всего капиталистического мира.

Фактором образования международных монополий является рост международной торговли. При громадных масштабах производства и относительной ограниченности внутреннего рынка монополии каждой страны неизбежно выходят со своими товарами на

мировой рынок. Риск крупных потерь в результате конкуренции на мировом рынке побуждает монополистов различных стран вступать между собой в соглашения о разделе мирового рынка.

Важную роль в возникновении международных монополий играет вывоз капитала. Помещая часть своих капиталов за границы, монополии данной страны создают свои филиалы в других странах, сбывающие свою продукцию на мировом рынке и сталкивающиеся там с предприятиями, принадлежащими другим монополиям. Стремление к получению максимума прибыли побуждает монополистов различных стран заключать соглашения об ограничении конкуренции и установлении единых, монопольно высоких цен.

В. И. Ленин указывал, что монополисты сначала делят между собой внутренний рынок, «но внутренний рынок, при капитализме, неизбежно связан с внешним. Капитализм давно создал всемирный рынок. И по мере того, как рос вывоз капитала и расширялись всячески заграничные и колониальные связи и «сферы влияния» крупнейших монополистических союзов, дело «естественно» подходило к всемирному соглашению между ними, к образованию международных картелей».

Развитие международных монополий. Первым крупным международным монополистическим объединением явился международный рельсовый картель, созданный в 1884 году и объединивший рельсовые заводы Англии, Германии и Бельгии. Соглашение между ними предусматривало отказ от конкуренции на внутренних рынках вошедших в картель стран и раздел внешних рынков с установлением определенных экспортных квот (английские рельсовые заводы получили квоту в 66%, немецкие — 27 и бельгийские — 7%). Но картель оказался непрочным и после выхода из него в 1886 году двух английских фирм распался. Однако в 1904 году международный рельсовый картель был вновь создан в составе рельсовых заводов тех же трех стран, но с иными экспортными квотами (английские заводы получили 53,5%, немецкие — 28,8 и бельгийские — 17,7%). В дальнейшем в состав рельсового картеля вошли также французские, американские, австрийские и испанские предприятия.

Вслед за рельсовым картелем возник ряд международных монополий, и в 1897 году уже насчитывалось 40 международных картелей. Интенсивный рост международных монополий происходил в начале XX века, число их достигло к 1910 году 100. К крупнейшим международным монополиям того времени относились: международный электротехнический картель, организованный в 1908 году и объединивший немецкую монополию АЭГ («Альгемейне электрицитетсгезельшафт») с американской монополией «Дженерал электрик компани»; международный цинковый синдикат, основанный в 1909 году в составе английских, немецких, французских, бельгийских и испанских заводов; соглашение по торговому судоходству, заключенное в 1903 году между американскими, английскими и германскими судоходными компаниями, и др.

Во время первой мировой войны многие международные монополии распались. Но после первой мировой войны прокатилась новая волна соглашений между монополистами различных капиталистических стран. В 1931 году число международных картелей достигло 320. Перед второй мировой войной насчитывалось уже около 1200 международных монополий, которые контролировали свыше 40% внешней торговли капиталистического мира.

К числу крупнейших международных картелей, созданных в период между первой и второй мировой войной, относятся: рельсовый картель (распался в 1914 г., возобновлен в 1926 г.), калийный (1926 г.), картель по анилиновым краскам (1927 г.), нефтяной (1928 г.), картель по искусственному шелку (1927 г.), алюминиевый (1931 г.), оловянный (1931 г.), медный (создан в 1926 г., распался в 1932 г., вновь создан в 1935 г.).

Во время второй мировой войны часть международных монополий распалась, но после войны большинство их было возрождено и, кроме того, возникло много новых соглашений между монополистами различных капиталистических стран. Очень часто такие соглашения носят секретный характер, и сведения о них не проникают в печать. Поэтому общее число международных монополий, существующих в настоящее время, неизвестно. К крупнейшим международным монополиям, возникшим после войны, относятся: международный нефтяной картель, объединяющий семь нефтяных компаний США, Англии и Голландии и сосредоточивший в своих руках к 1960 году свыше 4/5 всей добычи и свыше 2/3 переработки нефти во всех странах капиталистического мира за пределами США; международный химический картель, объединяющий американскую компанию «Дюпон де Немур энд компани» и английскую компанию «Импириэл кемикэл индастриз», международный стальной картель (создан в 1953 г., сначала объединил монополии сталелитейной промышленности Франции,

Бельгии и Люксембурга, в дальнейшем в его состав вошли также сталелитейные компании ФРГ и Голландии); европейский трубный картель (создан в 1948 г., объединил английские, французские и западногерманские монополии); международный азотный картель (создан в 1962 г., объединил десять химических монополий различных западноевропейских стран).

На современном этапе возникло большое количество международных монополий, объединяющих монополистов стран «общего рынка»: между западногерманскими, французскими, итальянскими, голландскими, бельгийскими и люксембургскими компаниями только с 1958 по 1961 год было заключено более 500 картельных соглашений.

Формы международных монополий. Самая типичная и распространенная форма международных монополий — *международные картели*. Это — соглашения между монополиями различных стран об установлении единых, монопольно высоких цен на товары и о размежевании рынков сбыта. Международные картели часто осуществляют контингентирование экспорта, то есть определяют общие размеры экспорта для картеля в целом с установлением определенных долей — экспортных квот — для отдельных его участников. Например, когда в 1953 году был создан европейский стальной картель, то были установлены следующие экспортные квоты: 45% — для бельгийских и люксембургских заводов, 30 — для французских, 18 — для западногерманских и 7% — для голландских.

Зачастую международные картельные соглашения засекречиваются и выступают не в виде юридически оформленных письменных договоров, а в виде негласных, так называемых *джентльменских соглашений*.

Особой разновидностью картельных соглашений являются *международные монополистические патентные соглашения*. Это — соглашения между монополистами различных стран о взаимном обмене патентами на новые машины и новые технологические методы и о непредоставлении патентов в пользование посторонним.

Более редкой формой, чем картели, являются *международные синдикаты*, то есть такие монополистические союзы, которые полностью объединяют сбыт определенных товаров на мировом рынке для своих членов.

Примером может служить алмазный синдикат, который был создан в 1934 году и продолжает существовать после второй мировой войны, причем он сконцентрировал у себя 95% добычи алмазов в капиталистическом мире.

Международные монополии обычно не принимают формы трестов и концернов, хотя те и другие нередко являются участниками международных картельных соглашений. Трест или концерн могут быть международными по составу своих участников, то есть акции их предприятий могут принадлежать капиталистам различных стран; однако для международных монополий в тесном смысле этого слова характерно не только объединение в них капиталистов различных стран, но и заключение специальных соглашений, договоров о разделе мирового рынка. Между тем внутри треста такого соглашения быть не может, поскольку сам трест является единым собственником входящих в него предприятий. Если же два или больше трестов из различных капиталистических стран заключают между собой соглашение о разделе мирового рынка, то подобное соглашение представляет собой международный картель.

Выше была речь о частных международных монополиях. Но после второй мировой войны появился и получил развитие новый вид международных монополий — международные государственно-монополистические объединения, участниками которых являются не частнокапиталистические компании, а буржуазные государства. Такие международные монополии связаны с развитием государственно-монополистического капитализма и будут рассмотрены в главе XXI.

Экономический раздел мира и борьба за его передел. Целью международных монополий, как и монополий отдельных стран, является присвоение монопольно высокой прибыли. Важным средством для обеспечения такой прибыли служит *экономический раздел мира*, то есть соглашение между участниками международных монополистических объединений о предоставлении в монопольное владение каждого из них определенной части мирового рынка. Например, когда в 1908 году возник международный электротехнический картель, то между его участниками было заключено соглашение, по которому «Дженерал электрик компани» получил исключительное право сбывать свои товары на рынках США и Канады, АЭГ

же было предоставлено право сбыта своих товаров в ряде европейских стран. В период между первой и второй мировой войной нефтяной рынок капиталистического мира был разделен в основном между американским нефтяным трестом «Стандард ойл компани», англо-голландским нефтяным трестом «Ройял датч Шелл» и Англо-Иранской нефтяной компанией. После второй мировой войны нефтяной рынок капиталистического мира в основном разделен между участниками международного нефтяного картеля, в который входят пять американских компаний — «Стандард ойл компани (Нью-Джерси)», «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Техас ойл компани», «Сокони вакуум ойл компани» и «Галф ойл компани», англо-голландская нефтяная компания «Ройял датч Шелл» и Англо-Иранская нефтяная компания.

Экономический раздел мира между теми или иными участниками международных монополий никогда не может быть окончательным и отнюдь не устраняет конкуренции на мировом капиталистическом рынке. Во-первых, сбыт товаров на мировом рынке обычно не монополизирован полностью участниками международных объединений: в качестве их конкурентов выступают аутсайдеры. Во-вторых, в некоторых отраслях действует не одна, а две или больше международных монополий. Например, в 1962 году было создано два международных авиационных картеля, в один из которых вошло пять компаний авиационной промышленности (американская, английская, французская, западногерманская и голландская), а в другой — четыре компании (две французские, одна английская и одна западногерманская). В таких случаях международные монополии конкурируют не только с аутсайдерами, но и между собой. В-третьих, создание международных монополий не ликвидирует полностью конкурентную борьбу даже между их участниками. Каждый из них борется за получение наилучших рынков и наибольших экспортных квот. Нередко соглашения о распределении рынков между членами международных монополистических объединений пересматриваются под давлением тех участников их, которых перестают удовлетворять заключенные ранее соглашения.

Борьба за передел мирового рынка неизбежно порождается изменением соотношений сил различных участников международных монополий. С течением времени их экономическая мощь изменяется, причем в неодинаковой степени, так как рост отдельных предприятий и монополий происходит неравномерно. Поэтому те участники международных монополий, экономическая мощь которых возросла в наибольшей степени, начинают требовать передела мирового рынка в свою пользу. Как отмечал В. И. Ленин, «раздел мира между двумя сильными трестами, конечно, не исключает *передела*, если отношения силы — вследствие неравномерности развития, войн, крахов и т. п. — изменяются».

Обострение борьбы за внешние рынки в эпоху империализма. Монополистический капитализм по многим причинам крайне обострил борьбу за рынки сбыта и источники сырья.

Установление монопольно высоких цен на внутреннем рынке ограничивает платежеспособный спрос и требует искусственного ограничения размеров производства. Но так как для снижения издержек на единицу продукции монополиям необходимо расширять масштабы производства, то они крайне заинтересованы сбывать на внешних рынках ту часть своей увеличивающейся продукции, которую не могут сбыть внутри своей страны. Отсюда — острая борьба за внешние рынки сбыта.

Борьба за рынки сбыта обостряется также потому, что главными ее участниками становятся монополистические гиганты, борьба между которыми носит особенно ожесточенный характер. При этом монополисты каждой страны используют свое государство для усиления своих позиций и вытеснения с мирового рынка соперников.

Борьба за источники сырья в условиях монополистического капитализма обостряется прежде всего вследствие стремления каждой монополии к захвату главных источников сырья. Монополистические предприятия, производящие те или иные промышленные изделия, имеют наиболее прочное положение, когда они монополизированы также добычу сырья. Обладание сырьевыми источниками позволяет монополиям успешнее бороться с аутсайдерами, лишая их сырых материалов.

Отставание сельского хозяйства от промышленности ведет к тому, что при быстром росте промышленного производства возникает погоня за некоторыми видами сельскохозяйственного сырья, и монополисты всячески стремятся захватить в свои руки не только скупку этого сырья, но и контроль над его производством.

Прогресс техники ведет к уменьшению значения некоторых старых видов сырья, но вместе с

тем порождает большую потребность в новых видах сырья, производимых искусственным путем (синтетический каучук, синтетические волокна и т. п.). Развертывается борьба монополистов за эти новые виды сырья.

Важным фактором обострения борьбы за источники сырья является милитаризация капиталистической экономики. С увеличением военных расходов империалистических держав и с ростом военной промышленности усиливается борьба за источники сырья для производства вооружений, например за источники добычи урановой руды, используемой для производства атомного оружия.

Роль международных монополий в подготовке войн. Видный социал-демократический теоретик К. Каутский проповедовал идею, будто развитие международных монополий может привести к миру между народами. Это обосновывалось им ссылкой на то, что в рамках международных монополий якобы преодолеваются противоречия и борьба между их участниками, а потому по мере охвата монополиями все большего количества предприятий различных стран международные противоречия должны, по его мнению, сходить на нет и войны могут прекратиться. В. И. Ленин подверг острой критике эту реформистскую концепцию. Он показал, что Каутский, во-первых, игнорировал изменения соотношения сил участников международных монополий, неизбежно ведущие к ожесточенной борьбе между ними, и, во-вторых, смешивал вопрос о содержании борьбы между союзами капиталистов с вопросом об ее формах.

Содержанием борьбы между союзами капиталистов на мировом рынке является экономический раздел мира, при котором монополисты каждой империалистической страны стремятся захватить наиболее лакомые куски. Что касается форм этой борьбы, то они, в зависимости от конкретных исторических условий, бывают различными, причем мирная, экономическая борьба временами сменяется вооруженной борьбой. «Подменять вопрос о *содержании* борьбы и сделок между союзами капиталистов вопросом о *форме* борьбы и сделок (сегодня мирной, завтра немирной, послезавтра опять немирной) значит опускаться до роли софиста».

Международные монополии в действительной истории империализма не только не играли миротворческой роли, но, напротив, активно содействовали подготовке мировых войн.

Еще перед первой мировой войной международные монополии появились и в производстве вооружений. Так, в 1886 году был создан международный монополистический союз торговли оружием и военными материалами, участниками которого стали крупные предприятия военной промышленности ряда стран, включая английские и немецкие. В 1904 году немецкая военно-промышленная монополия Круппа, австро-венгерская монополия Шкоды и французский концерн «Шнейдер Крезю» вступили в соглашение между собой. Перед войной крупнейшая английская военно-промышленная монополия «Виккерс» была связана с немецкой монополией Круппа. Международные военно-промышленные монополии всячески разжигали подготовку к войне, будучи заинтересованы в этом в целях увеличения производства и сбыта вооружений, на чем они наживали огромные прибыли.

После первой мировой войны снова возникли международные военно-промышленные монополии. Так, в 1925 году английская промышленная группа Нобеля, американский химический трест «Дюпон де Немур энд компани» и две немецкие динамитные фабрики, слившиеся с химическим трестом «ИГ Фарбениндустри», заключили договор о техническом сотрудничестве и взаимном обмене патентами и акциями.

Перед второй мировой войной немецкие монополисты были активными участниками многих международных монополий, причем гитлеровская Германия хорошо использовала это обстоятельство для усиления своего военно-промышленного потенциала. Заключив ряд патентных соглашений с американскими и другими компаниями, немецкие промышленники получили доступ к таким техническим новинкам, которые имели большое значение для производства вооружений. С другой стороны, они использовали свои иностранные связи для торможения роста производства важных военных материалов в других странах. Например, соглашение между немецким химическим трестом «ИГ Фарбениндустри» и американским нефтяным трестом «Стандард ойл компани» предусматривало отказ последнего от производства высокооктанового авиационного бензина.

После второй мировой войны снова возродились тесные связи между западногерманскими и американскими монополиями, чему способствует широкий вывоз американского капитала в ФРГ. Как известно, правительство ФРГ рвется к атомному оружию, а правительство США идет

ему навстречу. Но за правительствами обеих стран стоят монополии, и они вновь играют зловещую роль, раздувая гонку вооружений и готовя очаги новых военных конфликтов.

Итак, международные монополии — не фактор мирного развития капитализма, а, напротив, фактор развития милитаризма и подготовки войн.

Колониальные захваты в конце XIX—начале XX века. Возникновение и развитие монополистического капитала породили грандиозную колониальную экспансию крупнейших империалистических держав. В 1876 году крупные колониальные владения имели только Англия (22,5 млн. кв. км) и Россия (17 млн. кв. км); сравнительно небольшие колониальные владения (0,9 млн. кв. км) были у Франции; Германия, США и Япония вообще не имели колоний.

С 1876 по 1914 год территория колониальных владений великих держав увеличилась с 40,4 млн. до 65 млн. кв. км, а население колоний — с 274 млн. до 523 млн. человек. За этот период Англия захватила 11 млн. кв. км новых колониальных владений, Франция — 9,7 млн. кв. км, Германия — 2,9 млн. кв. км, США — 0,3 млн. кв. км, Япония — 0,3 млн. кв. км.

Колониальная экспансия этих держав выразилась в следующем. Англия захватила Египет, Нигерию, Судан, бурские республики Трансвааль и Оранжевую в Южной Африке, Сомали. Франция захватила Тунис, обширные владения в Западной Африке (верхнее течение реки Нигера, Дагомею, Слоновый берег), Марокко и Сиам. Германия, начав свою колониальную экспансию с 80-х годов, захватила Юго-Западную Африку, Танганьiku, Того, Камерун и ряд островов. США в 90-х годах захватили Гавайские острова, Кубу, Пуэрто-Рико, Филиппинские острова и часть островов Самоа. Япония после войны с Россией захватила в 1905 году Южный Сахалин, а в 1907—1910 годах — Корею.

Империалистические колониальные захваты были тесно связаны с переходом от домонополистического капитализма к монополистическому. В погоне за монопольными прибылями картели и тресты не довольствовались внутренним рынком своих стран; они стремились к захвату внешних рынков как для того, чтобы сбывать там свои товары по высоким ценам, так и для получения оттуда дешевого сырья. «Чем выше развитие капитализма, чем сильнее чувствуется недостаток сырья, чем острее конкуренция и погоня за источниками сырья во всем мире, тем отчаяннее борьба за приобретение колоний».

Особенно важные стимулы к колониальным захватам дал развившийся в эпоху империализма вывоз капитала. Монополии стремились к тому, чтобы их государства, захватив колонии, обеспечили наиболее выгодные условия для вывоза туда капиталов — путем получения прибыльных концессий в колониальных странах, предоставления им кабальных займов и т. п. Отметив, какую роль сыграла в захвате колоний погоня монополий за сырьевыми источниками, В. И. Ленин далее писал: «Интересы вывоза капитала равным образом толкают к завоеванию колоний, ибо на колониальном рынке легче (а иногда единственно только и возможно) монополистическими путями устранить конкурента, обеспечить себе поставку, закрепить соответствующие «связи» и пр.».

Колониальная экспансия подкреплялась и внеэкономическими факторами: буржуазия империалистических стран пыталась колониальными захватами отвлечь внимание трудящихся масс от классовой борьбы и притупить социальные противоречия. По этому поводу английский колонизатор Сесиль Родс заявил: «Чтобы спасти сорок миллионов жителей Соединенного Королевства от убийственной гражданской войны, мы, колониальные политики, должны завладеть новыми землями для помещения избытка населения, для приобретения новых областей сбыта товаров, производимых на фабриках и в рудниках». Колониальное владычество выступает в различных конкретных формах.

Колонии — это страны, лишенные государственной самостоятельности и являющиеся владениями захвативших их держав. Метрополия, то есть государство, владеющее колониями, правит этими колониями, имеет там свою администрацию и вооруженные силы.

Протекторат — своеобразная форма установления зависимости одного государства от другого, заключающаяся в том, что государство-«протектор» становится представителем «протектируемого» государства во внешних сношениях и определяет его внешнюю политику. Большей частью за протекторатом скрывается колониальное господство в замаскированной форме. Например, после длительной (с 1882 г.) оккупации Египта Англия в 1914 году путем односторонней декларации установила протекторат над ним. Часто за установлением протектората следует прямое превращение зависимой страны в колонию. Например, Франция

заключила в 1885 году с Мадагаскаром договор о протекторате, а в 1896 году аннулировала этот договор и объявила Мадагаскар своей колонией; Япония заключила в 1905 году с Кореей договор о протекторате, а в 1910 году превратила ее в свою колонию.

После первой мировой войны появились *мандатные территории*. Это были отнятые Англией, США и Францией германские колонии, мандат на управление которыми страны-победительницы получили от Лиги Наций. Фактически это были колонии, но только перешедшие от одной метрополии к другим.

После второй мировой войны появились так называемые *подопечные территории* — страны, находящиеся «под опекой» той или иной империалистической державы, которая представляет об управлении ими отчеты Организации Объединенных Наций. По существу — это те же колонии.

Полуколониями называют страны, которые юридически не находятся под управлением других государств, но фактически пребывают в большой экономической и политической зависимости от них. Империализм США в течение длительного времени держал на положении своих полуколоний ряд латиноамериканских стран. До первой мировой войны полуколониями империалистических держав были такие страны, как Китай, Турция и Персия.

Завершение территориального раздела мира и особенности колониальной политики в эпоху империализма. В Африке и в Океании до последней четверти XIX века много земель не принадлежало ни одному капиталистическому государству. Рост колониальных захватов в конце XIX — начале XX века привел к тому, что весь мир оказался поделенным между империалистическими державами.

С 1876 по 1900 год колониальные державы осуществили раздел африканского континента. В 1876 году этим державам принадлежало только 11% территории Африки, а в 1900 году — уже свыше 90%. Главными обладателями колоний в Африке стали Англия, Франция и Германия. Однако наряду с великими империалистическими державами колониальные владения захватили и малые державы — Бельгия, Испания и Португалия. Из них наиболее обширные владения в Африке приобрела Бельгия, основавшая там Бельгийское Конго.

Расположенные в средней части Тихого океана острова, известные под названием Полинезии, были первоначально заселены первобытными племенами; затем их стали захватывать капиталистические державы. В 1876 году европейским колониальным державам принадлежало уже около 57% территории Полинезии; но все же около половины земель еще не было превращено в колонии. На протяжении последней четверти XIX века раздел Полинезии был завершен, и в 1900 году около 99% ее территории принадлежало колониальным державам.

Раскрывая одну из важных особенностей периода перехода от домонополистического капитализма к монополистическому, В. И. Ленин писал: «...Характеристичной чертой рассматриваемого периода является окончательный раздел земли, окончательный не в том смысле, чтобы невозможен был *передел*, — напротив, переделы возможны и неизбежны, — а в том смысле, что колониальная политика капиталистических стран *закончила* захват незанятых земель на нашей планете. Мир впервые оказался уже поделенным, так что дальше предстоят *лишь* переделы, т. е. переход от одного «владельца» к другому, а не от бесхозяйности к «хозяину».

Территориальный раздел мира следует отличать от рассмотренного в предыдущем параграфе экономического раздела мира. Во-первых, объектом экономического раздела служат внешние рынки, а объектом территориального раздела являются экономически отсталые страны, их территории. Во-вторых, экономический раздел мира осуществляют капиталистические монополии, а территориальный раздел мира осуществляют капиталистические державы.

Колониальная политика империалистических держав отличается от той колониальной политики, которая проводилась в эпоху домонополистического капитализма. В домонополистический период развития капитализма колониальная политика была направлена на захват свободных земель. *Империалистическая колониальная политика направлена к закреплению монопольного господства каждой данной империалистической державы на захваченных ею территориях, а также к захвату колониальных владений, принадлежащих другим державам.* Борьба за колонии становится борьбой за передел поделенного до конца мира.

Другое существенное различие состоит в том, что в условиях домонополистического

капитализма колониальная политика осуществлялась, в основном, в интересах промышленных капиталистов; между тем в эпоху империализма колониальная политика осуществляется в интересах финансового капитала. Движущей силой колониальной политики в эту эпоху являются капиталистические монополии и финансовая олигархия.

Колониальная система империализма. Вместе с завершением территориального раздела мира сложилась колониальная система империализма, образовавшая составную часть капиталистической системы мирового хозяйства. Колониальная система как категория политической экономии не сводится к совокупности колониальных стран, так как экономические категории выражают определенные производственные отношения. Колониальная система империализма выражает отношения эксплуатации, существующие между монополистической буржуазией империалистических держав и народами колониальных и зависимых стран.

Но колониальная система империализма не сводится к одним только экономическим отношениям; обязательным ее признаком является политическое господство империалистических держав над колониями. Поэтому утрата империалистическими державами политического господства над принадлежавшими им ранее колониями, превращение последних в суверенные государства означает распад колониальной системы империализма, который начался после второй мировой войны и завершается в настоящее время (см. об этом главу XX).

Таким образом, *колониальная система империализма есть совокупность экономических отношений эксплуатации и политических отношений господства горстки империалистических держав над многомиллионными народами колониальных и зависимых стран.* «Капитализм перерос во всемирную систему колониального угнетения и финансового удушения горстью «передовых» стран гигантского большинства населения земли».

Колониальная система империализма отличается от колониальной системы домонополистического капитализма. Во-первых, в эпоху империализма колониальная эксплуатация осуществляется монополистической буржуазией, финансовым капиталом, тогда как в условиях домонополистического капитализма она осуществлялась торгово-промышленной буржуазией. Во-вторых, в эпоху империализма колониальная система возникла в неразрывной связи с завершением территориального раздела мира.

В рамках капиталистической системы мирового хозяйства колониальная система заняла особое место. Развитым индустриальным странам империализма колонии противостояли в качестве экономически отсталых, аграрных стран. В системе капиталистического международного разделения труда метрополии выступали в качестве «мирового города», а колонии — в качестве «мировой деревни», аграрно-сырьевого придатка к империалистическим державам.

Экономика колоний существенно отличается от экономики метрополий и по уровню своего развития и по своей структуре. Главные особенности колониальной экономики таковы:

1. Засилье иностранного капитала. Колониальное владычество дает возможность монополиям тех империалистических держав, которые господствуют над определенными колониальными странами, захватить в свои руки ведущие позиции в их экономике. Например, накануне освобождения Индии от колониальной зависимости, в 1948 году, в крупной промышленности страны иностранный капитал непосредственно контролировал: в нефтеперерабатывающей промышленности — 97%, в резиновой — 93, в джутовой — 89, в угольной — 62, в остальной добывающей промышленности — 73% всего капитала этих отраслей. Подавляющая часть этого иностранного капитала приходилась на английский. Аналогичным образом голландский капитал господствовал в Индонезии, бельгийский — в Бельгийском Конго и т. д.

2. Низкий уровень экономического развития. Наглядным показателем этого могут служить крайне незначительные, по сравнению с развитыми капиталистическими странами, размеры производства важнейших видов продукции в колониальных странах. Так, в 1937 году выплавка стали на душу населения составляла в Англии 279 кг, а в Индии (которая тогда включала и Пакистан) — менее 3 кг; выработка электроэнергии на душу населения была в Англии 675 квт-ч, а в Индии — менее 7 квт-ч.

3. Аграрный характер экономики. Подавляющая часть всего населения колониальных стран занята в сельском хозяйстве, и львиная доля всей продукции народного хозяйства приходится на сельское хозяйство. Например, в Индии перед второй мировой войной удельный вес промышленности в продукции всего народного хозяйства составлял менее 1/5, а в сельском

хозяйстве было занято свыше 70% всего населения.

4. Отсталая структура промышленности. Империалистические державы препятствуют развитию в колониях тяжелой индустрии, особенно металлургии и машиностроения. Колониальная промышленность имеет однобокое направление: это преимущественно — легкая промышленность, производящая предметы потребления из местного сырья (хлопчатобумажная, джутовая, сахарная и т. п.). В Индии перед второй мировой войной свыше 80% всех рабочих фабрично-заводской промышленности было занято на предприятиях легкой промышленности, причем 57% приходилось на текстильную промышленность. Из отраслей промышленности, производящих средства производства, в колониях развивались только отрасли добывающей промышленности, поставляющие метрополиям ценное промышленное сырье и топливо (например, добыча нефти в арабских странах, добыча олова на Малайских островах).

5. Крайняя отсталость сельского хозяйства. Хотя сельское хозяйство — главная отрасль народного хозяйства колониальных стран, оно само и в техническом и в экономическом отношении является весьма отсталым. Колониальное крестьянство, составляющее самый многочисленный класс населения, ведет свое хозяйство на основе примитивной ручной техники, а производительность его труда крайне низка.

6. Большое значение докапиталистических форм хозяйства. Одно из проявлений экономической отсталости колоний — сохранение в них крупных остатков докапиталистических отношений. В некоторых из колониальных стран сохранились даже первобытно-родовые порядки; во многих колониальных странах весьма большую роль играли феодальные отношения, причем империалистические державы умышленно консервировали феодальные пережитки в своих колониях, ища социальной опоры в классе феодалов.

Экономическая отсталость колониальных стран неразрывно связана с империалистическим гнетом над ними. Развитие национальной промышленности наталкивается здесь на два главных препятствия: во-первых, недостаток средств для вложений в промышленность ввиду перекачки значительной доли национального дохода колоний в империалистические державы (выплата процентов по займам и дивидендов на иностранные капиталы, неэквивалентный обмен и т. д.); во-вторых, неблагоприятные условия конкуренции для национального капитала, который большей частью не в состоянии успешно конкурировать с более мощным иностранным капиталом и с импортом иностранных товаров. Фактором, тормозящим промышленное развитие колоний, является также относительная узость колониального рынка в связи с сохранением пережитков натурального хозяйства и нищетой широких масс населения.

Роль колоний для империализма. Монополистическая буржуазия стран империализма широко использовала и эксплуатировала колонии в прошлом; она продолжает эксплуатировать остатки своих колониальных владений (которые все более суживаются в результате распада колониальной системы) и в настоящее время. Значение колоний для империализма состоит в том, что колонии представляют собой для него:

1. Источники дешевого сырья. Метрополии выкачивали из колоний важные виды не только сельскохозяйственного сырья (хлопок, джут, шерсть и т. д.), но и промышленного сырья (нефть, цветные металлы и т. д.). При этом полномостное господство над определенной колонией позволяло метрополиям монополизировать скупку сырья и приобретать его по низким ценам, обеспечивая громадные прибыли монополистам. Перед второй мировой войной США, Англия и Франция контролировали в колониальных и зависимых странах по многим видам промышленного сырья от 74 до 85% всех запасов этого сырья (бокситы, цинк, медь, свинец, хром, железо), а по некоторым видам (ванадий, молибден) — даже 100%.

2. Рынки сбыта. Особенно велико было значение колоний как рынков сбыта для Англии: из всего ее товарного экспорта на долю ее заморских колониальных владений приходилось в 1900 году 32%, в 1938 году — 42, а в 1949 году — 55%. Сбыт товаров на колониальных рынках особенно выгоден для империалистических монополий, которые получают здесь наибольшие возможности вздуть цены и извлекать монополично высокие прибыли. По некоторым подсчетам, американские монополии нажили только за один год (1948) 2,5 млрд. долл. прибыли от продажи своих товаров выше стоимости в колониальных и зависимых странах.

3. Сферы вложения капитала. При рассмотрении вывоза капитала уже было показано, какие громадные доходы извлекаются монополистической буржуазией от вывоза капитала. При этом колонии являются наиболее прибыльными сферами приложения капитала.

4. Объекты внеэкономического ограбления. Империалистические державы, имеющие в колониях свой правительственный аппарат и вооруженные силы, облагают колониальные народы высокими налогами для покрытия расходов по содержанию империалистического аппарата угнетения. Перед второй мировой войной доходы проживавших в Индии англичан, составлявшие часть уплачивавшейся Индией колониальной дани, равнялись 30—35 млн. ф. ст. в год.

5. Военно-стратегические опорные пункты. Некоторые колонии никогда не представляли большой экономической ценности для метрополии, но имели важное военно-стратегическое значение. Такое значение и сейчас имеют, например, для Англии Гибралтар, для США — оккупированный ими японский остров Окинава. Военное значение колоний для метрополий выражалось также в том, что метрополии получали от своих колоний в изобилии «пушечное мясо» в периоды мировых войн. Так, во время первой мировой войны Англия получила от Индии, а Франция — от своих африканских колоний армии по 1,5 млн. человек.

Положение трудящихся в колониальных странах. Широкие массы трудящихся в колониях обречены на нищенский жизненный уровень.

Низкому уровню заработной платы в колониальных странах способствуют: 1) большое относительное перенаселение, которое является здесь главным образом аграрным перенаселением, образующимся в результате разорения крестьянских масс; 2) низкий уровень экономического и культурного развития этих стран, обуславливающий то, что в стоимость рабочей силы здесь «исторический и моральный элемент» входит в весьма ограниченной степени; 3) слабая организованность рабочего класса, что мешает ему добиваться повышения заработной платы и улучшения условий труда.

Особо следует отметить значение проводимой империалистами политики расовой дискриминации при оплате рабочих. Например, по данным, приведенным в меморандуме на конференции стран Азии и Африки в 1955 году (тогда еще многие африканские страны были колониями), заработная плата африканского промышленного рабочего была в четыре раза меньше, а африканского сельскохозяйственного рабочего — в пять раз меньше, чем белого рабочего в тех же отраслях.

Крайне низок жизненный уровень и самого многочисленного в колониях класса — крестьянства. Земельная собственность распределена здесь в высшей степени неравномерно, причем зачастую подавляющая часть земель сосредоточена в руках помещиков, которые эксплуатируют крестьян посредством кабальной аренды, принимающей полуфеодалные формы. Кроме помещичьей эксплуатации крестьяне в колониях страдают и от торговлоростовщической эксплуатации. Наконец, важным фактором снижения жизненного уровня крестьян является налоговый гнет. Трудящиеся колоний вынуждены вносить налоги для содержания колониальной администрации и армии, а также для выплаты колониальными властями процентов по займам империалистическим державам. В период когда Индия была английской колонией, примерно 2/3 доходов крестьян поглощали рента, проценты и налоги, а количество безземельных крестьян достигало 70 млн. человек. В Индонезии перед ее национальным освобождением около 95% крестьян были безземельными и малоземельными.

Огромные размеры аграрного перенаселения в колониальных странах, от которого страдают и крестьянство и рабочий класс, обусловлены особенностями колониальной экономики. Процесс разорения крестьянских масс идет в колониях быстрыми темпами под совместным действием империалистического и феодального гнета. Но развитие промышленности здесь ограничено в результате империалистического господства. Поэтому процесс разорения крестьянства опережает процесс развития капитализма в колониях и принимает форму не столько пролетаризации разорившихся крестьян, сколько их пауперизации.

Специфическим фактором ухудшения положения трудящихся в колониях является сочетание капиталистической формы эксплуатации с докапиталистическими формами эксплуатации, вплоть до рабства. Порабощение за долги (так называемый пеонаж) свило себе гнездо в колониальных и зависимых странах.

Критика буржуазной апологии колониализма. Многие буржуазные ученые выступают в качестве апологетов колониализма, оправдывая захват империалистическими державами колоний утверждениями, будто целью колониального господства является приобщение отсталых народов к благам цивилизации. Например, американский социолог Дж. Барджен в конце прошлого века писал: «Большую часть земли населяют народы, не сумевшие создать

цивилизованных государств. Фактически они не в состоянии выполнить подобной задачи, и их удел — оставаться варварами и полуварварами... Такое положение налагает на политически зрелые народы обязанность не только отозваться на просьбы остальных наций о помощи и руководстве, но и заставить их подчиниться». Современный американский социолог Т. Адам определяет колониализм как «историческую экспансию западной культуры в менее развитые территории мира».

Исходя из такой трактовки колониализма, буржуазные ученые проповедуют теорию «деколонизации», сущность которой состоит в утверждении, будто метрополии, вывозя капиталы в колонии и насаждая там промышленность, поднимают уровень экономического развития колоний настолько, что пропасть между метрополиями и колониями постепенно исчезает, а колониальные страны мало-помалу «деколонизируются», превращаются в экономически развитые страны. Так, защитник французского колониализма П. Гуссе, рассматривая вопрос о взаимоотношениях между метрополиями и колониями, утверждает о «постепенной деколонизации».

Буржуазные идеологи искажают сущность империалистической колониальной политики, которая направлена к эксплуатации, а вовсе не к «цивилизации» колониальных народов. Империалистические державы захватывали колонии, разумеется, не в интересах колониальных народов, а ради обогащения своей монополистической буржуазии. Колонии были нужны им как источники дешевого сырья, выгодные рынки сбыта, прибыльные сферы приложения капиталов. Погоня за монопольно высокими прибылями, а не помощь колониальным народам — двигатель империалистической колониальной политики.

Теория «деколонизации» извращает действительность: на самом деле при сохранении империалистического господства колонии не превращаются в экономически развитые страны, а остаются отсталыми. Характерно, что уже после второй мировой войны, перед распадом колониальной системы империализма, колониальные и зависимые страны производили только 5% мировой промышленной продукции, хотя на их долю приходилось около 2/3 населения земли. В начале 50-х годов, когда Кения еще была английской колонией, а Конго — бельгийской, годовой национальный доход на душу населения в Кении был в 13 раз меньше, чем в Англии (60 долл. против 780 долл.), а в Бельгийском Конго — почти в 12 раз меньше, чем в Бельгии (70 долл. против 800 долл.). Таким образом, не может быть и речи о ликвидации экономической отсталости колоний при сохранении господства над ними империалистических держав.

Что касается ссылки представителей теории «деколонизации» на вывоз капитала, то она неосновательна. Вывоз капитала ускоряет промышленное развитие колониальных стран лишь постольку, поскольку этот капитал вкладывается в промышленность. Однако большая часть вывозимого в колонии капитала помещается не в промышленность, а в государственные займы, торговлю, банковское дело и сельскохозяйственные плантации. Кроме того, из той части иностранного капитала, которая вкладывается в колониях в промышленность, наибольшая доля помещается в легкую и отдельные отрасли добывающей промышленности. Собственного машиностроения и других важнейших отраслей тяжелой промышленности колонии не имеют, а без них невозможно достижение высокого уровня экономического развития и обеспечение экономической независимости от стран империализма.

Теория «деколонизации» есть по существу апология империализма, попытка затушевать грабительский характер его колониальной политики. Практический смысл этой теории состоит в том, что она стремится отвлечь колониальные народы от борьбы против империалистического гнета, внушая им ложную идею, будто империализм сам постепенно ведет их по пути «деколонизации».

В действительности же необходимым условием для достижения колониями экономической независимости является свержение ими империалистического ига и завоевание политической независимости, а это происходит в результате мощного подъема национально-освободительного движения колониальных народов (см. главу XX, §1).

Неравномерность экономического развития при капитализме. Капиталистическому производству присуще неравномерное развитие отдельных предприятий, отраслей производства и стран. Необходимо подчеркнуть, что под неравномерностью развития следует понимать не просто неодинаковость темпов роста производства (она есть и при социализме). *Неравномерность развития капиталистического производства — это такие расхожденья в темпах или направлении развития отдельных частей капиталистической экономики,*

которые происходят в процессе конкурентной борьбы между различными предприятиями, отраслями производства и странами и которые сопровождаются обострением противоречий между ними.

Коренная причина такой неравномерности — основное противоречие капитализма. Так как продукты общественного производства при капитализме являются объектами частного присвоения, а двигателями роста производства служат конкуренция и погоня за прибылью, то в условиях буржуазного общества не может быть гармонического, согласованного развития отдельных частей народного и мирового хозяйства.

Неравномерное развитие отдельных предприятий состоит в том, что одни капиталистические предприятия вырываются вперед в конкурентной борьбе с другими, доводя их нередко до гибели. Эта неравномерность развития присуща капитализму всегда, но особенно усиливается в эпоху империализма, когда монополизированные предприятия быстро расширяются, а множество немонополизированных предприятий влачит жалкое существование или даже терпит крах.

Неравномерное развитие отдельных отраслей производства заключается в том, что: 1) одни отрасли в результате ожесточенной конкурентной борьбы вытесняют другие, доводя их нередко до упадка; 2) различные отрасли производства развиваются несогласованно друг с другом, непропорционально. Неравномерность развития различных отраслей производства также усиливается в эпоху империализма. Возникшие на базе прогресса техники новые отрасли промышленности (например, отрасли, производящие изделия из химического сырья) успешно конкурируют со старыми отраслями и все более вытесняют их. Более монополизированные отрасли берут дань с менее монополизированных и оттесняют их.

Неравномерное развитие происходит и в мировом масштабе. Капиталисты различных стран сталкиваются между собой на мировых рынках, причем одни страны вырываются вперед и оттесняют другие. Такая неравномерность наблюдалась еще в эпоху домонополистического капитализма. Например, первоначально (в XVI—XVII вв.) мануфактуры получили большее развитие в Голландии, чем в Англии, но после промышленного переворота Англия выдвинулась на первое место, а Голландия была оттеснена на задний план.

Расхождение темпов роста производства в различных капиталистических странах в эпоху империализма. Расхождение темпов роста производства в различных странах в условиях монополистического капитализма становится значительно большим, чем было раньше. Это видно из следующих данных:

Темпы прироста промышленной продукции (в%)

Страны	с 1860 по 1880 г.	с 1890 по 1913 г.	с 1913 по 1929 г.
Англия	56	61	—1
Франция	65	79	38
Германия	78	148	3
США	113	156	70
Россия	113	270	—*

*Данные по СССР не приводятся, поскольку сравниваются темпы экономического развития различных капиталистических стран.

Источник: «Новые материалы к работе В. И. Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма»». Партиздат, 1935, стр. 276.

Как показывает таблица, в условиях домонополистического капитализма (1860—1880 гг.) для приведенных пяти стран наибольший темп относился к наименьшему, как 2:1 (113:56); но уже в начале эпохи империализма (1890—1913 гг.) соотношение между максимальным и минимальным темпом составило 4,4:1 (270:61). После первой мировой войны расхождение темпов экономического развития стран капитализма стало еще большим. Так, если взять США и Германию, то с 1913 по 1929 год соотношение темпов прироста промышленной продукции в них составило 23:1. Но в этот период американский темп уже не был максимальным: из всех

стран капитализма на первое место по темпам прироста промышленной продукции вышла Япония, в которой прирост с 1913 по 1929 год достиг 197%. С другой стороны, у Германии темп был не самым низким: в Англии за тот же период (1913—1929 гг.) промышленное производство вообще не увеличилось, а уменьшилось на 1%. Таким образом, наибольший разрыв в темпах для главных капиталистических стран в 1913—1929 годах выражается в цифрах: плюс 197% (Япония) и минус 1% (Англия).

Дело, разумеется, не просто в неодинаковости темпов прироста промышленной продукции в различных капиталистических странах, а в том, что *отставание одних стран и выдвигание вперед других сопровождаются ожесточенной конкурентной борьбой и обострением межимпериалистических противоречий*. В. И. Ленин подчеркивал, что в капиталистической действительности мы встречаемся «с крайним несоответствием в быстроте роста разных стран и пр., с бешеной борьбой между империалистическими государствами».

После 1929 года наступил небывалой силы и продолжительности мировой экономический кризис, а накануне второй мировой войны экономика ряда стран капитализма (США, Англия, Франция) была вновь потрясена кризисом 1937—1938 годов; однако некоторые страны, в том числе Германия и Япония, не испытали в те годы кризиса. В результате за последнее предвоенное десятилетие темпы экономического развития капиталистических стран опять оказались резко различными: с 1929 по 1938 год промышленная продукция в Германии увеличилась на 32%, а в США уменьшилась на 19%.

Весьма велики несоответствия в быстроте экономического роста главных стран капиталистического мира после второй мировой войны, что видно из таблицы ["Темпы прироста промышленной продукции"] на стр. 514.

Приведенная таблица показывает, что соотношение динамики промышленного производства в различных капиталистических странах было резко различным в первые послевоенные годы и в последующий период. В 1948 году промышленная продукция США возросла по сравнению с довоенным уровнем более чем вдвое; между тем в других главных странах капиталистического мира она либо увеличилась незначительно (Англия), либо находилась фактически на довоенном уровне (Франция и Италия), либо же резко сократилась по сравнению с этим уровнем (ФРГ и Япония). Напротив, с 1948 по 1960 год США находились на одном из последних мест по темпу прироста производства, а ФРГ и Япония вышли на первые места. Наконец, за последние годы положение снова изменилось, так как среднегодовой темп прироста производства в США повысился, а в Западной Европе и Японии резко снизился. В результате этого за период 1961—1964 годов промышленное производство США увеличилось в большей степени, чем в Англии, ФРГ, Франции и Италии.

**Прирост (+) или падение (–)
промышленной продукции
в главных капиталистических странах
в 1938—1964 годах (в%)**

Страны	с 1938 по 1948 г.	с 1948 по 1960 г.	с 1961 по 1964 г.
США	121	59	21
Англия	10	51	12
Западная Германия	–49	358	18
Франция	2	112	19
Италия	2	191	20
Япония	–61	609	39

Источник: Подсчитано по данным «Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1964 год и начало 1965 года», изд-во «Правда», 1965, стр. 4.

Причины усиления несоответствия в темпах роста производства различных стран в эпоху империализма. Важным фактором увеличения расхождения темпов экономического развития различных капиталистических стран в условиях монополистического капитализма явилось то, что в эту эпоху произошли *крупные сдвиги в технике*. «Молодые» капиталистические страны (Германия, США, Япония) имели возможность сразу оснастить

свою промышленность новейшей техникой, не проходя шаг за шагом через те ступени, через которые пришлось пройти «старым» капиталистическим странам (Англия, Франция).

Важную роль в увеличении расхождений между отдельными капиталистическими странами по темпам экономического развития играет в эпоху империализма *вывоз капитала*. В конце XIX — начале XX века Англия и Франция в больших масштабах вывозили капитал; напротив, США и Россия были по преимуществу импортерами капитала. Это относительно замедлило темпы роста производства в «старых» капиталистических странах и ускорило темпы его роста в «молодых» капиталистических странах. После второй мировой войны импорт американских капиталов в ряд западноевропейских стран был одним из факторов ускоренного роста производства в них при замедленном росте производства в США.

Существенное влияние на расхождение темпов роста производства в различных капиталистических странах оказывают *экономические кризисы*. В условиях современного капитализма частота и глубина кризисов весьма неодинаковы в различных странах. Понятно, что в странах, чаще подверженных экономическим кризисам, средние темпы прироста промышленной продукции оказываются более низкими, чем в других странах. Наглядный пример — США; здесь с 1948 по 1960 год произошло четыре кризиса и вместе с тем в этот период США находились на одном из последних мест среди главных стран капиталистического мира по темпам роста производства.

Огромное влияние на соотношение темпов экономического развития различных капиталистических стран оказывают *мировые войны*. Обе мировые войны дали сильный толчок росту промышленного производства в США — стране, на территории которой не велось военных действий и монополии которой чудовищно нажились на военных поставках другим странам. Напротив, страны, потерпевшие поражение в войнах, оказывались временно отброшенными назад.

Специфический характер неравномерности развития капиталистических стран в эпоху империализма. Одно лишь количественное увеличение разрывов в темпах экономического развития различных капиталистических стран не характеризует еще специфики их неравномерного развития в эпоху империализма. Необходимо обратить внимание на качественные особенности этого процесса в условиях монополистического капитализма по сравнению с домонополистическим.

Еще на ранних ступенях капитализма одни страны, быстрее развивая свою промышленность, с течением времени догоняли и опережали по уровню своего экономического развития другие страны. Но в те времена этот процесс происходил медленно: например, Англии понадобилось 100—150 лет для того, чтобы догнать и перегнать Голландию. Напротив, *в эпоху империализма наблюдается скачкообразное опережение одними странами других по уровню экономического развития*. Для такого опережения требуются уже не столетия, а только два-три десятилетия.

Характерный пример: Англия, США и Германия. До 70-х годов прошлого века Англия стояла на много впереди США и Германии по размерам промышленного производства в целом и по главным его отраслям в частности. Так, выплавка стали составляла в 1870 году в Англии 215 тыс. т, в Германии — 170 тыс., в США — 69 тыс. т. Через два десятилетия США уже обогнали Англию по этому показателю: в 1890 году продукция стали в США достигла 4,3 млн. против 3,6 млн. т в Англии и 2,2 млн. т в Германии. Спустя еще одно десятилетие Германия обогнала Англию, а в 1913 году выплавка стали составила в США 31,3 млн. т, в Германии — 18,3 млн., а в Англии — только 7,7 млн. т.

Неравномерность экономического развития капиталистических стран в эпоху империализма происходит в новой обстановке — в условиях поделенного до конца мира. А так как «старые» капиталистические страны раньше обзавелись обширными колониями, чем «молодые» страны, то *скачкообразное опережение одними («молодыми») империалистическими странами других («старых») приводит к резкому несоответствию между соотношением экономической мощи этих стран и их удельным весом в колониальных владениях*. Это наглядно видно на примере Германии и Англии перед первой мировой войной. К 1913 году Германия опередила Англию по размерам промышленного производства, но колоний у нее было в 11,5 раза меньше, чем у Англии (2,9 млн. против 33,5 млн. кв. км).

Быстро развивающиеся империалистические страны начинают вести особенно ожесточенную борьбу с другими странами за источники сырья, рынки сбыта и сферы приложения капитала. А поскольку мир территориально поделен, это означает борьбу за передел мира. Но так как те

империалистические державы, которые обладают обширными колониальными владениями, добровольно не отказываются от последних в пользу других держав, то борьба за территориальный передел мира порождает острые конфликты и — при определенных условиях — мировые войны. Так, Германия сыграла активную роль в развязывании первой мировой войны, причем германский империализм, считавший себя «обделенным» колониями, пытался переделить мир в свою пользу за счет Англии, Франции и России.

Первая мировая война действительно привела к переделу мира, но не в пользу Германии, которая потерпела поражение, а в пользу стран-победительниц — Англии и Франции, между которыми были поделены отнятые у Германии колонии. В результате этой войны Германия полностью лишилась колоний, а колониальные владения Англии увеличились с 33,5 млн. до 34,9 млн. кв. км и Франции — с 10,6 млн. до 11,9 млн. кв. км.

Однако спустя некоторое время Германия не только восстановила, но и значительно превзошла свою довоенную промышленную мощь (в чем немалую помощь оказали ей США путем вывоза капитала в Германию), и, когда к власти пришла гитлеровская клика, она снова попыталась переделить мир посредством второй мировой войны. На Дальнем Востоке союзником фашистской Германии выступила Япония, экономическая мощь которой тоже быстро росла и которая тоже считала себя «обделенной» колониальными владениями.

Итак, *неравномерность развития капиталистических стран приобрела в эпоху империализма не только скачкообразный, но и конфликтный характер, породив две мировые войны.* Вскрывая специфику неравномерного развития в условиях монополистического капитализма, В. И. Ленин писал: «Была эпоха сравнительно «мирного» капитализма, когда он вполне победил феодализм, в передовых странах Европы и мог развиваться наиболее — *сравнительно* — спокойно и плавно, «мирно» расширяясь на громадные еще области незанятых земель и не втянутых окончательно в капиталистический водоворот стран... Эта эпоха миновала безвозвратно, она заменилась эпохой сравнительно гораздо более порывистой, скачкообразной, катастрофичной, конфликтной...».

Обязательно ли, при всех ли исторических условиях борьба между империалистическими державами, обостряющаяся в результате неравномерности их экономического развития, выливается в мировые войны? На этот вопрос надо ответить отрицательно. После второй мировой войны произошли коренные изменения в исторической обстановке: возникла мировая социалистическая система; множество колониальных народов свергло иго империализма и добилось государственной независимости; усилилось международное рабочее движение; впервые в истории возникло широкое общедемократическое движение за мир. И хотя империализм сохранил свою агрессивную природу и опасность новой мировой войны не исчезла, тем не менее в новых исторических условиях эта война уже не является неизбежной: силы мира в состоянии обуздать агрессоров и предотвратить новую мировую войну.

Следовательно, к вопросу о неизбежности мировых войн в результате действия закона неравномерного развития капитализма нельзя подходить догматически, считая эти войны абсолютно неизбежными только потому, что они были неизбежны в прошлом. Мировая историческая обстановка изменилась, и марксистско-ленинская теория развивается в соответствии с новыми историческими условиями.

Диалектический подход к вопросу о мировых войнах ярко выражен в Программе КПСС, где по этому поводу говорится следующее: «Период более или менее плавного распространения капитализма по всему земному шару сменился скачкообразным, катастрофическим развитием, что вызвало невиданные ранее рост и обострение всех противоречий капитализма — экономических, политических, классовых и национальных. Небывало обострилась борьба империалистических держав за рынки сбыта, за сферы приложения капитала, за сырье и за рабочую силу, за мировое господство. В эпоху безраздельного господства империализма эта борьба неизбежно приводила к опустошительным войнам». Здесь четко разграничены борьба между империалистическими державами и мировые войны: борьба неизбежна и в современных условиях, но войны были неизбежны тогда, когда империализм господствовал в мире, ныне же, когда он утратил мировое господство, мировые войны перестали быть неизбежными.

Неравномерность экономического развития капиталистических стран и в настоящее время вызывает напряженную борьбу между ними за главенство в капиталистической системе мирового хозяйства. При этом, хотя США продолжают быть главной экономической, финансовой и военной силой в капиталистическом мире, соотношение экономических сил между империалистическими государствами за послевоенный период резко изменилось не в пользу США. Это показывает следующая таблица.

**Доля основных капиталистических стран
в промышленном производстве
и в общем экспорте капиталистического мира
в 1948—1964 годах (в %)**

Страны	Доля в промышленном производстве		Доля в товарном экспорте	
	1948 г.	1964 г.	1947 г.	1964 г.
США	53,9	44,6	32,5	17,5
Англия	11,3	8,7	9,8	7,9
ФРГ	3,6	9,0	0,5	10,8
Франция	4,0	4,7	4,0	6,0
Италия	2,6	4,2	1,4	4,0
Япония	1,0	5,4	0,4	4,5

Источники: «Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1964 год и начало 1965 года», стр. 6, 9; «Экономика капиталистических стран после второй мировой войны. Статистический сборник», Внешторгиздат, 1959, стр. 494.

Эти данные подтверждают положение Программы КПСС, что США прошли точку своего зенита и вступили в полосу заката и что жизнь показывает полную несостоятельность притязаний империализма США на мировое господство.

Следует, однако, иметь в виду, что в 60-х годах произошли некоторые изменения в мировой капиталистической экономике в пользу США. По этому поводу в Отчетном докладе ЦК КПСС XXIII съезду партии сказано следующее:

«Неуклонно действует закон неравномерности экономического и политического развития капиталистических стран, обостряются противоречия между капиталистическими государствами. В течение ряда лет страны Западной Европы и Япония обгоняли США по темпам экономического роста. Однако в последние годы роли переменялись. Темпы экономического роста США повысились. Зато в Западной Европе и Японии они резко снизились.

Этим воспользовались монополии США, которые перешли в новое наступление на мировых рынках. Американский капитал вновь стал усиленно внедряться в промышленность Италии, ФРГ, Англии и других стран. Однако в отличие от первых послевоенных лет американские монополии теперь имеют дело с окрепшими конкурентами, которые все чаще наносят доллару ответные удары».

Закон неравномерности экономического и политического развития капитализма в эпоху империализма и неодновременность социалистической революции в разных странах. До сих пор речь шла только о неравномерности экономического развития капиталистических стран. Но наряду с нею и на ее основе имеет место и неравномерность политического развития в этих странах. Последняя выражается в том, что классовые противоречия развиваются в различных странах капитализма с неодинаковой быстротой и достигают различной остроты, а рабочий класс в неодинаковой степени организован и подготовлен к революционной политической борьбе. При этих условиях невозможна одновременная социалистическая революция во всех странах.

С другой стороны, действие закона неравномерного развития создает благоприятные исторические условия для прорыва мировой капиталистической системы в ее слабейших звеньях, то есть для победы социалистической революции в той стране, где в данное время все социальные противоречия проявляются с наибольшей остротой. *В. И. Ленин внес крупнейший вклад в марксизм, раскрыв своеобразие закона неравномерного развития капитализма в эпоху империализма и сделав отсюда выводы о невозможности одновременной победы*

социализма во всех странах и о возможности первоначальной победы его в немногих странах или даже в одной стране. Еще во время первой мировой войны В. И. Ленин указывал: «Развитие капитализма совершается в высшей степени неравномерно в различных странах. Иначе и не может быть при товарном производстве. Отсюда непреложный вывод: социализм не может победить одновременно *во всех странах*». В другой работе он писал: «Неравномерность экономического и политического развития есть безусловный закон капитализма. Отсюда следует, что возможна победа социализма первоначально в немногих или даже в одной, отдельно взятой, капиталистической стране».

Связь между законом неравномерного развития капитализма и возможностью победы социализма в одной стране состоит в следующем. Во-первых, неравномерность экономического развития в эпоху империализма порождает острые противоречия и конфликты в империалистическом лагере, что ослабляет мировую капиталистическую систему в целом и создает благоприятные условия для победы социалистической революции в отдельных странах. Во-вторых, неравномерность политического развития ведет к тому, что социалистическая революция в одной стране созревает раньше, чем в других. В-третьих, после социалистической революции в одной стране продолжается борьба внутри империалистического лагеря, порожденная неравномерностью развития капиталистических стран, а это мешает империализму подавить социалистическую революцию и создает благоприятные условия для победы социализма в данной стране.

Опыт Великой Октябрьской социалистической революции в СССР и опыт социалистических революций в других странах подтвердили правильность ленинского учения о том, что мировая революция совершается не как единовременный акт, а как процесс разновременного революционного прорыва капиталистической цепи в ее наиболее слабых звеньях. Ленинское учение послужило могучим идейным оружием для российского пролетариата, поднявшегося первым на штурм капитализма; оно вооружает и в настоящее время трудящиеся массы всего мира на борьбу против империализма.

ГЛАВА XVIII. ИМПЕРИАЛИЗМ КАК ОСОБАЯ И ПОСЛЕДНЯЯ СТАДИЯ КАПИТАЛИЗМА. СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ ОБЩЕГО КРИЗИСА КАПИТАЛИЗМА

Основные признаки империализма. Отдельные черты империализма как монополистического капитализма были уже рассмотрены в ряде предыдущих глав; сейчас следует свести их воедино.

В. И. Ленин указал на следующие пять основных признаков империализма: «1) Концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой ступени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни; 2) слияние банкового капитала с промышленным и создание, на базе этого «финансового капитала», финансовой олигархии; 3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение; 4) образуются международные монополистические союзы капиталистов, делящие мир, и 5) закончен территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами».

Эти пять главных черт раскрывают сущность империализма как монополистического капитализма. Господство монополий — общая и определяющая черта, которая объединяет все эти признаки.

Первый из них непосредственно говорит о господстве монополий: для империализма характерна не просто концентрация производства и капитала (эта концентрация имела место еще во времена домонополистического капитализма), а концентрация, достигшая высшей ступени своего развития и потому породившая монополии, которые играют решающую роль в экономике капиталистических стран.

Господство монополий характерно и для банковского дела в эпоху империализма. Монополистический банковский капитал сращивается с монополистическим промышленным капиталом, в результате чего образуется финансовый капитал. Следовательно, господство монополий отражено и во втором признаке империализма. Подчеркивая это, В. И. Ленин указывал, что «финансовый капитал есть банковый капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившийся с капиталом монополистических союзов промышленников».

Господство монополий характеризует не только те экономические отношения, которые складываются внутри развитых капиталистических стран, но также и сферу международных экономических отношений.

Вывоз капитала приобрел важнейшее значение именно в связи с господством монополий. Эта связь состоит в том, что господство монополий усиливает накопление капитала и вместе с тем ограничивает возможности приложения вновь накапливаемых капиталов внутри развитых капиталистических стран, а это порождает относительный избыток капитала в них и делает необходимым вывоз капитала за границу.

Международные союзы капиталистов, делящие мир в экономическом отношении, — детище монополистической стадии развития капитализма. Сами они представляют собой особый вид монополий.

Наконец, территориальный раздел мира означал монопольное господство горстки империалистических держав над всей территорией земли. В связи с этим монополия пронизывает и колониальную политику империализма. Подчеркивая это, В. И. Ленин писал: «...Раздел мира есть переход от колониальной политики, беспрепятственно расширяемой на незахваченные ни одной капиталистической державой области, к колониальной политике монопольного обладания территорией земли, поделенной до конца».

Монополия — единство в многообразии. Из сказанного отнюдь не следует, что все пять признаков империализма представляют собой одно и то же; каждый из них выражает какую-то особую, специфическую черту экономики монополистического капитализма. При этом первые два признака характеризуют новые явления внутри экономики стран развитого капитализма, а остальные признаки характеризуют те новые явления, которые наблюдаются в эпоху монополистического капитализма в мировой экономике.

Однако различия не исключают единства. Все признаки империализма проникнуты единым

общим началом — монополией. Поэтому В. И. Ленин применял по отношению к этим признакам понятие «главные виды монополизма», смену же свободной конкуренции монополией он называл коренной экономической чертой империализма, его сутью.

Понятие «империалистическая монополия» в широком смысле этого слова выходит далеко за рамки только монополистических союзов промышленников — картелей, синдикатов и трестов. Оно охватывает также монополии в банковском деле, монопольное господство финансовой олигархии над всей капиталистической экономикой, монополизацию источников сырья, колониальную монополию.

Империалистическая монополия в широком смысле слова есть сосредоточение экономической мощи в руках немногих капиталистических магнатов, дающее им возможность извлекать монопольно высокие прибыли.

Конкретные формы проявления этой монополии многообразны. Внутри каждой империалистической страны главные виды монополий — промышленные монополии и банковские монополии. Синтетическим выражением господства монополий в экономике стран развитого капитализма является финансовый капитал, в котором оба эти вида монополий выступают не разрозненно, а слитно. В капиталистическом мировом хозяйстве получили развитие международные монополии, а на основе территориального раздела мира установилось монопольное господство горстки империалистических держав над сотнями миллионов человек населения колониальных и зависимых стран.

Все это и означает, что империализм есть монополистическая стадия капитализма. Господство монополий, сменившее господство свободной конкуренции, есть главное экономическое отличие империализма от домонополистического капитализма.

Признаки современного империализма. Из указанных и проанализированных В. И. Лениным пяти признаков империализма первые четыре сохраняют силу и в настоящее время: в промышленности развитых капиталистических стран господствуют монополистические объединения; главенствующую роль в экономике и политике играют финансовый капитал и финансовая олигархия; в капиталистической системе мирового хозяйства важнейшее значение имеет вывоз капитала; международные монополии осуществляют раздел и передел мирового капиталистического рынка. Однако иначе обстоит дело с пятым признаком — территориальным разделом мира.

Когда В. И. Ленин писал свою работу «Империализм, как высшая стадия капитализма», единственной системой мирового хозяйства была капиталистическая система. Весь мир тогда делился на горстку империалистических держав и множество колониальных и зависимых стран. С тех пор произошли коренные изменения: во-первых, возникла мировая социалистическая система; во-вторых, большинство колониальных (в прошлом) стран завоевало государственную самостоятельность. При этих условиях уже нельзя считать, что вся территория земного шара поделена между империалистическими державами. В настоящее время эти державы господствуют не над всем миром, а только над его частью.

Империализм — прямое продолжение и развитие основных свойств капитализма. Принеся с собой ряд новых экономических явлений и закономерностей, империализм, однако, вовсе не представляет собой особого экономического строя общества, отличающегося от капиталистического строя. Ведь тип производственных отношений, характерный для капиталистического строя, сохраняется и в эпоху империализма. Экономическую основу буржуазного общества всегда — и в эпоху домонополистического капитализма и в эпоху империализма — образует капиталистическая собственность на средства производства, в каких бы конкретных формах (индивидуальная, корпоративная, государственная капиталистическая собственность) она ни выступала. Краеугольным камнем всего здания капиталистической экономики на обеих стадиях развития капитализма — домонополистической и монополистической — является производство прибавочной стоимости, а основные производственные отношения буржуазного общества всегда — отношения эксплуатации между классом капиталистов и классом наемных рабочих.

В. И. Ленин неоднократно подчеркивал, что империализм не перестроил и не мог перестроить капиталистическую экономику снизу доверху. Он называл империализм «надстройкой над старым капитализмом», имея в виду тот факт, что и при господстве монополий сохраняется множество частных предприятий, продолжает существовать конкуренция, остаются анархия производства и его циклическое развитие.

Империализм есть особая, монополистическая стадия капитализма, но отнюдь не особая общественно-экономическая формация. Он сохранил все коренные черты, присущие капиталистическому способу производства в отличие от других способов производства.

Историческое место империализма. Характеристика империализма как монополистической стадии капитализма ограничивается основными экономическими понятиями; но, кроме того, необходимо выяснить, какое историческое место занимает монополистическая стадия капитализма по отношению к капитализму вообще.

Поставив задачу дать возможно более точное и полное определение империализма, В. И. Ленин охарактеризовал его следующим образом: «Империализм есть особая историческая стадия капитализма. Особенность эта тройкая: империализм есть (1) — монополистический капитализм; (2) — паразитический или загнивающий капитализм; (3) — умирающий капитализм».

Характеристика империализма как загнивающего и умирающего капитализма раскрывает его историческое место, которое заключается в том, что *империализм есть не только особая, но и последняя стадия капитализма.*

Понятия «особая стадия» и «последняя стадия» не тождественны: не всякая особая стадия в развитии капитализма является его последней стадией. Например, мануфактурный период был особой стадией в развитии капиталистической промышленности, но вовсе не последней стадией; за мануфактурой последовало машинное производство. Что же касается империализма, то он представляет собой именно последнюю стадию в развитии капиталистической формации. *Империализм вплотную подводит к социалистической революции, которая ликвидирует капиталистический способ производства и создает высший, социалистический способ производства.* Именно в этом и состоит историческое место империализма.

Наличие у империализма «тройкой особенности» не означает, что ему присущи три не связанные между собой черты. Это — три неразрывно связанных момента единого целого, причем монополистический характер современного капитализма определяет и его загнивание и его «умирание», как будет подробнее показано ниже.

Империализм как паразитический, или загнивающий, капитализм. На монополистической стадии своего развития капитализм превращается из прогрессивного экономического строя общества в реакционную силу. Это, однако, не надо понимать примитивно — в том смысле, будто в эпоху империализма вообще прекращается рост производительных сил общества. В XX веке в капиталистических странах продолжается рост производительных сил, в результате чего они достигли значительно более высокого уровня развития, чем в XIX веке. Поэтому «ни один марксист не забудет, что капитализм прогрессивен по отношению к феодализму, а империализм по отношению к домонополистическому капитализму». Но в то же время *империализм реакционен в том смысле, что он тормозит развитие производительных сил общества, которое при достигнутом уровне науки и техники могло бы происходить значительно более быстрыми темпами, если бы капиталистический строй был заменен социалистическим, все материальные условия для которого империализм уже создал.* Коренной причиной торможения роста производительных сил в эпоху империализма является господство монополий. По этому поводу В. И. Ленин писал: «...Самая глубокая экономическая основа империализма есть монополия... она порождает неизбежно стремление к застою и загниванию».

Итак, к вопросу о развитии производительных сил в эпоху империализма, а вместе с тем к вопросу о реакционности или прогрессивности империализма, В. И. Ленин подходил диалектически, указывая на борьбу двух противоположных тенденций. Конкуренция и погоня за прибылью продолжают и в эпоху монополистического капитализма двигать вперед производительные силы общества, а потому по сравнению с домонополистическим капитализмом империализм прогрессивен. С другой стороны, господство монополий задерживает, тормозит рост производительных сил общества, который мог бы происходить значительно более быстрыми темпами при условии замены капиталистических производственных отношений социалистическими. В этом смысле монополистический капитализм реакционен; он является паразитическим, или загнивающим, капитализмом.

Конкретные формы проявления паразитизма и загнивания капитализма в эпоху империализма будут рассмотрены в §5 данной главы.

Империализм — умирающий капитализм. Ленинское определение империализма как «умирающего капитализма» ни в коем случае не следует понимать в том смысле, будто в эпоху империализма капитализм постепенно сам собой отмирает и в эволюционном порядке трансформируется в социализм. Учение о постепенной «трансформации» современного капитализма характерно для буржуазных и реформистских идеологов; оно не имеет ничего общего с марксистско-ленинской теорией.

Когда В. И. Ленин характеризовал империализм как «умирающий капитализм», то он имел в виду подчеркнуть, что империализм доводит до предельной остроты все противоречия капитализма и подводит пролетариат к социалистической революции.

Определение империализма как умирающего капитализма указывает на то, что империализм есть последняя стадия капитализма, канун социалистической революции.

В чем же состоит крайнее обострение противоречий капитализма в эпоху империализма?

Обострение основного противоречия капитализма. Главными причинами того, что противоречие между общественным характером производства и капиталистической формой присвоения углубляется и обостряется в эпоху империализма, являются монополизация производства и господство финансовой олигархии.

Монополизация производства, возникшая на основе его гигантской концентрации, ведет к дальнейшему развитию общественного характера процесса производства. На монополизированных предприятиях совместно трудятся тысячи и даже десятки тысяч рабочих. Внутри монополистических объединений процесс производства планомерно организуется: например, в рамках треста каждое предприятие получает определенное производственное задание и снабжается необходимыми сырыми материалами и орудиями производства; труд сотен и тысяч рабочих координируется и направляется стоящим во главе предприятий административно-техническим персоналом.

Процесс обобществления производства в условиях монополистического капитализма ярко охарактеризован В. И. Лениным в следующих словах: «Когда крупное предприятие становится гигантским и планомерно, на основании точного учета массовых данных, организует доставку первоначального сырого материала в размерах: 2/3 или 3/4 всего необходимого для десятков миллионов населения; когда систематически организуется перевозка этого сырья в наиболее удобные пункты производства, отделенные иногда сотнями и тысячами верст один от другого; когда из одного центра распоряжаются всеми стадиями последовательной обработки материала вплоть до получения целого ряда разновидностей готовых продуктов; когда распределение этих продуктов совершается по одному плану между десятками и сотнями миллионов потребителей (сбыт керосина в Америке и в Германии американским «Керосиновым трестом»); — тогда становится очевидным, что перед нами налицо обобществление производства...».

Следует подчеркнуть, что обобществление процесса производства в эпоху монополистического капитализма выходит за национальные рамки. С развитием международного разделения труда и образованием капиталистической системы мирового хозяйства общественный характер производства выступает в мировых масштабах.

Но обобществлению процесса производства противостоит частнокапиталистическое присвоение результатов производства. При этом *господство монополий и финансовой олигархии усугубляет частный характер капиталистического присвоения.* Кучка финансовых магнатов присваивает плоды коллективного труда миллионов людей. Никогда противоречие между обобществленным производством и частнокапиталистическим присвоением не было столь глубоким и острым, как в эпоху монополистического капитализма.

Обострение социальных противоречий внутри империалистических стран. На базе основного противоречия капитализма в эпоху империализма углубляются и обостряются все противоречия — как внутренние, так и международные. Внутри империалистических стран главные социальные противоречия таковы:

1. Противоречие между пролетариатом и буржуазией. Это антагонистическое противоречие достигает наибольшей остроты в условиях монополистического капитализма, усиливающего эксплуатацию пролетариата. Монополистическая буржуазия использует новое орудие эксплуатации — монопольные цены, что дает ей возможность присваивать не только излишек стоимости, создаваемый рабочими сверх стоимости их рабочей силы, но также и часть стоимости самой рабочей силы. При помощи конвейеров и потогонных систем заработной платы монополии доводят до наивысшей степени интенсивность труда. Не довольствуясь всем этим, монополистическая буржуазия в условиях современного капитализма стала широко и почти систематически использовать для своего обогащения инфляцию, которая весьма отрицательно отражается на положении трудящихся, в первую очередь пролетариата.

Монополии в колоссальных масштабах накапливают капитал и присваивают все возрастающие прибыли. Вместе с тем доля рабочих в национальном доходе, совокупном общественном продукте и национальном богатстве все более падает, а временами происходит даже абсолютное ухудшение положения пролетариата. Все это означает обострение основного классового противоречия буржуазного общества — противоречия между пролетариатом и буржуазией.

2. Противоречие между монополистической буржуазией и всеми основными слоями нации. Монополии подвергают эксплуатации не только пролетариат, но и непролетарские слои трудящихся — ремесленников в городе, крестьян в деревне. Ограбление монополистической буржуазией мелких производителей через механизм монопольных цен и другими методами (налоги, проценты по ипотечной задолженности) ведет к их массовому разорению. В результате усиливается классовая поляризация общества: мелкая буржуазия все более «размывается», пролетариат же растет. С 1870 по 1964 год доля самостоятельных хозяев в самодостаточном населении США уменьшилась с 40,6 до 12,5%, а доля лиц наемного труда увеличилась с 59,4 до 87,5%. Аналогичные процессы происходят и в других странах капитализма.

Монополистическая буржуазия оказывает сильное давление на немонополистическую буржуазия, перераспределяя прибыль в свою пользу. Значительное количество мелких и средних капиталистов не выдерживает конкурентной борьбы с монополиями и терпит крах. Интересы монополистической буржуазии вступают в острое противоречие с интересами всех основных слоев нации, включая рабочих и служащих, ремесленников и крестьян, мелких и даже часть средних капиталистов.

Обострение международных противоречий. Главные из них — следующие:

1. Противоречия между империалистическими и колониальными странами. Необходимо, конечно, иметь в виду, что, когда речь идет об «империалистических странах», то подразумевается не все население этих стран, а господствующая в них монополистическая буржуазия. Именно она подвергает эксплуатации посредством различных методов (через неэквивалентный обмен, вывоз капитала и т. д.) народы колониальных стран, доводя их до нищеты. В эпоху империализма кроме классовой поляризации внутри развитых капиталистических стран происходит своеобразная поляризация в мировом капиталистическом хозяйстве: на одном полюсе выделяется горстка империалистических держав, на другом — множество экономически слаборазвитых стран, поработанных империализмом; народы этих стран эксплуатируются монополистической буржуазией метрополий.

2. Противоречия между империалистическими державами. Монополисты различных стран имеют общие интересы в борьбе против международного пролетариата и колониальных народов; однако имеются острые противоречия и в лагере самих эксплуататоров. Монополисты каждой империалистической страны заинтересованы в усилении своих позиций в капиталистической системе мирового хозяйства за счет ослабления позиций монополистов других стран. В мировом капиталистическом хозяйстве разворачивается ожесточенная борьба за рынки сбыта, источники сырья, сферы вложения капитала. В этой борьбе монополии каждой страны используют служащее их интересам буржуазное государство. Империалистические державы, осуществляя колониальную экспансию, неизбежно вступают время от времени между собой в конфликты, которые при определенных исторических условиях перерастают в империалистические войны.

Важную роль в обострении противоречий между империалистическими державами играет закон неравномерного развития капитализма. Скачкообразное опережение одними империалистическими странами других по уровню экономического развития вызывает

несоответствие между изменяющимся соотношением сил этих стран в мировом капиталистическом хозяйстве и их сферами влияния, а это порождает борьбу и конфликты в империалистическом лагере.

Империализм — канун социалистической революции. Еще в эпоху домонополистического капитализма начали возникать материальные предпосылки для перехода от капитализма к социализму. *В эпоху империализма завершается создание материальных предпосылок для социализма.* Крупное машинное производство поднимается на более высокую ступень развития и требует планомерной организации производства в общественном масштабе, чего капитализм не может обеспечить. Новым производительным силам становится тесно в рамках капиталистических производственных отношений: обобществленному производству соответствует общественная собственность на средства производства, а не сосредоточение последних в руках частных собственников — монополистов.

Империализм создал и организационные предпосылки для перехода от капитализма к социализму в виде аппарата трестов и банков. Разветвленная банковская сеть по форме представляет собой аппарат общественного учета и распределения средств производства; но по своему содержанию осуществляемое через банковские монополии распределение капиталов имеет частный характер: капиталы направляются туда, где они приносят наивысшие прибыли. Но после социалистической революции унаследованный от монополистического капитализма разветвленный банковский аппарат может быть с успехом использован для организации социалистического хозяйства.

Наряду с объективными предпосылками для перехода от капитализма к социализму империализм довел до конца и создание необходимых для этого субъективных предпосылок. Пролетариат растет и становится все более организованным. В 1965 году профсоюзы, являющиеся самой массовой организацией рабочего класса, объединяли в развитых капиталистических странах примерно 70 млн. рабочих и служащих, что составляло свыше 35% всех лиц наемного труда. Профсоюзы уже не ограничиваются только экономической борьбой за текущие материальные нужды рабочих; они принимают все более активное участие в общественно-политической деятельности и выступают против гнета монополистического капитала.

Но главную роль в политической борьбе пролетариата играют рабочие партии. Правда, социалистические и социал-демократические партии обычно возглавляются реформистами и проводят политику классового сотрудничества с буржуазией. Однако в условиях современного капитализма растет влияние коммунистических партий, которые стоят на революционных позициях и сочетают борьбу за повседневные нужды трудящихся с борьбой против капиталистического строя в целом. В 1965 году численность членов коммунистических партий в развитых капиталистических странах достигла около 3 млн. человек.

Характерное для эпохи империализма обострение социальных противоречий внутри развитых капиталистических стран и международных противоречий представляет собой главную двигательную силу исторического развития.

Во-первых, обострение антагонистических противоречий между монополистической буржуазией и пролетариатом есть объективная основа подъема классовой борьбы пролетариата в странах империализма, объективная основа революционизирования пролетариата и тем самым необходимое условие подготовки социалистической революции. О размахе классовой борьбы пролетариата в условиях современного капитализма наглядно свидетельствует тот факт, что за последнее десятилетие число участников стачек увеличилось вдвое и достигло в середине 60-х годов 55—57 млн. ежегодно.

В процессе развития классовой борьбы пролетариата расширяется круг его социально-экономических и политических требований. Рабочие и служащие в западноевропейских странах, все решительнее борясь против финансовой олигархии, требуют участия профсоюзов в управлении предприятиями и национализации ключевых отраслей экономики. В США растет протест широких народных масс против агрессии американского империализма во Вьетнаме, усиливается борьба против расовой дискриминации, за гражданские права негров. В Японии миллионы трудящихся выступают за ликвидацию американских военных баз. Во всем капиталистическом мире пролетариат во главе с коммунистическими партиями активно борется против империалистической агрессии и колониализма, за предотвращение войны.

Во-вторых, противоречие между монополистической буржуазией и всеми основными слоями нации является объективной основой возникновения мощного антимонаполистического

потока, объединяющего различные социальные силы.

«Вокруг рабочего класса все больше спланиваются другие социальные слои, выступающие против гнета монополий, — основные массы крестьянства, работники умственного труда. Идет формирование широкого антимонополистического фронта. Этот процесс способствует дальнейшему сплочению масс, разворачиванию их борьбы за конечную цель — за революционное преобразование общества, за социализм».

В-третьих, обострение противоречий между империалистическими державами и эксплуатируемыми народами колониальных и зависимых стран представляет собой объективную основу назревания и разворачивания национально-освободительной революции.

В-четвертых, обострение противоречий между империалистическими державами есть объективная основа конфликтов и столкновений между ними, а это ослабляет силы империализма и содействует победе пролетарской и национально-освободительной революции.

Ленинская теория империализма, раскрывшая все стороны империализма и присущие ему противоречия, имеет величайшее научное и практическое значение. В теоретическом отношении ленинская теория империализма представляет собой огромный вклад в марксистскую политическую экономию, творческое развитие ее. Практическое, действенное значение ленинской теории империализма состоит в том, что она раскрывает трудящимся тенденции развития современного капитализма и идейно вооружает их на борьбу против капитализма, на социалистическую революцию.

Общий кризис капитализма — революционное крушение капитализма. Процесс революционного крушения капитализма представляет собой не единовременный акт, а целую историческую эпоху. Из действия закона неравномерности экономического и политического развития капитализма в эпоху империализма следует, что революционный переход от капитализма к социализму осуществляется в результате последовательного отпадения от мировой капиталистической системы отдельных стран, в результате победы социалистической революции сначала в одной стране, затем в ряде стран и, наконец, во всем мире.

Таким образом, исторически закономерен и неизбежен охватывающий ряд десятилетий период общего кризиса капитализма.

Общий кризис капитализма — это период революционного крушения капитализма, внутреннего разложения и распада мировой капиталистической системы, отпадения от нее одних звеньев за другими, борьбы растущего социализма с разлагающимся капитализмом.

Своеобразие общего кризиса капитализма, его отличие от предшествующей ступени монополистического капитализма состоит в следующем. Империализм в целом есть умирающий, но еще не умерший капитализм; между тем общий кризис капитализма характеризуется тем, что капитализм уже «умер» (точнее: свергнут) сначала в одной стране, а в дальнейшем в ряде стран. Империализм в целом есть преддверие социалистической революции, ее канун, а общий кризис капитализма есть период, когда социалистическая революция уже разворачивается.

Характеризуя современную историческую эпоху, В. И. Ленин в 1920 году писал: «Уничтожение капитализма и его следов, введение основ коммунистического порядка составляет содержание начавшейся теперь новой эпохи всемирной истории».

Следует иметь в виду, что понятие «современная эпоха» шире, чем понятие «общий кризис капитализма». Разложение и гибель мировой капиталистической системы — это одна сторона современной исторической эпохи; другая же ее сторона — становление и развитие мировой социалистической системы. «Современная эпоха, основное содержание которой составляет переход от капитализма к социализму, есть эпоха борьбы двух противоположных общественных систем, эпоха социалистических и национально-освободительных революций, эпоха крушения империализма, ликвидации колониальной системы, эпоха перехода на путь социализма все новых народов, торжества социализма и коммунизма во всемирном масштабе. В центре современной эпохи стоят международный рабочий класс и его главное детище — мировая система социализма».

Это определение характера современной эпохи имеет огромное значение. Оно раскрывает

основную линию развития человеческого общества в данную историческую эпоху (переход от капитализма к социализму), показывает, какой класс играет в этом развитии главную роль (рабочий класс), вооружает трудящихся всего мира пониманием закономерности и неизбежности победы социализма и коммунизма во всем мире.

Общий кризис капитализма начался еще в период первой мировой войны, в ходе которой капиталистическая экономика в ряде стран потерпела тяжелые потрясения, а классовые противоречия обострились настолько, что в порядок дня встала социалистическая революция. Великая Октябрьская социалистическая революция совершила первый прорыв в мировой империалистической цепи, явилась началом революционного крушения капитализма. С тех пор и по настоящее время в мире сосуществуют и борются две противоположные общественные системы, продолжается и развивается общий кризис капитализма.

Отличия общего кризиса капитализма от экономических кризисов перепроизводства. Главные различия между ними состоят в следующем.

1. По сущности. Общий кризис капитализма есть кризис капиталистической системы в целом; это — период ее разложения и революционного крушения. Что же касается экономических кризисов, то они являются кризисами перепроизводства и сами по себе еще не означают крушения капитализма.

Экономические кризисы выражают в наиболее концентрированной форме внутренние противоречия капиталистического способа производства. Общий кризис капитализма тоже выражает внутренние противоречия капиталистического способа производства; однако в первую очередь для него характерно противоречие между разлагающимся капитализмом и развивающимся социализмом.

Главное проявление экономических кризисов состоит в резком сокращении производства. Главное проявление общего кризиса капитализма состоит не в сокращении производства, а в сокращении сферы господства капиталистической системы, в отпадении от мировой капиталистической системы сначала одной, а потом многих стран, в расколе мира на две противоположные общественные системы и в борьбе между ними.

2. По сфере действия. Экономические кризисы охватывают капиталистическую экономику. Общий кризис капитализма не ограничивается только областью экономики: он охватывает все сферы общественной жизни мирового капитализма. «Империализм вступил в период заката и гибели. Неотвратимый процесс разложения охватил капитализм от основания до вершины: его экономический и государственный строй, политику и идеологию».

3. По продолжительности. Каждый экономический кризис представляет собой фазу промышленного цикла. Обычно экономические кризисы продолжаются не более одного-двух лет каждый; только мировой экономический кризис 1929—1933 годов длился свыше трех лет. Общий кризис капитализма во много раз продолжительнее, чем любой экономический кризис, так как он является не фазой промышленного цикла, а фазой империализма. Как известно, империализм есть особая и последняя стадия капитализма. Но в рамках этой последней стадии имеется своя последняя фаза — общий кризис капитализма, период заката и гибели империализма. Этот исторический период длится уже около пяти десятилетий и будет продолжаться до окончательной гибели капитализма во всемирном масштабе.

4. По возможности или невозможности выхода из кризиса. Экономические кризисы перепроизводства представляют собой циклические, периодические, кризисы, причем ни один из них не является перманентным; рано или поздно кризис перепроизводства изживается и совершается переход к другим фазам промышленного цикла.

К общему кризису капитализма понятия цикличности, периодичности совершенно неприменимы. Не существует нескольких общих кризисов капитализма, отделенных друг от друга какими-либо периодами времени. Общий кризис капитализма — это единый, хотя и делящийся на отдельные этапы, процесс разложения и гибели мирового капитализма. Из каждого экономического кризиса капитализм может выйти, но никакого преодоления общего кризиса капитализма в рамках самой капиталистической системы быть не может. До тех пор пока будет существовать в какой-то части мира капиталистическая система, будет продолжаться общий кризис капитализма.

Человечество может преодолеть общий кризис капитализма только одним путем — путем ликвидации капиталистической системы во всемирном масштабе, то есть путем победы социалистической революции на всем земном шаре. Иначе говоря, выход из общего кризиса

капитализма невозможен внутри самой капиталистической системы, но он возможен и действительно произойдет в результате крушения капитализма во всем мире.

Проводя четкое различие между общим кризисом капитализма и экономическими кризисами, следует в то же время иметь в виду, что общий кризис капитализма отнюдь не исключает экономических кризисов. Напротив, в эпоху общего кризиса капитализма капиталистическое производство продолжает развиваться циклически, с периодической сменой промышленных подъемов кризисами перепроизводства.

Общий кризис капитализма имеет многообразные проявления, которые могут быть сгруппированы и сведены к следующим основным его чертам:

- 1) раскол мира на две противоположные общественные системы и борьба между ними;
- 2) кризис, распад и крушение колониальной системы империализма;
- 3) усиление неустойчивости и загнивания капитализма;
- 4) развитие государственно-монополистического капитализма.

Каждая из этих основных черт общего кризиса капитализма будет подробнее рассмотрена ниже (см. §5 данной главы и главы XIX—XXI).

Критерии периодизации общего кризиса капитализма. При подразделении общего кризиса капитализма на его отдельные этапы во главу угла должна быть поставлена главная и определяющая черта общего кризиса капитализма — борьба между двумя противоположными общественными системами, социалистической и капиталистической. Каждый последующий этап общего кризиса капитализма отличается от предыдущего этапа прежде всего по степени распада мировой капиталистической системы, с одной стороны, и по степени развития, по значению и роли социалистической системы — с другой.

Второй критерий деления общего кризиса капитализма на этапы связан со второй основной чертой общего кризиса капитализма; таким критерием является степень развития кризиса и распада колониальной системы империализма.

Кроме этих двух главных признаков при делении общего кризиса капитализма на этапы следует учитывать и другие моменты: усиление неустойчивости и загнивания капитализма (см. §5 данной главы), все большее развитие государственно-монополистического капитализма.

Первый этап общего кризиса капитализма. *Первый этап общего кризиса капитализма начался во время первой мировой войны, с победы Великой Октябрьской социалистической революции, и длился до социалистических революций в странах Европы и Азии.* Главной характерной чертой этого этапа являлась борьба между социалистической системой, возникшей в одной стране — СССР, и капиталистической системой, существовавшей в мировом масштабе.

На этом этапе кроме Советского Союза только Монгольская Народная Республика пошла по пути социализма, но социализм еще не превратился в систему мирового хозяйства. Что же касается капитализма, то он уже тогда утратил безраздельное господство в мире, потеряв шестую часть земного шара, но оставался единственной системой мирового хозяйства.

Еще на первом этапе общего кризиса капитализма начался кризис колониальной системы империализма. «Великая Октябрьская социалистическая революция разбудила Восток, вовлекла колониальные народы в общий поток всемирного революционного движения». В первые же годы после Великой Октябрьской социалистической революции произошли восстание в Корее и революционные выступления в Индии (1919 г.), буржуазно-национальная революция в Турции (1920 г.), революция в Монголии (1921 г.); затем началась революция в Китае. Значительный подъем национально-освободительного движения наблюдался и в других странах (Марокко, Сирия, Индонезия). Однако, за редкими исключениями, на первом этапе общего кризиса капитализма национально-освободительная борьба колониальных народов не увенчалась освобождением их от колониального гнета. В этот период подрыв позиций империализма в колониях еще не превратился в распад колониальной системы империализма.

Второй этап общего кризиса капитализма. Второй этап общего кризиса капитализма начался в конце второй мировой войны и продолжался примерно до середины 50-х годов. Он ознаменовался прежде всего социалистическими революциями, происшедшими в ряде стран Европы и Азии.

Второй этап общего кризиса капитализма имеет ту главную особенность и отличительную черту, что социализм вышел за рамки одной страны и превратился в мировую систему. В результате этого борьба между капитализмом и социализмом впервые в истории превратилась в борьбу двух мировых систем. На этом этапе сформировалась новая, социалистическая система мирового хозяйства. В процессе соревнования двух систем мирового хозяйства мощь и значение социалистической системы все более возрастают, а сила и удельный вес капиталистической системы все более падают.

Другой важной особенностью второго этапа общего кризиса капитализма явилось начало и развертывание распада колониальной системы империализма. Именно на этом этапе в результате мощного подъема национально-освободительного движения при активной поддержке со стороны мировой системы социализма и международного пролетариата значительное количество колониальных стран завоевали государственную независимость. На втором этапе общего кризиса капитализма несколько стран Азии — КНР, КНДР и ДРВ — не только сбросили с себя колониальное иго, но и отпали от мировой капиталистической системы, войдя в мировую социалистическую систему. Обрели государственную независимость крупнейшие из колоний — Индия и Индонезия, а также Египет и ряд других стран. С 1945 по 1956 год территория азиатских и африканских колоний империалистических держав уменьшилась с 36,7 млн. до 23 млн. кв. км, а население их — с 730 млн. до 145 млн. человек.

В экономике капиталистических стран второй этап общего кризиса капитализма характеризовался большой неравномерностью развития ее в различных странах. США вышли из второй мировой войны с удвоившимся по сравнению с довоенным уровнем объемом промышленного производства, тогда как в большинстве стран Западной Европы, а также в Японии производство резко сократилось. Однако в дальнейшем в США рост производства шел весьма замедленными темпами, причем трижды происходило даже сокращение производства: в 1945—1946, в 1948—1949 и в 1953—1954 годах. Напротив, в западноевропейских странах и в Японии в течение первого послевоенного десятилетия происходили в значительных масштабах обновление основного капитала и рост промышленного производства.

Третий этап общего кризиса капитализма. Во второй половине 50-х годов начался новый, третий этап общего кризиса капитализма, который имеет следующие отличительные черты:

Во-первых, новый этап общего кризиса капитализма проявляется в громадном усилении мировой социалистической системы и в резком ослаблении мировой капиталистической системы. Это, в свою очередь, имеет тройное выражение: а) в экономической области — существенное изменение соотношения сил в пользу социалистической системы мирового хозяйства и в ущерб капиталистической системе мирового хозяйства; б) в международно-политической области — рост роли социалистической системы и ослабление позиций империализма в международных отношениях; в) в идеологической области — возрастающее влияние марксистско-ленинской идеологии и глубокий кризис буржуазной идеологии.

На современном этапе общего кризиса капитализма мировая система социализма все более превращается в решающий фактор развития человечества. Это не означает, что она уже сейчас полностью определяет все мировое общественное развитие, но империализм утратил господствующее положение в мире, и соотношение сил двух борющихся общественных систем неуклонно изменяется в пользу социализма.

На третьем этапе общего кризиса капитализма произошел первый прорыв капиталистической системы на американском континенте в результате социалистической революции на Кубе, что имеет огромное принципиальное значение. Впервые в истории рядом с самой могущественной империалистической державой — США — появилась страна строящегося социализма, пример которой оказывает большое революционизирующее влияние на страны Латинской Америки.

Во-вторых, новый этап общего кризиса капитализма есть завершающий этап распада колониальной системы, этап, на котором происходит полное крушение колониализма.

В то время как за первые 12 лет после второй мировой войны от колониального ига

освободилось 20 стран Азии и Африки, в 1966 году число стран, завоевавших государственную независимость в результате национально-освободительной революции, достигло 65. Теперь уже почти вся Азия и Африка сбросили с себя оковы колониального рабства. К концу второй мировой войны под империалистическим колониальным гнетом находился 1,6 млрд. человек, а в 1966 году осталось только около 37 млн. человек. Колониальная система империализма рушится на глазах нынешнего поколения.

В-третьих, новый этап общего кризиса капитализма характеризуется обострением экономических и политических, внутренних и внешних противоречий в империалистическом лагере, что будет подробнее выяснено в следующих главах.

Важной особенностью третьего этапа общего кризиса капитализма является то, что он наступил при отсутствии мировой войны. Первый этап общего кризиса капитализма начался в период первой мировой войны, которая настолько обострила все противоречия империализма, что произошел прорыв мирового империалистического фронта в его слабейшем звене — в России.

Второй этап общего кризиса капитализма был связан со второй мировой войной и ознаменовался отпадением от капиталистической системы ряда стран Европы и Азии. Третий этап в развитии общего кризиса капитализма отличается в этом отношении от двух первых этапов. «Своеобразие этого этапа состоит в том, что он возник не в связи с мировой войной, а в обстановке соревнования и борьбы двух систем, все большего изменения соотношения сил в пользу социализма, резкого обострения всех противоречий империализма, в условиях, когда успешная борьба миролюбивых сил за осуществление и упрочение мирного сосуществования не позволила империалистам сорвать своими агрессивными действиями всеобщий мир, в обстановке подъема борьбы широких народных масс за демократию, национальное освобождение и социализм».

Это своеобразие нового этапа общего кризиса капитализма имеет важное значение. Оно показывает, что углубление общего кризиса капитализма не обязательно связано с войнами, и вскрывает несостоятельность буржуазной клеветы на мировое коммунистическое движение, которое будто бы возлагает надежды на новую войну, ожидая от нее крушения капитализма. В действительности же коммунисты никогда не связывали социалистическую революцию только с войной и никогда не делали ставки на войну как на решающий фактор гибели капитализма. Жизнь показывает, что углубление и обострение кризиса мировой капиталистической системы вполне возможны и в мирной обстановке.

Разумеется, при определенных условиях война служит, так сказать, катализатором исторического процесса, причем, как это показал исторический опыт, мировая война, обостряя до крайности противоречия капитализма, может ускорить его крушение в одной стране или в ряде стран. Однако новая мировая война отнюдь не является неизбежной, а мировое коммунистическое движение вовсе не стремится к тому, чтобы крушение капитализма во всем мире было куплено дорогой ценой истребления сотен миллионов людей и уничтожения громадных материальных ценностей.

Наступление нового этапа общего кризиса капитализма без новой мировой войны свидетельствует о том, что и в дальнейшем общий кризис капитализма может углубляться в условиях мирного сосуществования двух мировых систем.

Формы проявления паразитизма и загнивания капитализма. Следует различать: а) общие формы проявления паразитизма и загнивания капитализма в эпоху империализма, присущие этой эпохе в целом, б) специфические формы проявления паразитизма и загнивания в период общего кризиса капитализма.

Для всей эпохи империализма характерны следующие формы проявления паразитизма и загнивания: 1) торможение монополиями технического прогресса; 2) рост паразитического слоя рантье и его доходов; 3) вывоз капитала и образование государств-рантье; 4) рост непроизводительного труда; 5) рост непроизводительных расходов; 6) подкуп монополиями верхушки рабочего класса; 7) загнивание в политической области.

Общий кризис капитализма не только усилил паразитизм и загнивание капитализма во всех перечисленных выше формах, но и породил новые формы, к числу которых относятся: 1) милитаризация капиталистической экономики; 2) замедление темпов роста производства; 3) хроническая недогрузка промышленности; 4) хроническая массовая безработица.

Рассмотрим все эти явления.

Торможение монополиями технического прогресса. Торможение прогресса техники монополиями объясняется их погоней за монопольно высокой прибылью. Важнейшим средством присвоения этой прибыли служит установление монопольно высоких цен на товары. Но для поддержания монопольно высоких цен необходимо искусственное ограничение размеров производства и предложения товаров, а это достигается путем торможения технического прогресса.

Применение новой техники зачастую невыгодно монополиям, так как оно угрожает падением цен на товары, а следовательно, и уменьшением прибылей. Поэтому монополии часто намеренно тормозят прогресс техники путем скупки патентов на новые машины и изобретения, причем эти патенты не используются, «кладутся под сукно».

Приведем несколько примеров искусственного торможения монополиями прогресса техники.

В 1927 году английский, германский и итальянский тресты по производству искусственного шелка купили за крупную сумму патент на новый способ укрепления вискозного шелка и законсервировали этот патент. В 1929 году между американским нефтяным трестом «Стандард ойл» и немецким химическим трестом «ИГ Фарбениндустри» было заключено соглашение, по которому германский химический трест, обладавший патентом на производство искусственного бензина, обязывался не применять этот патент за пределами Германии, а американский нефтяной трест обязывался уплачивать за это германскому химическому тресту ежегодно определенное вознаграждение.

В 1940 году лаборатория по органической химии американского треста Дюпона специально занималась работой над тем, как сделать вновь изобретенный пигмент смесей непригодным к использованию в качестве красителя для текстиля. Цель заключалась в том, чтобы удержать высокие монопольные цены на красители тканей. Для этого лаборатория прибегла к таким методам, как примешивание толченого стекла, царапавшего валы для набойки, применение составов, дающих цветные пятна при хлорной отбелке тканей, добавление к пигменту хромистых солей, вызывающих порчу тканей, и даже составление такой смеси растворителей, которая раздражающе действовала на кожу и вызывала заболевание у тех, кто употреблял ткань, окрашенную этим пигментом. Таким образом, химический трест Дюпона во имя поддержания монопольных цен и получения монопольной прибыли всячески препятствовал применению нового красителя в текстильной промышленности, хотя бы ценой здоровья потребителей.

Часто монополии, вложив крупные капиталы в старое оборудование, искусственно тормозят обновление основного капитала, чтобы предотвратить возможные потери для себя. Самым ярким современным примером этого является намеренное торможение монополиями капиталистических стран мирного использования атомной энергии. О задержке обновления основного капитала монополиями свидетельствует, например, тот факт, что, по данным проведенной в 1953 году инвентаризации металлообрабатывающей промышленности США, из 2 млн. станков в этой отрасли более 1 млн. станков имело возраст в десять и более лет.

Однако торможение технического прогресса монополиями отнюдь не означает полного прекращения развития техники в эпоху империализма. Монополия при капитализме не может полностью устранить конкуренцию, а конкурентная борьба заставляет и монополистические союзы капиталистов вводить технические улучшения для снижения издержек производства и повышения своих прибылей.

Таким образом, в эпоху монополистического капитализма действуют одновременно две противоположные тенденции: 1) тенденция к застою и загниванию, порождаемая монополией; 2) тенденция к развитию техники и к росту производительных сил, связанная с конкуренцией.

Тенденция к застою и загниванию, свойственная монополии, как указывал В. И. Ленин, в отдельных отраслях промышленности, в отдельных странах, на известные промежутки времени берет верх. Однако было бы в корне неправильно полагать, что тенденция к застою всегда перевешивает противоположную тенденцию к развитию техники, к росту производительных сил. В общем и целом на протяжении эпохи монополистического капитализма прогресс техники продолжается, рост производительных сил происходит.

Поэтому в корне несостоятельна так называемая «теория стагнации», утверждающая, что в эпоху империализма прекращается прогресс техники и наступает абсолютный застой. Теория

стагнации не только противоречит фактам; она ведет к глубоко ошибочному и вредному политическому выводу о возможности автоматического краха капитализма в результате его абсолютной неспособности к дальнейшему развитию производительных сил. На самом же деле никакого автоматического краха капитализма быть не может, а крушение его происходит лишь вследствие роста классовой борьбы пролетариата, в результате социалистической революции.

Рост паразитического слоя рантье. В эпоху империализма в связи с образованием и развитием финансового капитала происходит выпуск огромного количества ценных бумаг. Мировая эмиссия ценных бумаг составила за последнее десятилетие XIX века 100 млрд. франков, за первое десятилетие XX века — около 200 млрд., а за третье десятилетие XX века — около 600 млрд. довоенных франков.

Ввиду отсутствия суммарных подсчетов эмиссии ценных бумаг в мировом масштабе за последующие десятилетия приведем более новые данные о сумме ценных бумаг, находящихся в частном владении, в главной стране современного капитализма — США. Общая сумма этих ценных бумаг только с 1955 по 1964 год возросла с 397 млрд. до 730 млрд. долл. Увеличение суммы ценных бумаг происходит значительно более быстрыми темпами, чем рост национального богатства.

Рост суммы ценных бумаг означает вместе с тем и рост доходов от ценных бумаг — процентов и дивидендов, присваиваемых главным образом паразитическим слоем рантье, то есть денежными капиталистами, которые сами не ведут предприятий, а живут на проценты и дивиденды. В форме процентов и дивидендов американские рантье получили в 1950 году 19,5 млрд. долл., в 1964 году — 55,8 млрд. долл., а удельный вес этих доходов в общей сумме личных доходов населения США возрос за это время с 8,5 до 11,4%.

Вывоз капитала и образование государств-рантье. Помимо того что внутри каждой капиталистической страны в эпоху империализма значительно увеличивается паразитический слой рантье и растут его доходы, на мировой арене целые капиталистические державы выступают в качестве государств-рантье.

Вывоз капитала накладывает отпечаток паразитизма на всю страну, поскольку она живет в значительной мере за счет эксплуатации народов других стран, получая проценты и дивиденды на вывезенные туда капиталы.

Таким образом, *вывоз капитала представляет собой паразитизм в квадрате, потому что на его основе уже не только отдельные слои населения внутри капиталистических стран выступают в качестве рантье, но и целые капиталистические государства превращаются в государства паразитического типа — государства-рантье.*

Англия еще в самом начале эпохи империализма выступала в качестве государства-рантье: в 1899 году доходы Англии от заграничных капиталовложений в 5,5 раза превышали ее доходы от внешней торговли, а в 1929 году это превышение достигло 7,5 раза. В условиях современного капитализма в качестве главного государства-рантье выступают США, сумма заграничных капиталовложений которых примерно равна в настоящее время общей сумме заграничных капиталовложений всех прочих капиталистических стран, вместе взятых. Официально объявленные доходы США от заграничных инвестиций составляли в 1920 году только 0,6 млрд. долл., а в 1964 году достигли 5,2 млрд. долл. При этом доходы от заграничных инвестиций растут быстрее, чем национальный доход, что отражает положение США как крупнейшего современного государства-рантье.

Рост непроизводительного труда. В эпоху империализма в связи с возникновением и развитием финансовой олигархии значительно увеличивается паразитическое потребление, на которое магнаты финансового капитала расходуют колоссальные средства. Большое количество людей в капиталистических странах специально занято обслуживанием этого паразитического потребления крупной буржуазии. Сюда относятся: домашняя прислуга, работники ресторанов, игорных домов, различных увеселительных заведений и т.п.

В эпоху империализма обостряется конкурентная борьба, что ведет к непомерному росту числа и удельного веса занятых непроизводительным трудом в сфере обращения.

Наконец, для эпохи империализма характерно громадное разбухание буржуазного государственного аппарата. Резко увеличивается численность чиновников, полицейских, военнотружущих.

В условиях современного капитализма значительно возрос удельный вес занятых в непроизводственных отраслях, который в большинстве развитых капиталистических стран превышает 1/3, а в США даже превышает 1/2 всего самостоятельного населения.

Необходимо, однако, сделать важную оговорку. Сам по себе рост удельного веса занятых в непроизводственной сфере еще не является свидетельством загнивания. С подъемом страны на высокую ступень экономического и культурного развития закономерно возрастают численность и удельный вес лиц, занятых в сфере социально-культурного обслуживания — учителей, врачей и т. д. Рост этой категории работников непроизводственной сферы — явление прогрессивное; он свойствен и социализму. Но разбухание сферы обращения, бюрократического и военно-полицейского аппарата есть одно из проявлений загнивания современного капитализма. Характерно, что в США с 1940 по 1964 год общая численность занятых во всех отраслях, кроме сельского хозяйства, увеличилась на 77%, но при этом численность занятых в торговле и сфере финансов возросла на 80, численность занятых в государственном аппарате — на 134, тогда как численность занятых в обрабатывающей промышленности — только на 55%.

Рост непроизводительных расходов. Для эпохи империализма характерен огромный рост расходов, имеющих непроизводительный характер. К их числу относятся чистые издержки обращения (расходы на рекламу и т. д.), увеличение которых вызвано обострением конкурентной борьбы и разбуханием торгового аппарата.

Главным видом непроизводительных расходов являются военные расходы. Ожесточенная борьба империалистов за передел мира, подготовка и ведение империалистическими державами войн порождают колоссальные военные расходы. Финансовые издержки первой мировой войны составили 208 млрд. долл., а финансовые издержки второй мировой войны составили для капиталистических стран 962 млрд. долл.

К вопросу о военных расходах мы еще вернемся ниже, при рассмотрении милитаризации капиталистической экономики.

Подкуп верхушки рабочего класса в империалистических странах и развитие оппортунизма в рабочем движении. В эпоху монополистического капитализма финансовая олигархия империалистических держав, наживающая колоссальные прибыли не только за счет эксплуатации трудящихся масс своих стран, но и за счет ограбления народов других стран, в особенности колониальных и зависимых, имеет экономическую возможность уделить частицу этих прибылей для подкупа верхней прослойки пролетариата в своих странах. Этот подкуп рабочей аристократии (наиболее высокооплачиваемой части рабочих) и рабочей бюрократии (лидеров реформистских профсоюзов и реформистских рабочих партий) служит экономической основой роста оппортунизма в рабочем движении.

Империализм вносит раскол в ряды рабочего класса. Монополистическая буржуазия стремится отколоть верхушку рабочего класса от основной массы пролетариата и привлечь ее на свою сторону. Верхняя прослойка пролетариата капиталистических стран ставится в привилегированное положение по сравнению с основной массой пролетариата в отношении уровня заработной платы, условий труда, жилищных условий и т. д.

Особое внимание монополистическая буржуазия уделяет подкупу лидеров реформистских профсоюзов и реформистских партий. Этот подкуп осуществляется в различных формах, часто замаскированных, например путем предоставления реформистским лидерам выгодных должностей в правительственных органах, привлечения их к сотрудничеству в буржуазной прессе и т. п.

Подкуп верхушки рабочего класса В. И. Ленин рассматривал как проявление паразитизма, указывая на то, что привилегированная прослойка пролетариата империалистических держав живет частично за счет многомиллионных народных масс колониальных и зависимых стран. Вместе с тем связанное с подкупом верхушки рабочего класса усиление оппортунизма В. И. Ленин квалифицировал как временное загнивание рабочего движения.

Однако наряду с созданием привилегированного положения для небольшой верхней

прослойки рабочих империализм усиливает эксплуатацию основной массы пролетариата. Это ведет к нарастанию классовой борьбы. В результате происходят расшатывание позиций оппортунизма и реформизма, рост влияния подлинного авангарда революционного пролетариата — коммунистических партий.

Загнивание в политической области. Главное выражение этого загнивания — политическая реакция по всей линии: урезывание буржуазной демократии внутри империалистических стран, угнетение ими колониальных стран, агрессия в области внешней политики. Об этом уже говорилось в главе XII, §4.

Другое проявление загнивания в политической области — подкуп финансовой олигархией представителей государственной власти. Этот подкуп осуществляется как в прямой форме (монополисты дают взятки государственным чиновникам, за что последние предоставляют монополиям прибыльные государственные заказы, кредиты и т. п.), так и замаскированно. Например, группа Моргана неоднократно «продавала» акции своих предприятий по заведомо заниженному курсу (в три и более раз дешевле, чем был их биржевой курс) видным государственным деятелям, что по существу являлось подкупом их.

Коррупция буржуазного государственного аппарата получила в эпоху империализма большое развитие, а это означает, несомненно, загнивание в политической области.

До сих пор рассматривались те формы проявления паразитизма и загнивания, которые присущи монополистическому капитализму на всем протяжении его развития. Теперь перейдем к рассмотрению новых проявлений, специфических для периода общего кризиса капитализма.

Колоссальный рост военных расходов и милитаризация капиталистической экономики. Империализм с самого начала породил милитаризм и рост военных расходов. Накануне первой мировой войны эти расходы поглощали уже значительную долю финансовых ресурсов буржуазных государств. В среднем за 1911—1913 годы общая годовая сумма государственных расходов тех стран, которые впоследствии вступили в войну, составила 7,9 млрд. долл., в том числе на долю военных расходов приходилось 2,6 млрд. долл., то есть 33%. Однако по отношению к национальному доходу военные расходы составляли тогда незначительную долю: для всех этих стран, вместе взятых, — 2,8%, а для США — всего лишь 1,3%.

В период первой мировой войны военные расходы достигли громадных размеров: они поглощали в Англии около 2/5, а в Германии — свыше 2/5 национального дохода. Изъятие такой доли национального дохода на покрытие военных расходов вызвало милитаризацию капиталистического производства, то есть такое изменение структуры воспроизводства, при котором на первое место выдвигается военное производство.

По окончании первой мировой войны военные расходы сократились.

Однако уже в 30-х годах началась милитаризация экономики в агрессивных империалистических странах — Германии, Италии и Японии, а развязанная ими вторая мировая война привела к колоссальному росту военных расходов и милитаризации экономики во всех странах империализма. Расходы по ведению второй мировой войны поглощали значительно большую долю национального дохода, чем военные расходы в период первой мировой войны, что видно из таблицы ["Удельный вес военных расходов в национальном бюджете"] на стр. 546.

После второй мировой войны произошло только кратковременное сокращение военных расходов капиталистических государств. В 1949 году был создан агрессивный военный блок НАТО (Североатлантический союз), направленный против стран социализма, и с тех пор началась новая гонка вооружений империалистических держав. Милитаризация капиталистической экономики стала типичным явлением даже при отсутствии мировой войны. Усилению этой милитаризации способствовала в начале 50-х годов война в Корее, а в настоящее время этому способствует военное вторжение американского империализма во Вьетнам. За время существования НАТО (1949—1965 гг.) участвующие в этом агрессивном блоке страны израсходовали на военные цели свыше 1000 млрд. долл., что равняется примерно трехгодичному национальному доходу крупнейшей капиталистической страны — США (среднегодовой национальный доход США составлял в 1950—1964 гг. 368 млрд. долл.). При этом военные расходы США за 20 послевоенных лет превысили в 48 раз их военные

расходы за 20 довоенных лет. В настоящее время свыше 3/4 общей суммы расходов федерального бюджета США прямо или косвенно расходуется на военные цели.

**Удельный вес военных расходов
в национальном доходе (в %)**

Страны	Мировая война 1914—1918 гг.	Мировая война 1939—1945 гг.
Англия	37,0	55,7
США	14,4	43,4
Германия	42,0	67,8

Источник: А. М. Алексеев. Военные финансы капиталистических государств. Госполитиздат, 1952, стр. 112.

Еще К. Маркс отмечал, что война «в непосредственно экономическом отношении это то же самое, как если бы нация кинула в воду часть своего капитала». Это положение вполне применимо и к современной милитаризации капиталистической экономики. Во-первых, милитаризация сопровождается использованием для непроизводительных целей значительной части трудовых ресурсов общества, отвлекаемой из производства материальных благ в вооруженные силы. Во-вторых, даже те материальные блага, производство которых увеличивается в связи с милитаризацией — вооружения и военные материалы, — являются прямым вычетом из совокупного продукта, предназначенного для производительного и личного потребления. Военное потребление, объектами которого служат вооружения и военные материалы, есть непроизводительное потребление: рост его — яркий показатель загнивания современного капитализма.

Ряд буржуазных апологетов воспевают милитаризованную экономику, утверждая, будто рост военных расходов ускоряет расширенное воспроизводство и даже может обеспечить бескризисное развитие капитализма; но подобные утверждения совершенно несостоятельны.

Милитаризация оказывает двойственное, противоречивое влияние на капиталистическую экономику. Будучи большей частью связана с инфляцией, милитаризация экономики временно создает специфическую военно-инфляционную конъюнктуру: спрос на товары в денежном выражении растет, цены и прибыли повышаются, а это дает толчок к росту производства, но рост производства, опирающийся на военно-инфляционные факторы, весьма неустойчив и кратковременен.

Другая, прямо противоположная тенденция состоит в том, что милитаризация экономики, финансируемая за счет трудящихся масс (рост налогов и инфляция), усиливает несоответствие между ростом производства и относительным сокращением платежеспособного спроса, а это подготавливает наступление экономического кризиса.

Форсируя рост военной промышленности и непосредственно связанных с нею отраслей, милитаризация экономики вместе с тем тормозит рост производства предметов личного потребления для населения, а также средств производства для народного хозяйства. В конечном счете *увеличение непроизводительного, военного потребления не ускоряет, а, наоборот, ограничивает возможности расширенного воспроизводства и замедляет его темпы*. Характерно, что в среднем темпы роста производства различных капиталистических стран находятся не в прямом, а в обратном отношении к удельному весу военных расходов в национальном доходе. Это видно из следующих данных:

**Степень милитаризации экономики
и темпы роста производства
в главных капиталистических странах
в 1953—1960 годах (в %)**

Страны	Доля военных расходов в валовом национальном продукте	Среднегодовой прирост промышленного производства
США	10	2,5
Англия	7	3,5
Франция	6	8,0
ФРГ	4	9,0
Италия	4	9,0
Япония	2	15,0

Источник: И. С. Глагоев. Влияние разоружения на экономику. Изд-во «Наука», 1964, стр. 31.

Таким образом, чем выше доля военных расходов в национальном доходе, тем ниже темпы роста производства. В этом наглядно проявляется роль милитаризации экономики в загнивании современного капитализма. На XXIII съезде КПСС милитаризация экономики была охарактеризована как наиболее уродливое явление в капиталистическом мире.

Снижение темпов роста производства. Усилившееся загнивание капитализма в период его общего кризиса отнюдь не означает застоя капиталистического производства. На протяжении общего кризиса капитализма размеры производства в капиталистических странах заметно возросли; однако рост происходит более медленными темпами, чем это было в начале эпохи империализма, до общего кризиса капитализма. Так, среднегодовой темп прироста промышленной продукции капиталистического мира составлял в 1900—1913 годах 5%, а в 1913—1964 годах — 2,8%. За 53 года, предшествовавших первой мировой войне (1863—1913 гг.), промышленное производство капиталистического мира увеличилось в 7,1 раза, а за последующий 51 год (1913—1964 гг.) — только в 4,5 раза.

Конечно, рост капиталистического производства происходит весьма неравномерно, причем в рамках самого общего кризиса капитализма были и периоды весьма медленного роста производства (30-е) и периоды более быстрого его роста (50 — начало 60-х г.). Но если брать всю эпоху общего кризиса капитализма в целом, то она характеризуется замедленными, по сравнению с прежними периодами, темпами расширенного воспроизводства.

Причины этого многообразны. Важную роль играет прежде всего усиление господства монополий, которые зачастую искусственно тормозят развитие техники и рост производства. Большое значение имеет громадный рост непроизводительных расходов, в первую очередь военных, и непроизводительного потребления. Рост удельного веса непроизводительного потребления в национальном доходе снижает долю накопления, а это замедляет темпы роста производства. Существенным фактором снижения темпов роста производства в условиях общего кризиса капитализма является также крайнее обострение проблемы рынка, связанное с отпадением от капиталистической системы сначала одной страны — СССР, а затем ряда стран, с распадом колониальной системы империализма и с усилением несоответствия между производством и платежеспособным спросом в развитых капиталистических странах.

Хроническая недогрузка промышленности. После первой мировой войны производственные мощности промышленности в капиталистических странах значительно возросли. Однако возможности реализации промышленной продукции не увеличились в такой же степени из-за ограниченности внутреннего и внешнего рынков. Внутри капиталистических стран реализация товаров наталкивается на сравнительно узкие рамки платежеспособного спроса трудящихся масс. На мировой арене капиталистическая промышленность столкнулась в период общего кризиса капитализма с ограниченностью рынков вследствие раскола мира на две системы, а также вследствие роста собственной промышленности в колониальных и освободившихся от колониального ига странах. Ограниченность рынков при увеличении производственных мощностей капиталистической промышленности обусловила хроническое недоиспользование мощностей.

Степень использования производственных мощностей промышленности США составляла в среднем за 1925—1934 годы только 57%, то есть более 2/5 производственного аппарата американской промышленности не использовалось. В Англии за 1915—1935 годы степень использования производственных мощностей промышленности составляла 67%, то есть 1/3 производственного аппарата английской промышленности не использовалась. В годы экономических кризисов недогрузка резко возросла.

После второй мировой войны продолжает иметь место хроническая недогрузка промышленности в капиталистических странах. Так, даже при наличии высокой хозяйственной конъюнктуры в США в 1964 году загрузка производственных мощностей составляла: в электротехническом машиностроении — 81%, в химической промышленности — 83, в общем машиностроении и сталелитейной промышленности — 84%. Таким образом, от 1/6 до 1/5 производственного аппарата этих важных отраслей не использовалось. Из производственных мощностей черной металлургии стран «общего рынка» не использовалось в 1963 году 16, а в 1964 году — 10%: из производственных мощностей нефтеперерабатывающей промышленности этих стран в 1964 году недогрузка составила 23%.

Хроническая недогрузка производственного аппарата есть одно из проявлений загнивания современного капитализма, так как она означает систематическое недоиспользование одного из главных элементов производительных сил общества — орудий производства. Вместе с тем хроническая недогрузка предприятий тормозит обновление основного капитала и является одним из факторов, замедляющих темпы роста производства.

Хроническая массовая безработица. Бок о бок с хронической недогрузкой капиталистической промышленности идет хроническая безработица. Причины хронической безработицы были уже выяснены в главе VII, где были также приведены данные о масштабах этой безработицы. Здесь отметим только значение хронической массовой безработицы в усилении загнивания капитализма в эпоху его общего кризиса.

Безработица вообще означает неиспользование части рабочей силы общества, хроническая же безработица означает постоянное неиспользование в капиталистических странах значительной части рабочей силы. Таким образом, *хроническое недоиспользование производственного аппарата сочетается с хроническим недоиспользованием рабочей силы, причем и то и другое означает неспособность современного капитализма пустить на полный ход выросшие в его рамках производительные силы общества.*

В экономическом отчете президента США, представленном конгрессу в начале 1963 года, отмечалось: «Слишком много рабочих оставалось без работы, слишком много машин бездействовало, слишком большое количество продукции оставалось нереализованной, потому что производство отставало от потенциала экономики». В 1963 году президент Кеннеди указал, что годовой объем производства США на 30—40 млрд. долл. ниже потенциальных производственных возможностей. В 1964 году разрыв между фактическим выпуском промышленной продукции США и производственными возможностями оценивался в 25—30 млрд. долл., или 4% стоимости валового национального продукта. В хронической недогрузке производственного аппарата и в хронической безработице ярко проявляется конфликт между развитием производительных сил и капиталистическими производственными отношениями.

ГЛАВА XIX. РАСКОЛ МИРА НА ДВЕ СИСТЕМЫ И БОРЬБА МЕЖДУ НИМИ

Антагонистическое противоречие между двумя системами. Империализму присущ ряд острейших противоречий — между трудом и капиталом, между монополиями и всеми основными слоями нации, между империалистической буржуазией и народами колониальных и зависимых стран, между империалистическими державами. Эпоха общего кризиса капитализма характеризуется тем, что кроме всех этих противоречий, которые продолжают существовать и еще более обостряются, появляется новое антагонистическое противоречие — между двумя диаметрально противоположными общественными системами — капиталистической и социалистической.

В истории человеческого общества были периоды, когда в одних странах уже возникла капиталистическая система, а в других продолжал существовать феодальный строй. Однако при всех различиях между феодализмом и капитализмом они имеют коренные общие черты: они основаны на частной собственности на средства производства и на эксплуатации одного общественного класса другим. Напротив, социалистическая система во всех отношениях прямо противоположна капиталистической.

В экономическом отношении противоположность двух систем состоит в следующем. Основой капиталистической системы является частнокапиталистическая собственность на средства производства, тогда как основой социалистической системы служит общественная, социалистическая собственность на средства производства. Капитализм зиждется на эксплуатации наемного труда, социализм же ликвидирует всякую эксплуатацию человека человеком и заменяет отношения эксплуатации отношениями товарищеской взаимопомощи. Капиталистическое хозяйство является анархическим и развивается стихийно, причем рост производства периодически прерывается экономическими кризисами; напротив, социалистическое хозяйство является плановым и развивается планомерно, непрерывно, бескризисно. Капиталистическое производство имеет своей целью извлечение прибыли, тогда как целью социалистического производства является все более полное удовлетворение материальных и культурных потребностей всех членов общества.

Противоположность между двумя общественными системами проявляется не только в экономической области, но и в других сферах общественной жизни. Так, в политическом отношении социалистическая система характеризуется наличием власти в руках трудящихся во главе с рабочим классом, а капиталистическая система — сосредоточением власти в руках буржуазии, причем в условиях империализма — в руках монополистической буржуазии. В идеологическом отношении противоположность двух систем есть противоположность между двумя идеологиями — марксистско-ленинской и буржуазной.

Противоречие между капиталистической и социалистической системами имеет антагонистический характер. Хотя эти системы могут в течение длительного времени мирно сосуществовать, они неизбежно ведут между собой борьбу на мировой арене. Подобно тому как в переходный период от капитализма к социализму внутри каждой страны разворачивается борьба между социалистическим и капиталистическим укладами, в которой решается вопрос «кто кого», в эпоху общего кризиса капитализма на мировой арене разворачивается борьба между растущим социализмом и умирающим капитализмом, решается вопрос «кто кого» в мировом масштабе.

Формы борьбы между двумя системами. Борьбу двух систем нельзя отождествлять с войной между ними. Известно, что после кратковременного периода иностранной интервенции, когда империалистические державы тщетно пытались путем вооруженной борьбы уничтожить советский строй и реставрировать капитализм, в течение длительного периода Советский Союз мирно сосуществовал со странами капитализма. В современных условиях имеет место мирное сосуществование двух мировых систем — социалистической и капиталистической. Но отсутствие вооруженной борьбы отнюдь не означает ликвидации антагонистического противоречия между двумя общественными системами и прекращения вообще борьбы между ними.

Борьба между двумя противоположными общественными системами в экономической области выступает в виде экономического соревнования между ними. Эта борьба разворачивается прежде всего вокруг того, какая из двух систем способна обеспечить быстрейший рост производительных сил общества. Вопрос об экономическом соревновании

между социалистической и капиталистической системами будет рассмотрен в §3 данной главы.

Борьба между двумя противоположными общественными системами в политической области ярко проявляется на международной арене. Империализм осуществляет линию на вмешательство в дела других государств, на повсеместную поддержку реакционных режимов, на подавление народов, на разжигание интервенции и войн. Самое наглядное проявление этого — поддержка американским империализмом реакционных режимов на Тайване, в Южной Корее и Южном Вьетнаме, в ряде латиноамериканских стран (недавняя вооруженная интервенция США в Доминиканской Республике), «грязная война», которую США ведут во Вьетнаме. Напротив, СССР и другие социалистические страны добиваются признания за всеми народами права на самостоятельный выбор общественного и политического строя; они поддерживают прогрессивные силы во всем мире, оказывают эффективную помощь угнетенным народам, борются за мир.

Непримиримая борьба между двумя противоположными общественными системами происходит в идеологической области. Реакционной империалистической идеологии, стремящейся оправдать и увековечить монополистический капитализм, противостоит революционная социалистическая, марксистско-ленинская идеология, вскрывающая язвы капитализма и вооружающая трудящиеся массы на борьбу против него.

Противоречие между социализмом и империализмом — главное противоречие современного мира. Возникновение и развитие социалистической системы играет решающую роль в развертывании общего кризиса капитализма.

Во-первых, *отпадение от капиталистической системы сначала одной страны, а затем ряда стран* расшатывает и ослабляет империализм в экономическом отношении, так как он лишается крупных рынков сбыта, источников сырья и сфер приложения капитала. Суживается сфера капиталистической эксплуатации; мировая буржуазия утрачивает капиталы, вложенные в странах, отпавших от капиталистической системы, и лишается возможности извлекать монопольную сверхприбыль за счет эксплуатации народов этих стран. Все это наносит тяжелый удар по экономике империализма.

Во-вторых, *возникновение стран с социалистической системой ослабляет империализм и в политическом отношении.* Пример социалистического строительства в этих странах оказывает громадное революционизирующее влияние на пролетариат империалистических стран, который наглядно убеждается в возможности свержения эксплуататорского строя и на живом опыте видит преимущества социализма перед капитализмом. Поэтому возникновение и развитие социалистической системы способствуют росту классовой борьбы пролетариата в капиталистических странах, обострению противоречия между трудом и капиталом. Главное воздействие на развитие мировой революции социалистические страны оказывают успехами своего хозяйственного строительства.

В-третьих, *возникновение стран социализма ведет к подрыву устоев империализма в колониальных и зависимых странах, так как оказывает огромное революционизирующее влияние на народы этих стран.* Угнетенные колониальные народы увидели впервые на примере СССР, а потом также и на примере других социалистических стран, как можно ликвидировать колониальный гнет и обеспечить действительное равноправие и дружбу народов. Опыт стран социализма вдохновляет колониальные народы на решительную борьбу против империализма за национальную независимость, а это ослабляет и подрывает позиции империализма.

В-четвертых, *отпадение сначала одной, а затем ряда стран от капиталистической системы косвенно способствует также обострению противоречий в империалистическом лагере.* Ведь чем ограниченнее рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала для империалистических стран, тем ожесточеннее борьба между империалистическими державами за оставшиеся под эгидой империализма рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала.

Итак, раскол мира на две противоположные общественные системы означает возникновение нового антагонистического противоречия — между социалистической и капиталистической системами, которое играет в эпоху общего кризиса капитализма главную, решающую роль и которое способствует обострению прочих противоречий, присущих империализму. «Основное противоречие современного мира — противоречие между социализмом и империализмом — не снимает глубоких противоречий, раздирающих капиталистический мир».

Затушевывание буржуазными идеологами противоположности двух систем. Ряд буржуазных социологов и экономистов пытается отрицать коренные различия между капиталистической и социалистической системами. Например, американский экономист Д. Адамс в книге «Соревнующиеся экономические системы» даже не упоминает о самых главных, коренных различиях двух систем, которые делают их противоположными экономическими системами, — о том, что капитализм зиждется на частной собственности на средства производства, социализм же — на общественной собственности; что капитализму присуща эксплуатация наемного труда, а социализм ликвидировал эксплуатацию человека человеком.

Умалчивая об этом, Адамс подчеркивает те черты, которые якобы объединяют капиталистическую и социалистическую системы. К таким чертам он относит «растущий элемент коллективизма», наличие в каждой системе внутренней взаимозависимости между отдельными ее элементами (технологическая и экономическая взаимозависимость стран, связанных между собой через внешний рынок, социальная взаимозависимость между людьми, связанными в одно общество), возрастающую роль крупной промышленности.

Эта попытка сблизить противоположные социально-экономические системы в значительной мере сводится к тавтологии: капитализм есть общественно-экономическая система и социализм тоже есть общественно-экономическая система, значит, им присущи общие черты — таков по существу ход рассуждений Адамса. Однако главное не в том, что и капитализм и социализм представляют собой социально-экономические системы, в которых люди и народы вступают в какие-то экономические отношения между собой, а в том, что сущность этих отношений при капитализме и при социализме принципиально, коренным образом различна.

Необходимо также подчеркнуть, что Адамс видит сходство между капиталистической и социалистической системами даже там, где в действительности налицо коренное различие между ними. Так, он говорит о «коллективизме» как общей черте этих систем, игнорируя, что при капитализме коллективному труду рабочих противостоит частная собственность капиталистов и капиталистических корпораций, при социализме же коллективный труд сочетается с общественной собственностью на средства производства. Искусственное сближение противоположных экономических систем буржуазными идеологами направлено к затушевыванию превосходства социалистической системы над капиталистической.

Теория единой «индустриальной системы». Среди буржуазных социологов и экономистов после второй мировой войны получило распространение учение о том, что экономическая система в странах современного капитализма и в СССР якобы по существу одна и та же — «индустриальная система». Пропагандистами этой теории являются французский социолог Р. Арон, американский социолог У. Ростоу, американский экономист С. Кузнец и др.

У. Ростоу относит современную советскую экономику и экономику стран развитого капитализма первой половины XX века к одной и той же стадии экономического развития общества, именуемой им «движение к зрелости». Он определяет этот период как такой, когда «регулярно растущая экономика стремится распространять современную технологию по всему фронту хозяйственной деятельности». Характерными чертами данной «стадии экономического развития» Ростоу считает прогресс техники, быстрый рост новых отраслей промышленности, постоянное инвестирование в хозяйство 10—20% национального дохода.

Коренным методологическим пороком этой концепции является технологический подход к экономическим явлениям. Не различая машины и общественные формы их использования, смешивая уровень развития промышленности с характером экономической системы, Ростоу подводит под рубрику одной экономической стадии принципиально различные общественные системы. Он искусственно изолирует производительные силы от производственных отношений, умалчивая о таких важнейших чертах, определяющих экономический строй общества, как характер собственности на средства производства, характер труда, наличие или же отсутствие эксплуатации.

С. Кузнец также подводит капиталистическую и социалистическую экономику под единое понятие «индустриальной системы, то есть системы производства, базирующейся на возрастающем использовании современных научных знаний». По его словам, индустриальная система по существу одинакова в Западной Европе, США, Японии и СССР. К характерным чертам «индустриальной системы», общим для всех этих стран, Кузнец относит применение

современных научных открытий в сфере производства, перемещение центра тяжести от сельского хозяйства к промышленности, урбанизацию и т. д.

Широко пользуясь общими понятиями «индустриальный» и «индустриализация», С. Кузнец и другие буржуазные экономисты *затушевывают те специфические социально-экономические отношения, в рамках которых та или иная страна становится индустриальной*. Но одно дело — капиталистическая индустриализация, а иное — социалистическая индустриализация: они отличаются по социальной природе, методам, источникам средств для осуществления индустриализации, ее темпам и последствиям. Единым термином «индустриальная система», применяемым и к капитализму и к социализму, буржуазные идеологи маскируют принципиальное различие капиталистической и социалистической систем хозяйства, противоположность между ними. *За внешним сходством отраслевой структуры народного хозяйства они проглядывают коренное различие социально-экономической структуры при капитализме и при социализме*.

Одним из главных недостатков методологии учения об единой «индустриальной системе» является чисто количественный подход к экономическому развитию общества и игнорирование или затушевывание качественной стороны — типа производственных отношений. Для Кузнеца «индустриальная система» тождественна во всех странах. Правда, он вынужден признать, что его «индустриальная система» есть только «формализованная конструкция идеального типа» и что на действительный ход экономического развития различных стран влияют многие обстоятельства, в том числе естественно-историческая среда и «структура унаследованных от прошлого социальных и экономических институтов». Однако, упоминая об этом, Кузнец и здесь подчеркивает не тип производственных отношений, а деление стран на «молодые» и «старые», «малые» и «большие». Но ведь под рубрику «молодых» и «больших» стран можно подвести страны с противоположным общественным строем, например Советский Союз и Соединенные Штаты. Следовательно, опять-таки получается одностороннее подчеркивание количественных моментов и затушевывание принципиальных качественных различий между социально-экономическими системами.

Решающее значение в современную историческую эпоху имеет не деление стран на «большие» и «малые», «старые» и «молодые», а раскол мира на две противоположные общественные системы — капиталистическую, играющую ныне исторически реакционную роль, и социалистическую, являющуюся знаменосцем общественного прогресса.

Теория «конвергенции» двух систем. Затушевывание современными буржуазными идеологами противоположности между двумя системами выступает и в форме учения о постепенном сближении этих систем, которые якобы в перспективе сольются воедино.

Так, американский экономист У. Бакингом, автор книги «Теоретические экономические системы. Сравнительный анализ», начинает с того, что отмечает ряд существенных различий между капиталистической и социалистической системами (он указывает, что капитализму присущи частная собственность, мотив прибыли, конкуренция и свободная рыночная система; социализму же присущи общественная собственность, относительное равенство индивидуальных доходов, экономическая демократия и экономическое планирование), а заканчивает утверждением о том, что общество будто бы во всем мире движется к единой экономической системе, которая явится неким синтезом лучших сторон, капитализма и социализма.

Единая экономическая система будет, по Бакингу, включать в себя институт частной собственности, мотив прибыли и рыночную систему, но в сочетании со значительной степенью равенства, экономической демократии и планирования.

Эта фантастическая концепция характеризуется произвольным комбинированием капиталистических и социалистических начал, причем, однако, главную особенность социалистического строя — общественную собственность на средства производства — Бакингем предостаточно исключает из будущей «единой экономической системы». Вместе с тем частную собственность на средства производства он умудряется сочетать со «значительной степенью равенства», хотя вся история общества доказывает, что частная собственность неизбежно порождает неравенство и эксплуатацию человека человеком. «Единая экономическая система», о которой пишет Бакингем, есть произвольная умозрительная конструкция, противоречащая действительному ходу исторического развития общества.

Идею сближения двух экономических систем развивает также известный голландским

экономист Ян Тинберген. Он выступил в 1965 году с докладом, в котором утверждал, будто не существует пропасти между капиталистической и социалистической системами. Возражая против «качественного противопоставления» этих систем, Тинберген усматривает между ними главным образом количественные различия и выступает за создание некоего «оптимального строя», который синтезировал бы лучшие стороны обеих систем. Хотя субъективно Ян Тинберген питает благие намерения, желая, как он выражается, «способствовать будущему благосостоянию человечества», по существу его концепция синтеза капитализма социализмом является в лучшем случае мелкобуржуазной утопией. Нельзя «синтезировать» капиталистический строй, основанный на эксплуатации наемного труда, с социалистическим строем, который в принципе отрицает эксплуатацию человека человеком.

За последнее время буржуазные идеологи, выступающие с концепцией о «слиянии» или «конвергенции» двух противоположных экономических систем, пытаются использовать для «подкрепления» этой концепции проводимые в СССР и в других социалистических странах экономические реформы. При этом они искажают сущность этих реформ, толкуя их как движение социалистической экономики по пути к капитализму. Например, американский журнал «Бизнес уик» трактует экономическую реформу в СССР как «заимствования Советского Союза из книги капитализма» и пишет: «...Специалисты, занимающиеся проблемой советско-американских отношений, находят даже еще более привлекательную сторону в том, что можно было бы назвать «теорией конвергенции». В то время как Россия делает осторожные шаги в направлении капитализма, указывают они, многие западные страны одновременно заимствуют те или иные элементы из опыта социалистического государственного планирования. И вот складывается весьма любопытная картина: коммунисты становятся менее коммунистическими, а капиталисты — менее капиталистическими по мере того, как две системы все ближе и ближе приближаются к какой-то средней точке».

Эта идиллическая картина «конвергенции» двух систем — плод вымысла буржуазных идеологов. Никакой «капитализации» социализма и «социализации» капитализма в действительности не происходит. Экономические реформы в СССР и в других социалистических странах направлены к совершенствованию социалистического планирования, а вовсе не к «депланированию», утверждает буржуазная пресса. Эти реформы повышают значение социалистической рентабельности, но отнюдь не восстанавливают «капиталистическую концепцию прибыльности», как заявляет «Бизнес уик». Противоположность между социалистической и капиталистической системами сохраняется, а экономическое соревнование между ними идет под знаком победы социализма над капитализмом.

Мирное сосуществование и соревнование двух систем — форма борьбы между ними. Советский Союз и другие социалистические страны придерживаются в своей внешней политике ленинского принципа мирного сосуществования государств с различным социальным строем, считая такое сосуществование объективно необходимым для развития человеческого общества в условиях разделения мира на две противоположные системы.

Линия на мирное сосуществование социалистических и капиталистических государств отнюдь не означает капитуляции перед империализмом и отказа от борьбы против него. «Мирное сосуществование служит основой мирного соревнования между социализмом и капитализмом в международном масштабе и является специфической формой классовой борьбы между ними. Последовательно проводя линию на мирное сосуществование, социалистические страны добиваются неуклонного укрепления позиций мировой социалистической системы в ее соревновании с капитализмом. В условиях мирного сосуществования создаются более благоприятные возможности для борьбы рабочего класса капиталистических стран, облегчается борьба народов колониальных и зависимых стран за свое освобождение».

Успехи СССР в экономическом соревновании со странами капитализма до второй мировой войны. Еще на первом этапе общего кризиса капитализма социалистическая система обнаружила свое превосходство над капиталистической. СССР в короткие исторические сроки осуществил грандиозные экономические преобразования — социалистическую индустриализацию страны и коллективизацию сельского хозяйства. Создание системы социалистических производственных отношений открыло стране широкий простор для быстрого развития производительных сил. В результате довоенных пятилеток в

СССР была осуществлена техническая реконструкция всего народного хозяйства.

Обобщающим показателем превосходства советской экономики над капиталистической явились более быстрые темпы экономического развития СССР по сравнению с капиталистическими странами. С 1913 по 1940 год промышленная продукция СССР увеличилась в 7,7 раза, тогда как промышленная продукция США — в 2,1 раза, а других капиталистических стран — еще значительно меньше.

Расширенное воспроизводство в СССР осуществлялось непрерывно, в капиталистических же странах рост производства неоднократно прерывался экономическими кризисами: в 1920—1921, в 1929—1933 и в 1937—1938 годах. Особенно медленными были средние темпы прироста капиталистического производства в 30-х годах; напротив, в СССР в этот период происходил быстрый рост промышленного производства. Так, с 1930 по 1940 год среднегодовой темп прироста промышленной продукции составлял в СССР 16,5, а в США — только 1,2%.

На протяжении первого этапа общего кризиса капитализма произошли крупные сдвиги в удельном весе социалистической и капиталистической систем в мировом хозяйстве. Доля дореволюционной России в мировой промышленной продукции составляла в 1913 году всего лишь 2,6%, доля же СССР в 1937 году достигла около 10%.

В рассматриваемый период СССР опередил все капиталистические страны, за исключением США, по абсолютным размерам промышленного производства: он перешел по этому показателю с 5 на 2-е место в мире и с 4 на 1-е место в Европе.

Опередив все капиталистические страны, кроме США, по абсолютным размерам промышленного производства, СССР поставил перед собой задачу догнать и перегнать страны развитого капитализма также и по размерам производства продукции на душу населения. Однако нападение гитлеровской Германии вынудило Советский Союз временно прервать осуществление этой задачи.

Экономическое соревнование двух мировых систем после второй мировой войны.

Важнейшее новое явление после второй мировой войны — выход социализма на мировую арену, возникновение и развитие мировой социалистической системы. С этого времени начался *новый этап экономического соревнования двух систем — соревнование мировой системы социалистического хозяйства с мировой системой капиталистического хозяйства.*

Отпадение от мировой капиталистической системы ряда стран Европы (ГДР, Польша, Венгрия, Чехословакия, Болгария, Румыния, Югославия, Албания) и Азии (КНР, КНДР, ДРВ) нанесло большой экономический и политический урон империализму. 20% всех иностранных капиталовложений в Европе приходилось на страны, вошедшие после войны в мировую социалистическую систему, и было потеряно буржуазией империалистических стран. Из иностранных инвестиций в Азии и Океании перед второй мировой войной свыше 16% приходилось на Китай; эти капиталовложения тоже были потеряны империализмом в результате вступления Китая на социалистический путь развития. Монополистическая буржуазия США и западноевропейских стран лишилась важных источников сырья, рынков сбыта и сфер приложения капитала. Все это ослабило мировой капитализм в экономическом отношении. Вместе с тем освобождение из-под власти капитала сотен миллионов населения и возникновение многих новых социалистических государств нанесло тяжелый удар капитализму в политическом отношении.

Образование мировой социалистической системы знаменовало новую победу марксистско-ленинской идеологии над буржуазной идеологией: история опять доказала ложность буржуазных учений о незыблемости капитализма и правильность марксистско-ленинского учения о неизбежности революционного перехода от капитализма к социализму путем последовательного отпадения от мировой капиталистической системы ее слабейших звеньев.

В результате возникновения и развития мировой социалистической системы *резко повысился удельный вес социализма в мировой экономике.* Доля социалистической системы в мировом промышленном производстве повысилась с 10% в 1937 году до 27% в 1955 году. За тот же период удельный вес социалистической системы в территории земли повысился с 17 до 26,6%, а в населении — с 9 до 36%.

Превосходство социализма над капитализмом наглядно проявилось в том, что все страны мировой социалистической системы развивали свое производство значительно более

быстрыми темпами, чем страны мировой капиталистической системы. С 1937 по 1955 год промышленное производство увеличилось в странах капитализма в 2 раза, а в странах социализма — в 3,6 раза.

Экономическое соревнование двух систем на третьем этапе общего кризиса капитализма. На современном этапе произошли важные качественные изменения внутри мировой социалистической системы. Во-первых, Советский Союз, добившись полной и окончательной победы социализма, вступил в период развернутого строительства коммунистического общества, стал осуществлять создание материально-технической базы коммунизма. Во-вторых, социализм стал господствующим в экономике социалистических стран; в 1964 году удельный вес социалистического сектора в этих странах составлял: в валовой продукции промышленности — от 87 до 100%, в национальном доходе — от 77 до 100%. Социально-экономические возможности реставрации капитализма ликвидированы не только в СССР, но и в других социалистических странах.

Для нового этапа экономического соревнования двух мировых систем, как и для прежних этапов, характерно превосходство мировой социалистической системы над капиталистической по темпам экономического развития. Так, по отношению к 1950 году, принятому за 100, промышленное производство в странах социализма составило в 1963 году 430, а в развитых капиталистических странах — 189. За 1961—1965 годы промышленное производство мировой системы социализма увеличилось на 43%, а стран капиталистической системы — на 34%.

На современном этапе общего кризиса капитализма произошло новое скачкообразное повышение удельного веса социалистической системы в мировой экономике. Об этом свидетельствует тот факт, что с 1955 по 1964 год доля мировой социалистической системы в промышленном производстве всего мира повысилась с 27 до 38%. При этом на долю социалистических стран приходится уже более 2/3 промышленной продукции развитых капиталистических стран.

Удельный вес социалистической системы в мировом промышленном производстве (38%) превышает ее долго в населении земного шара (в 1964 г. — 35%). Это означает, что средние размеры промышленной продукции на душу населения в рамках мировой социалистической системы уже в настоящее время превышают средние размеры промышленной продукции на душу населения в рамках мировой капиталистической системы.

Однако мировая социалистическая система все еще отстает по этому показателю от развитых капиталистических стран. Перспективы дальнейшего развития экономического соревнования между двумя мировыми системами таковы, что в сравнительно недалеком будущем мировая социалистическая система превзойдет мировую капиталистическую систему по абсолютным размерам промышленного производства, а затем СССР и другие социалистические страны догонят и перегонят страны развитого капитализма по производству продукции на душу населения.

Уже в настоящее время разрыв между СССР и США по объему промышленного и сельскохозяйственного производства и по уровню производительности труда значительно уменьшился по сравнению с тем, каким он был прежде. Если в 1950 году промышленная продукция СССР составляла менее 1/3 продукции США, то в 1965 году она уже достигла около 2/3.

На новом этапе экономического соревнования двух систем *не только темпы, но и абсолютные размеры прироста промышленного производства в СССР превосходят прирост производства в США.* Так, с 1951 по 1963 год среднегодовой абсолютный прирост производства стали составил в СССР 4,1 млн. т против 0,9 млн. т в США; за тот же период среднегодовой прирост производства нефти в СССР — 12,9 млн., а в США — 8,1 млн. т; среднегодовой прирост производства цемента в СССР — 3,9 млн., а в США — 1,6 млн. т; среднегодовой прирост производства тракторов (в пересчете на 15-сильные) в СССР — 32,8 тыс. шт., а в США — 8,5 тыс. шт., среднегодовой прирост производства кожаной обуви в СССР — 20 млн. пар, а в США — 5,3 млн. пар. Однако по некоторым важным видам продукции (электроэнергия, минеральные удобрения, химические волокна) прирост производства в СССР по абсолютным размерам пока еще меньше, чем в США.

В общем, СССР уверенно догоняет, а в дальнейшем превзойдет США по уровню экономического развития.

Мировая социалистическая система доказала свое превосходство над мировой капиталистической системой и в отношении ее способности повысить жизненный уровень

трудящихся. Хотя в странах развитого капитализма средние размеры потребления на душу населения пока еще выше, чем в странах социализма, за этими средними величинами стоит громадный разрыв в уровнях потребления трудящихся и капиталистов. Страны социализма ликвидировали эксплуататорские классы с их паразитическим потреблением и используют свой национальный доход в интересах подъема народного благосостояния и развития социалистического производства. В социалистических странах ликвидирована безработица; введена равная оплата за равный труд независимо от пола, расовой и национальной принадлежности и т. д.; всем членам общества обеспечены бесплатное образование и бесплатное медицинское обслуживание; широко развертывается жилищное строительство.

Итоги экономического соревнования двух противоположных систем убедительно свидетельствуют о все большем изменении соотношения сил этих систем в пользу социализма, в ущерб капитализму.

ГЛАВА XX. КРУШЕНИЕ КОЛОНИАЛИЗМА И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОСВОБОДИВШИХСЯ СТРАН

Сущность и значение кризиса и распада колониальной системы империализма.

Объективной основой кризиса колониальной системы империализма является противоречие между развитием производительных сил и системой империалистического колониального гнета. Эксплуатация империалистическими державами народов колониальных стран и те экономические отношения, которые они там поддерживают, служат величайшим тормозом роста производительных сил в этих странах. Раскрепостить свои производительные силы и ликвидировать экономическую отсталость колониальные страны могут лишь в результате ликвидации колониальной системы империализма путем национально-освободительной революции.

Кризис колониальной системы империализма подготавливается обострением антагонистического противоречия между империалистическими державами и угнетенными колониальными народами. Усиление мощи монополистического капитала в странах империализма сопровождается усилением эксплуатации народов колониальных и зависимых стран. В условиях общего кризиса капитализма сокращение сферы капиталистической эксплуатации, происходящее в результате образования социалистической системы, буржуазия пытается возместить более интенсивной эксплуатацией народов, оставшихся под ее властью. В свою очередь, усиление эксплуатации колониальных народов вызывает все возрастающий отпор с их стороны, мощный подъем национально-освободительного движения. *Кризис колониальной системы империализма означает такое нарастание национально-освободительной борьбы колониальных народов, в результате которого сначала подрывается, а затем рушится господство империализма в колониальных и зависимых странах.*

Огромную роль в развертывании кризиса и распада колониальной системы империализма играет образование и развитие социалистической системы. Мировая социалистическая система явилась решающей силой, не давшей возможности империализму подавить национально-освободительное движение и обеспечившей колониальным народам победу в борьбе за свою независимость. «Мир переживает эпоху бурных национально-освободительных революций. Если империализм подавил национальную независимость и свободу большинства народов, заковал их в цепи жестокого колониального рабства, то **возникновение социализма знаменует наступление эры освобождения угнетенных народов.** Мощный вал национально-освободительных революций сметает колониальную систему, подрывает устой империализма».

Большую помощь национально-освободительному движению колониальных народов оказывает международное рабочее движение. Пролетариат империалистических стран активно борется против колониализма, и это способствует победе национально-освободительных революций.

Кризис и распад колониальной системы империализма представляет собой второй по значению процесс в развертывании общего кризиса капитализма после раскола мира на две противоположные общественные системы. Отпадение от мировой капиталистической системы в результате социалистических революций сначала одной страны, а затем ряда стран имеет решающее значение, так как означает полное крушение капитализма в этих странах и утрату капитализмом мирового господства. Распад колониальной системы резко ослабляет империализм; но крушение колониальной системы само по себе еще не есть крушение мировой капиталистической системы, поскольку многие из бывших колониальных стран, завоевав государственную независимость, продолжают оставаться в рамках мировой капиталистической системы.

Национально-освободительное движение играет огромную роль, однако неправильно ставить его на первый план и объявлять главным противоречием современного мира противоречие между национально-освободительным движением и империализмом, так как это означает игнорирование решающей роли мировой социалистической системы. Само национально-освободительное движение колониальных народов могло достигнуть победы только при наличии мировой социалистической системы. В Заявлении Совещания представителей коммунистических и рабочих партий, состоявшегося в Москве в ноябре 1960 года, указано: «Силы мирового социализма решающим образом содействовали борьбе народов колоний и зависимых стран за освобождение от гнета империализма». Основным противоречием современного мира является не противоречие между национально-освободительным

движением и империализмом, а противоречие между социализмом и империализмом.

Кризис колониальной системы империализма на первом этапе общего кризиса капитализма. Начало новой эпохе во всем развитии человечества, и в частности в развитии национально-освободительного движения, положила Великая Октябрьская социалистическая революция. Именно с нее и начал развиваться кризис колониальной системы империализма.

Прежде всего Великая Октябрьская социалистическая революция положила конец колониализму на одной шестой части земного шара. Царская Россия, как известно, осуществляла колониальный гнет над многими народами: в 1914 году ее колониальные владения составляли свыше 17 млн. кв. км с населением более 33 млн. человек. Народы колониальных владений царской России подвергались жестокой эксплуатации; колониальные окраины Российской империи удерживались на крайне низком уровне экономического развития, промышленность в них почти отсутствовала, а в сельском хозяйстве преобладали феодальные и полуфеодальные отношения. Только Великая Октябрьская социалистическая революция освободила от экономического и политического гнета казахский, узбекский, туркменский и другие колониальные народы, которые быстрыми темпами стали осуществлять экономический и культурный подъем, впервые в истории показав пример некапиталистического пути развития.

Социалистическая революция в России оказала могучее влияние на развертывание национально-освободительной революции в странах, еще остававшихся под игом империализма. Народы этих стран увидели на примере Советского Союза, как может быть ликвидирован национальный гнет; это вдохновляло их на решительную борьбу против империализма.

Важную роль в развертывании национально-освободительного движения сыграло развитие собственного молодого капитализма в колониальных и полуколониальных странах, усилившееся после первой мировой войны. Ведение этой войны временно отвлекло внимание империалистических держав и препятствовало им наводнять своими товарами колониальные рынки. Это создало более благоприятные условия для развития промышленности в колониальных и полуколониальных странах. После первой мировой войны количество фабрик и заводов в этих странах и численность промышленного пролетариата значительно возросли. Так, например, с 1914 по 1931 год численность фабричных рабочих в Индии увеличилась с 951 тыс. до 1431 тыс. человек. Рост национальной буржуазии и пролетариата способствовал подъему национально-освободительного движения.

Особенностью первого этапа кризиса колониальной системы империализма было то, что на этом этапе очень немногим колониальным и полуколониальным странам удалось завоевать независимость. К числу таких стран относилась прежде всего Монголия, где в 1921 году произошла народная революция, а в 1924 году была создана Монгольская Народная Республика, пошедшая по социалистическому пути развития. В результате освободительной войны турецкого народа (1918—1922 гг.) бывшая полуколония Турция завоевала национальную независимость и осуществила национально-буржуазные преобразования. В 1919—1921 годах добился признания своей независимости Афганистан. Большую помощь Турции и Афганистану в их борьбе за национальную независимость оказала Советская республика.

Что касается других стран, находившихся до первой мировой войны в колониальной зависимости, то они продолжали оставаться колониями и после войны, хотя рост национально-освободительного движения подрывал устои империализма в этих странах. В Индии, например, большой подъем национально-освободительного, антиимпериалистического движения происходил в 1918—1922, 1928—1933 и 1937—1938 годах.

Национально-освободительная революция развернулась в период между первой и второй мировой войной в Китае; но в этот период китайскому народу еще не удалось добиться независимости своей страны, значительная часть которой была захвачена японским империализмом.

Распад колониальной системы империализма после второй мировой войны. После второй мировой войны кризис колониальной системы превратился в начавшийся распад ее; одна за другой бывшие колониальные страны стали завоевывать государственную независимость. Такому подъему национально-освободительной борьбы способствовал ряд факторов.

Во-первых, возникновение мировой социалистической системы создало благоприятную международную обстановку для победы национально-освободительных революций в колониальных странах не только потому, что образование этой системы резко ослабило империализм, но и потому, что страны социализма оказывали большую поддержку колониальным народам, боровшимся за свою независимость.

Во-вторых, активное участие народов ряда колониальных стран Азии в борьбе против японских агрессоров в период второй мировой войны дало им опыт вооруженной борьбы против империализма.

В-третьих, война ухудшила положение народных масс колониальных стран, что усилило их возмущение против империализма.

В-четвертых, существенное значение имел дальнейший рост в колониальных странах капитализма, а вместе с тем и пролетариата. Так, за время войны число рабочих в фабрично-заводской промышленности, на транспорте и плантациях Индии увеличилось почти на миллион человек; в Индонезии численность рабочих и служащих возросла на 600 тыс. человек.

В-пятых, победа национально-освободительной революции в одних колониальных или полуколониальных странах (например, в Китае) оказывала мощное революционизирующее воздействие на народы других колониальных стран.

На втором этапе общего кризиса капитализма распад колониальной системы империализма охватил главным образом Азию: за период 1944—1954 годов 15 азиатских стран, бывших прежде колониями империалистических держав, превратились в самостоятельные государства. Именно в этот период возникли независимые государства — Индия, Пакистан, Индонезия, Бирма, Цейлон и др. В значительно меньшей мере распад колониальной системы на данном этапе проявился в Африке; однако и здесь ряд стран (Египет, Судан, Тунис, Марокко) добились независимости.

Крушение колониализма на современном этапе общего кризиса капитализма. Третий этап общего кризиса капитализма ознаменовался победой национально-освободительных революций еще во многих странах, в результате чего рушится колониальная система империализма.

Особенностью данного этапа явилось то, что почти вся Азия и Африка сбросили иго колониального рабства. По инициативе Советского Союза XV сессия Генеральной Ассамблеи ООН приняла в декабре 1960 года декларацию о предоставлении независимости колониальным странам и народам. За период с 1961 по 1965 год режимы колониального и подопечного управления были ликвидированы на 22 территориях с населением в 57 млн. человек. В число независимых государств вошли Алжир, Кения, Уганда и многие другие.

Было бы, однако, неверно считать, что крушение колониализма уже завершилось. До сих пор еще сохраняется колониальное господство империализма более чем над 85 территориями с населением около 37 млн. человек. Кроме того, 13 млн. африканцев находится под господством расистов Южно-Африканской Республики. Народы стран, еще находящихся в колониальной зависимости, ведут героическую борьбу против иностранных поработителей. Такая борьба развернулась в Анголе, Мозамбике, «португальской» Гвинее, Южной Аравии.

Таким образом, необходимо дальнейшее сплочение всех антиимпериалистических сил для полного и окончательного уничтожения позорной системы колониального угнетения.

Закономерности распада и крушения колониальной системы империализма. В процессе распада колониальной системы обнаруживаются следующие закономерности:

Во-первых, *распад колониальной системы есть результат национально-освободительной революции, упорной и решительной борьбы колониальных народов за свою независимость.* Это необходимо подчеркнуть в противовес буржуазным и реформистским утверждениям, будто империалистические державы добровольно предоставили независимость своим колониям. В ряде случаев освобождение от колониального ига явилось результатом вооруженной борьбы угнетенных народов (Индонезия, Вьетнам, Малайя, Алжир). Но даже и тогда, когда колониальные народы обрели независимость невоенным путем, она отнюдь не была дарована им империализмом. «Народы колониальных стран завоевывают свою независимость как путем

вооруженной борьбы, так и невоенным путем, с учетом конкретных условий каждой страны. Прочной победы они добиваются на основе мощного национально-освободительного движения. Колониальные державы не даруют свободы народам колоний и добровольно не покидают эксплуатируемые ими страны».

Во-вторых, в борьбе за национальное освобождение колониальные народы опираются не только на собственные силы, но и на поддержку социалистических стран. Советский Союз и другие социалистические страны всегда оказывали и продолжают оказывать активную помощь борющимся против империализма народам. Достаточно указать на помощь СССР Египту в 1956 году, когда независимости этой страны угрожала империалистическая агрессия.

В-третьих, процесс распада колониальной системы осуществляется неравномерно. Он происходит не в порядке одновременного отпадения от этой системы всех колониальных стран, а в порядке неодновременных и многократных прорывов колониальной системы империализма в различных ее звеньях.

В-четвертых, процесс крушения колониализма последовательно проходит через определенные стадии. Сначала народ данной страны завоевывает политическую независимость, а потом многие из завоевавших государственную независимость стран вступают в новый этап — этап борьбы за экономическую самостоятельность.

Сущность неоколониализма. Превращение подавляющего большинства бывших колониальных стран в самостоятельные национальные государства отнюдь не означает, что империалистические державы отказываются от ограбления и угнетения их. Однако в новых исторических условиях империалистическим державам приходится прибегать в значительной мере к новым формам и методам удержания освободившихся стран в экономической и политической зависимости от империализма. *Неоколониализм — это колониализм в условиях распада империалистической колониальной системы; он представляет собой совокупность разнообразных форм и методов колониальной эксплуатации и угнетения освободившихся стран империалистическими державами.*

Неоколониализм отнюдь не исключает использования методов прямого господства и насилия, которыми широко пользовался старый колониализм. «События последнего времени свидетельствуют об усилении подрывных действий империалистов против стран, вставших на путь социального прогресса. Главной реакционной силой современности, выступающей в роли мирового жандарма, является американский империализм. Он грубо вмешивается во внутренние дела многих стран и народов Африки, Азии, Латинской Америки, попирает их суверенитет, стремится задуть силой оружия национально-освободительное движение и восстановить колониальные порядки, не прекращает провокаций против революционной Кубы. Агрессивный характер американского империализма особенно наглядно проявляется в преступной войне против вьетнамского народа».

Но современный колониализм не может ограничиться только насильственными методами, методами прямого подавления народов. *Специфика неоколониализма состоит в использовании империалистическими державами большей частью замаскированных, косвенных форм и методов установления экономического и политического контроля над такими странами, которые уже перестали быть колониями.*

Осуществляя неоколониалистскую политику, современный империализм преследует двоякую цель: 1) помешать тому, чтобы страны, отпавшие от колониальной системы, вступили на социалистический путь развития, удержать их в системе мирового капиталистического хозяйства; 2) закрепить и расширить свои позиции в освободившихся странах, сохранить и усилить эксплуатацию последних иностранными монополиями. Если при осуществлении первой цели интересы всех империалистических держав едины, то при осуществлении второй цели они вступают между собой в острые противоречия, так как каждая империалистическая держава отстаивает интересы своей монополистической буржуазии, ведущей борьбу с монополиями других стран.

Неоколониализм не сводится только к колониалистской политике отдельных империалистических держав. Особой разновидностью его является коллективный колониализм, то есть совокупность мероприятий, осуществляемых совместно рядом империалистических держав в целях удержания освободившихся стран в зависимости от себя.

Коллективный колониализм проявляется, в частности, во втягивании освободившихся стран в военно-политические блоки, в которых участвуют или которыми фактически руководят империалистические державы. Так, в 1954 году был создан агрессивный военный блок СЕАТО (так называемая «Организация договора Юго-Восточной Азии»), в который вошли США, Англия, Франция, Австралия, Новая Зеландия, Пакистан, Филиппины и Таиланд. Статья 4 этого договора предусматривает проведение его участниками совместных мер в случае возникновения в районе Юго-Восточной Азии «угрожающей» ситуации, а согласно ст. 8 участники договора могут распространить его действие на любую азиатскую территорию. Главенствующую роль в СЕАТО играют империалистические державы.

Методы неоколониализма. Главные из этих методов следующие:

1. Вывоз капитала. До распада колониальной системы вывоз капитала в колонии выступал преимущественно в форме частных капиталовложений. Распад колониальной системы оказывает сдерживающее влияние на частные инвестиции, но сопровождается большим ростом государственного вывоза капитала. Например, из 6,9 млрд. франков, вывезенных из Франции в развивающиеся страны в 1962 году, 4,9 млрд. франков было предоставлено государством.

Но и вывоз частного капитала в освободившиеся страны играет существенную роль. Монополии извлекают громадные доходы от эксплуатации народов освободившихся стран: только в форме прибылей на капиталовложения в этих странах империалистические государства выкачивают оттуда в настоящее время около 6 млрд. долл. в год. Между обеими формами вывоза капитала имеется определенная связь: империалистические государства, предоставляя займы молодым национальным государствам, требуют от них обеспечения «благоприятного климата» для иностранных частных капиталовложений — гарантирования их от конфискации в случае национализации соответствующих отраслей, обеспечения возможности свободного перевода прибылей за границу и т. д.

Таким образом, государственный вывоз капитала в освободившиеся страны расчищает путь для частных инвестиций (данные об иностранных капиталовложениях в развивающихся странах приведены в главе XVII, §4).

Доходы, получаемые монополистической буржуазией стран развитого капитализма от своих капиталовложений в развивающихся странах, значительно превышают новые иностранные капиталовложения. Так, с 1950 по 1961 год новые долгосрочные частные инвестиции, сделанные капиталистами развитых стран в развивающихся странах, составили 10,3 млрд. долл., а прибыли и проценты, извлеченные из развивающихся стран, были вдвое больше и составили 20,9 млрд. долл. Вывоз капитала и неэквивалентный обмен продолжают служить главными средствами эксплуатации империалистической буржуазией народов развивающихся стран.

В условиях распада колониальной системы иностранные частные капиталовложения в освободившихся странах выступают не только в старых формах, но и в новой форме — в виде создания *смешанных обществ*, то есть компаний с совместным участием иностранного и национального капитала. Эта форма представляет особый интерес для империалистических держав, так как позволяет их монополиям замаскированным путем прибирать к своим рукам предприятия в освободившихся странах. Так, под ширмой некоторых «индийских» компаний скрывается господство английского капитала, держащего в своих руках контроль над рядом смешанных обществ. Крупные французские банки после приобретения бывшими африканскими колониями независимости стали реорганизовывать свои филиалы в этих странах в смешанные компании, сохраняя контроль над ними (например, в смешанном «Банковском обществе Берега Слоновой Кости» французскому банку «Креди лионэ» принадлежит 42% акционерного капитала).

2. Иностранная военная и экономическая «помощь» освободившимся странам. Эту «помощь» нельзя целиком включать в вывоз капитала, поскольку наибольшая часть ее предоставляется не в виде займов, а в виде субсидий, не подлежащих возврату. Так, из общей суммы «помощи» иностранным государствам, предоставленной правительством США за послевоенный период (с 1 июля 1945 г. по 31 декабря 1964 г.), на новые субсидии (так называемые «дары») приходится 78,6 млрд. долл., а на новые кредиты — 14 млрд. долл. Вывоз капитала есть вывоз самовозрастающей стоимости; если же на вывозимую за границу стоимость не получается прироста в виде процентов или дивидендов, то это — не вывоз капитала.

Однако общей чертой для вывоза капитала и «помощи» является использование обоих в

интересах иностранных монополий и империалистических государств. Сплошное лицемерие — утверждения апологетов американского империализма, будто правительство США предоставляет «помощь» иностранным государствам бескорыстно, из гуманных соображений. На самом деле и так называемые «дары» вовсе не являются бескорыстной и безвозмездной помощью. Условием предоставления «помощи» развивающимся странам США ставят расхождение подавляющей части предоставленных средств на покупку американских товаров. Таким образом, на «помощи» США иностранным государствам фактически наживаются американские монополии, поставляющие товары этим государствам по высоким ценам.

Империалистическая «помощь» преследует не только экономические, но и политические цели: империалистические державы получают военные базы в странах, которым они оказывают «помощь», они втягивают эти страны в военно-политические блоки, направленные против мировой социалистической системы, и т. д. Следовательно, империалистическая «помощь» — орудие не только экономической эксплуатации, но и политического давления империалистических держав на освободившиеся государства.

Значительную часть всей «помощи» составляет военная «помощь». Так, за послевоенный период военная «помощь» США иностранным государствам составила 34,3 млрд. долл., причем около половины получили развивающиеся страны.

3. Привязывание освободившихся стран к той или иной империалистической державе посредством различных договоров и соглашений. Ряд бывших английских колоний входит в так называемое британское «Содружество», и на них распространяются соглашения об имперских преференциях, то есть о предпочтительных таможенных тарифах. Франция заключила в 1961 году выгодные для нее соглашения об «экономическом сотрудничестве» с ее бывшими африканскими владениями, причем последние обязались расходовать большую часть средств, получаемых в порядке финансирования Францией различных проектов развития экономики африканских стран, на закупки французских товаров, а также обязались предоставлять подряды на работы только французским фирмам, ограничить импорт из стран, не входящих в зону франка, и т. п. Например, по соглашению 1961 года между Францией и Берегом Слоновой Кости последний обязался в течение пяти лет ежегодно покупать французские товары на 440 млн. франков.

4. Привязывание экономики освободившихся стран к экономике «общего рынка». Почти все бывшие африканские колонии Франции примкнули к «общему рынку» в качестве так называемых ассоциированных государств. На них распространяются льготные таможенные тарифы при экспорте их товаров во Францию и другие страны «общего рынка», но вместе с тем «ассоциированные государства» должны предоставить таможенные льготы по импорту французских, западногерманских и других товаров стран «общего рынка». Это выгодно для империалистических держав, входящих в «общий рынок», обеспечивая им приток дешевого сырья из Африки и сбыт туда своих промышленных изделий.

Внешняя торговля бывших французских колоний в Африке продолжает ориентироваться на Францию. Так, они поставляют Франции все бананы, 95% пальмового масла, 85% какао, 80% кофе, 66% копры и т. д. В свою очередь, Франция вывозит в африканские страны до 90% всей экспортируемой обуви, 50—80% экспортируемой химической и 75% текстильной продукции и т. д.

5. Внесение раскола в ряды освободившихся государств с привлечением части их на сторону империализма. Характерным примером может служить созданный в 1961 году из бывших французских колоний Афро-Мальгашский союз (АМС), который стал проводить раскольническую политику, направленную против антиимпериалистического единства стран Африки. Например, на конференции глав африканских государств в Аддис-Абебе в 1963 году представители Габона, Камеруна и других стран АМС выступили с заявлениями о трудности создания африканского единства и с призывами о сохранении «дружественных связей» с бывшими метрополиями.

Страны АМС подписали в 1961 году «пакт о совместной обороне», фактически направленный к тому, чтобы затормозить подъем национально-освободительного движения в Африке. Согласно этому пакту, члены АМС должны осуществлять совместную интервенцию в случае «подрывной деятельности», угрожающей той или иной стране АМС.

Применяя принцип «разделяй и властвуй», империалисты провоцируют столкновения между отдельными общественными, национальными и племенными группами в освободившихся государствах.

6. Оказание активной поддержки реакционным, проимпериалистским элементам в освободившихся странах. Империалистические державы, и особенно главный оплот современного колониализма — США, пытаются найти себе социальную опору в освободившихся странах в лице верхушечных слоев общества, они пытаются продвинуть к власти представителей наиболее реакционных и продажных кругов, используя их для торможения национально-освободительной революции.

Апология неоколониализма и борьба против него. Буржуазные идеологи стремятся приукрасить неоколониализм и даже отрицают самое его существование. Они проповедуют идеи «взаимозависимости» и «сотрудничества» бывших колоний и метрополий. Например, американский профессор Г. Радин заявляет, «Парадоксально и неизбежно, что независимость невозможна без зависимости от иностранцев, диктата с чьей стороны опасаются». Он предлагает освободившимся странам запомнить «великий урок двадцатого столетия, а именно: в то время как возможно достичь политической независимости, полная экономическая независимость недостижима».

По существу это — замаскированный призыв к освободившимся странам не добиваться экономической независимости от империализма и ограничиться только политической независимостью. Словесная эквилибристика заключается в манипулировании словами «полная независимость». Разумеется, если под «полной экономической независимостью» понимать некую автаркию, то есть достижение хозяйственной обособленности освободившихся стран от стран развитого капитализма, то таковая невозможна вследствие наличия международного разделения труда. Однако, когда развивающиеся страны борются за экономическую независимость, то речь идет вовсе не об изоляции от других стран, а об освобождении от экономического господства со стороны империалистических держав, о преодолении экономической отсталости и о создании развитого народного хозяйства, способного производить в массовом масштабе не только потребительские блага, но и современные средства производства. Апологеты неоколониализма именно и хотят помешать этому, законсервировать экономическую отсталость освободившихся стран и сохранить экономическое господство империализма над ними.

Многие буржуазные экономисты ратуют за сохранение освободившихся стран в системе мирового капиталистического хозяйства в качестве аграрно-сырьевых придатков к высокоразвитым индустриальным капиталистическим странам. Так, американский профессор Г. Робертс рекомендует освободившимся странам оставаться «экономическим дополнением промышленных стран», а американские экономисты Н. Бьюченен и Г. Эллис, высказываясь за медленный, постепенный экономический прогресс для бывших колоний в рамках капиталистического международного разделения труда, считают нормальным положением вещей, что «слаборазвитые страны будут в течение определенного времени в будущем оставаться производителями главным образом сырья».

Однако народы освободившихся государств не намерены мириться с экономической отсталостью. Народы Азии, Африки и Латинской Америки все более спланиваются в борьбе против империализма и неоколониализма.

Еще в 1955 году Бандунгская конференция, на которой участвовали 29 стран Азии и Африки, подчеркнула непреклонное стремление азиатских и африканских народов навсегда покончить с колониализмом. Конференции народов Африки в Аккре (1958 г.), Тунисе (1960 г.) и Каире (1961 г.) сыграли важную роль в развертывании борьбы африканских народов против империализма и неоколониализма, за подлинную независимость не только в политической, но и в экономической области. Состоявшаяся в 1965 году в Гаване Первая конференция солидарности народов Азии, Африки и Латинской Америки, на которой участвовали представители революционных сил 82 стран трех континентов, разоблачила империалистические колониалистские и неоколониалистские действия лагеря реакции, возглавляемого США, и призвала азиатские, африканские и латиноамериканские народы к совместной борьбе за ликвидацию всех остатков экономического господства империализма и за создание своей собственной экономики. Под натиском народов уже освободившихся и еще борющихся за свое освобождение стран неоколониализм будет сокрушен.

Возможность некапиталистического пути развития. Вслед за завоеванием государственной самостоятельности перед освободившимися странами возникает коренной вопрос о пути их дальнейшего развития. В современных условиях имеются два возможных

пути развития: 1) капиталистический; 2) некапиталистический, то есть путь развития в направлении к социализму.

Ряд развивающихся стран (Индия, Пакистан и др.) еще до их освобождения от империалистического господства вступил на путь капиталистического развития. По тому же пути продолжают идти эти страны и после их освобождения. Но даже и в таких освободившихся странах осуществляются экономические преобразования — проводятся аграрные реформы, создается государственный сектор экономики, разрабатываются и в большей или меньшей мере осуществляются программы экономического развития.

Однако в современный период капиталистический путь отнюдь не является единственно возможным путем развития для всех освободившихся стран. Еще в первые послевоенные годы Китайская Народная Республика, Корейская Народно-Демократическая Республика и Демократическая Республика Вьетнам осуществили не только национально-освободительную, но и социалистическую революцию, вырвались из мировой капиталистической системы и вошли в мировую социалистическую систему. Позднее Куба также освободилась от ига американского империализма и первой из стран Латинской Америки вошла в мировую социалистическую систему.

Возможность перехода отдельных стран к социализму, минуя длительное пребывание на капиталистической стадии развития, отмечалась еще основоположниками марксизма. Так, Ф. Энгельс писал: «...Не только возможно, но и несомненно, что после победы пролетариата и перехода средств производства в общее владение у западноевропейских народов те страны, которым только что довелось вступить на путь капиталистического производства и в которых уцелели еще родовые порядки или остатки таковых, могут использовать эти остатки общинного владения и соответствующие им народные обычаи как могучее средство для того, чтобы значительно сократить процесс своего развития к социалистическому обществу и избежать большей части тех страданий и той борьбы, через которые приходится прокладывать дорогу нам в Западной Европе».

Учение о возможности перехода экономически слаборазвитых стран к социализму, минуя капиталистическую стадию развития, было разработано В. И. Лениным после Великой Октябрьской социалистической революции, когда уже начался кризис колониальной системы империализма и встал в порядок дня вопрос: неизбежна ли капиталистическая стадия развития народного хозяйства для отсталых в экономическом и культурном отношении народов после их освобождения от ига империализма? На II Конгрессе Коминтерна, в 1920 году, В. И. Ленин дал четкий отрицательный ответ на этот вопрос. Он говорил: «Если революционный победоносный пролетариат поведет среди них систематическую пропаганду, а советские правительства придут им на помощь всеми имеющимися в их распоряжении средствами, тогда неправильно полагать, что капиталистическая стадия развития неизбежна для отсталых народностей... Коммунистический Интернационал должен установить и теоретически обосновать то положение, что с помощью пролетариата передовых стран отсталые страны могут перейти к советскому строю и через определенные ступени развития — к коммунизму, минуя капиталистическую стадию развития».

Исторический опыт подтвердил это положение. Прежде всего внутри Советского Союза угнетавшиеся до революции народы колониальных окраин с помощью российского пролетариата осуществили социалистические преобразования, минуя капитализм. С помощью Советского Союза по некапиталистическому пути развития пошла Монголия. После второй мировой войны ряд освободившихся стран — ОАР, Алжир, Гвинея, Мали, Бирма, Конго (Браззавиль) — избрали некапиталистический путь и осуществили серьезные социальные преобразования.

Чем определяется возможность некапиталистического развития освободившихся стран в современных исторических условиях?

Во-первых, *наличием мировой социалистической системы*. Страны социализма в состоянии оказывать и оказывают всестороннюю помощь освободившимся странам в деле переустройства их экономики.

Во-вторых, *относительной слабостью империализма*. В условиях обострения общего кризиса капитализма и роста сил мировой социалистической системы империалистические державы не могут преградить освободившимся странам путь к социалистическому переустройству.

В-третьих, *убеждением народных масс в превосходстве социалистического пути развития над капиталистическим*. В сознании широких слоев населения освободившихся стран капитализм неразрывно связан с империализмом, который полностью дискредитирован и

вызывает к себе ненависть. В социализме народные массы этих стран видят верный путь к освобождению от эксплуатации и нищеты.

В-четвертых, *наличием государственного руководства в руках национально-демократических партий*. Предварительным условием вступления на некапиталистический путь развития не является установление в освободившихся странах диктатуры пролетариата. Во многих странах рабочий класс не развит или даже только формируется и пока еще не может играть руководящей роли. Поэтому социально-экономические преобразования в странах, идущих по некапиталистическому пути развития, осуществляет не пролетарское государство, а революционно-демократическая диктатура, опирающаяся главным образом на непролетарские и полупролетарские трудящиеся массы, а в странах, где уже сформировался пролетариат, — также на пролетарские массы.

Преимущества некапиталистического пути развития. Из двух возможных путей развития освободившихся стран решающие преимущества имеет некапиталистический путь.

Прежде всего *некапиталистический путь развития обеспечивает достижение экономической независимости страны*. Когда освободившаяся страна идет по капиталистическому пути, она предоставляет широкую сферу действий не только национальному, но и иностранному капиталу, а это ставит ее в определенную экономическую зависимость от империалистических держав. Напротив, когда молодое национальное государство избирает себе некапиталистический путь развития, оно сосредоточивает в своих собственных руках решающие позиции в экономике и ставит жесткие рамки иностранному капиталу.

Далее, *некапиталистический путь позволяет ускорить темпы экономического развития и в кратчайшие исторические сроки добиться ликвидации экономической отсталости страны*. Ведь некапиталистический путь развития есть движение в направлении к социализму, а такое движение, как свидетельствует исторический опыт, обеспечивает наиболее высокие темпы экономического развития, недостижимые при движении по пути капитализма.

Наконец, *некапиталистический путь развития сочетает интересы экономического развития общества с интересами народных масс*. В противоположность капиталистическому пути, при котором рост производительных сил сопровождается обогащением буржуазии и усилением эксплуатации рабочего класса и всех трудящихся, при некапиталистическом пути развития рост производительных сил осуществляется в интересах народа, трудящихся масс. Только некапиталистический путь развития может обеспечить народам уничтожение эксплуатации, нищеты и голода.

Вопрос о выборе капиталистического или же некапиталистического пути развития решается в упорной борьбе между силами социального прогресса и силами реакции.

«Новая жизнь в странах, освободившихся от колониального гнета, рождается в ожесточенных схватках с коварным империалистическим врагом, с силами внутренней реакции, которая, опираясь на поддержку империализма, стремится направить молодые государства по капиталистическому пути. Однако народы все решительнее связывают перспективы полной победы национально-освободительной революции, ликвидации вековой отсталости и улучшения условий жизни с некапиталистическим путем развития. Некоторые молодые государства уже встали на этот путь, и Советский Союз строит свои отношения с ними на основах полного равноправия, дружбы и взаимной поддержки».

Завоевание политической самостоятельности, создание собственного национального государства имеет огромное значение для народов, находившихся ранее под властью империализма. Однако одним лишь приобретением государственного суверенитета дело не может ограничиться. Вслед за этим в порядок дня для освободившихся стран встает решение ряда насущных экономических проблем.

Проблема ликвидации экономической отсталости и обеспечения экономической независимости. В результате длительного господства империализма колониальные страны находились на очень низком уровне экономического развития. Экономическая отсталость как

наследие колониализма характерна и для развивающихся стран, уже не находящихся под властью империализма. Правда, темпы роста производства в развивающихся странах выше, чем в странах развитого капитализма; так, с 1950 по 1960 год валовой национальный продукт увеличился в развивающихся странах на 54%, а в развитых капиталистических странах — на 48%. Однако в развивающихся странах и численность населения растет значительно быстрее, чем в странах развитого капитализма; в связи с этим по производству продукции на душу населения, которое может служить показателем уровня экономического развития страны, разрыв между развивающимися странами и странами развитого капитализма не только не уменьшился, но даже увеличился. В 1950 году в развивающихся странах в среднем было произведено на душу населения 105 долл., а в развитых капиталистических странах — 1080 долл. (соотношение 1:10,3); в 1960 году соответствующие величины составили 130 и 1410 долл. (соотношение 1:10,8). Ряд развивающихся стран отстает от экономически развитых стран по уровню производства на душу населения в 20—40 раз.

Актуальнейшая для освободившихся стран проблема ликвидации экономической отсталости может быть успешно разрешена лишь при условии завоевания ими экономической независимости от империализма. Ведь именно засилье иностранного капитала душило экономическое развитие колониальных стран. Поэтому без освобождения от гнета иностранного капитала освободившиеся страны не могут преодолеть свою экономическую отсталость.

Формы борьбы освободившихся стран с засильем иностранного капитала многообразны. Наиболее эффективной из них являются национализация собственности иностранных монополий и ликвидация их деятельности. Это осуществлено в странах, вступивших на некапиталистический путь развития. В других странах иностранные компании продолжают существовать, но деятельность их в известной мере ограничивается. Например, в законодательном порядке устанавливается, что определенные, наиболее важные отрасли хозяйства не могут быть сферой приложения иностранных капиталов; ограничивается право перевода иностранными компаниями прибылей за границу; устанавливается правительственный контроль за деятельностью этих компаний; предоставляются льготы национальному капиталу.

Империализм яростно сопротивляется вытеснению иностранного капитала из экономики освободившихся стран. Например, когда Египет национализировал компанию Суэцкого канала, то Англия и Франция организовали против него вооруженную интервенцию; когда Цейлон отказался удовлетворить непомерные требования подвергнутых национализации иностранных нефтяных компаний о выплате им компенсации, то США прекратили предоставление Цейлону «помощи».

Чем решительнее освободившиеся страны будут бороться против гнета иностранного капитала, за свою экономическую независимость, тем скорее они смогут преодолеть свою экономическую отсталость.

Аграрная проблема. По структуре своей экономики освободившиеся и развивающиеся страны все еще остаются аграрными странами. В начале 60-х годов 55% всего самодеятельного населения Латинской Америки, 73% — в Азии и 75% — в Африке было занято в сельском хозяйстве. При этом само сельское хозяйство этих стран является весьма отсталым, оно ведется в основном на базе примитивной ручной техники.

Развитие сельского хозяйства в освободившихся странах тормозится наличием сильных пережитков феодальных отношений. Большая часть земель сосредоточена в руках крупных помещиков, которые полуфеодальными методами эксплуатируют безземельных крестьян. Так, в Латинской Америке в 1950 году около 65% всей сельскохозяйственной площади принадлежало собственникам латифундий (земельных владений размером свыше 1 тыс. га), а на долю мелких крестьянских хозяйств, составлявших около 73% общего числа хозяйств, приходилось менее 4% площади.

Для решения аграрной проблемы необходимы радикальные аграрные реформы, ликвидирующие помещичье землевладение и передающие землю крестьянам. В некоторых из освободившихся стран такие реформы проводятся. Например, в ОАР по закону 1952 года об аграрной реформе максимальный размер землевладения был установлен в 84 га, в 1961 году он был снижен до 42 га на человека, а в 1962 году — до 42 га на семью. Излишки земли изымаются у землевладельцев (изъятие их должно быть закончено к 1970 г.) и переходят к крестьянам. Первоначально предусматривалась выплата помещикам компенсации на землю, но потом компенсация была отменена.

Однако в большинстве развивающихся стран не осуществлено радикальных аграрных преобразований; проводятся лишь половинчатые аграрные реформы, несколько ограничивающие помещичье землевладение, но не ликвидирующие его. При этом излишки земель выкупаются у помещиков за крупное вознаграждение (так, например, обстоит дело в Индии), а приобретение земель на таких условиях доступно лишь зажиточным и богатым крестьянам.

В зависимости от характера аграрных преобразований они могут послужить исходным пунктом либо для некапиталистического развития сельского хозяйства, либо же, напротив, для ускоренного развития капитализма в сельском хозяйстве. Формой некапиталистического развития сельского хозяйства при определенных условиях является массовое кооперирование крестьян. В Алжире после изгнания и бегства оттуда французских колонизаторов их фермы были заняты сельскохозяйственными рабочими, причем не были разделены и превращены в частную собственность, а перешли в коллективное владение и управление. Так называемый «самоуправляемый сектор сельского хозяйства» в Алжире включает в себя 150 тыс. сельскохозяйственных рабочих (вместе с членами семей это составляет около миллиона человек), коллективно обрабатывающих 40% пахотных земель. В ноябре 1965 года Революционный совет Алжирской республики принял решение об укреплении и всемерном содействии развитию самоуправляемого сектора сельского хозяйства. Но аграрные преобразования в стране далеко еще не закончены, поскольку пока сохраняются крупные земельные владения у местных помещиков и кулаков.

Проблема индустриализации. Перед освободившимися странами стоит задача ломки унаследованной от прошлого колониальной структуры хозяйства. В экономике этих стран львиная доля принадлежит сельскому хозяйству, а промышленность имеет незначительный удельный вес. *Важнейшим средством ломки колониальной структуры экономики, обеспечения экономической независимости освободившихся стран и преодоления их экономической отсталости служит индустриализация.*

Империалистические державы противодействуют индустриализации освободившихся стран, стремясь консервировать их на положении аграрно-сырьевых придатков к странам развитого капитализма. В соответствии с этим буржуазные идеологи пытаются убедить народы и правительства освободившихся стран в том, что им якобы необходимо ограничиваться развитием только некоторых отраслей промышленности, по преимуществу добывающей промышленности и таких отраслей обрабатывающей промышленности, которые производят потребительские товары. Например, С. Кузнец призывает освободившиеся страны отложить индустриализацию на более или менее отдаленное будущее, а Ж. Эрар называет индустриализацию стран Азии и Африки «мистической идеей», утверждая, будто в развивающихся странах целесообразно создавать лишь такие отрасли промышленности, как текстильная, обувная, сахарная и т. п.

В противоположность идеологам империализма, руководители ряда освободившихся стран энергично выступают за индустриализацию, причем подчеркивают необходимость развития не только легкой, но и тяжелой индустрии. На вопрос, как может страна быстро и неуклонно развиваться, премьер-министр Индии Дж. Неру отвечал: «Единственное спасение в создании тяжелой промышленности. Производство машин и машинного оборудования должно приобрести бесспорный приоритет, так как это единственное, что может двинуть нашу страну вперед по пути прогресса и процветания».

За индустриализацию неоднократно высказывались конференции народов освободившихся стран. В частности, в генеральной декларации Гаванской конференции стран Азии, Африки и Латинской Америки (1965 г.) отмечена необходимость «в полной мере обеспечить развитие природных ресурсов и индустриализацию своих стран в соответствии с условиями, существующими в каждой стране».

Разумеется, при большом многообразии экономических условий, существующих в различных освободившихся странах, индустриализация их не допускает никакого шаблона. В зависимости от уже достигнутой ступени экономического развития и от наличных природных ресурсов в одних странах в первую очередь развиваются одни отрасли промышленности, в других — другие. Но везде индустриализация требует создания крупных промышленных предприятий — фабрик, заводов, электростанций и т. д., основанных на современной машинной технике.

В ряде освободившихся стран сооружены крупные промышленные и другие объекты, в значительной мере с помощью СССР. К числу таких объектов относятся высотная Асуанская

плотина в ОАР, которая позволит увеличить посевную площадь в стране в полтора раза и довести производство электроэнергии до уровня европейских стран, Бхилайский металлургический завод в Индии и многие другие. Мощные и технически высоко оснащенные промышленные предприятия создаются в таких странах, которые прежде не имели крупной промышленности.

Проблема государственного руководства экономикой. Осуществление грандиозных экономических преобразований, в частности индустриализации, не под силу частному капиталу. Для создания новых промышленных комплексов необходимы крупные средства, которыми обычно не располагает буржуазия развивающихся стран. Кроме того, строительство крупных предприятий и сооружений часто требует более или менее длительных сроков, а частный капитал направляется по преимуществу туда, где оборот капитала происходит быстро и где сразу же получаются высокие прибыли. Таким образом, *интересы экономического развития освободившихся стран не совпадают с интересами частного капитала; они требуют государственного руководства развитием народного хозяйства.*

Экономическая роль государства в освободившихся странах весьма значительна. Во всех этих странах создан государственный сектор экономики, в который входят принадлежащие государству промышленные предприятия, банки и т. д.

Природа государственного сектора неодинакова в странах, развивающихся по капиталистическому пути, и в странах, вступивших на некапиталистический путь развития. В первых (примером их может служить Индия) государственный сектор представляет собой государственный капитализм; во-вторых же государственный сектор, напротив, содействует развитию страны в направлении к социализму.

Наиболее высок удельный вес государственного сектора в ОАР. Здесь осуществлена национализация крупной и средней промышленности, внешней торговли, банков и страховых компаний. В 1963 году государственный сектор в ОАР охватывал около 80% всей экономики без сельского хозяйства. Преобладающее значение имеет государственный сектор в промышленности Алжира и некоторых других стран. С другой стороны, в Индии 2/3 всего основного капитала принадлежит частным капиталистам, а государственный сектор развивается не путем национализации частных предприятий, а параллельно с ними.

Политика империалистических держав по отношению к освободившимся странам стремится содействовать частному капиталу и противодействовать развитию государственного сектора, в котором империалисты видят угрозу для своего влияния на развивающиеся страны.

Государственное воздействие на экономическое развитие освободившихся стран выступает в форме разработки и осуществления экономических программ и планов. В 1965 году программы экономического развития действовали или разрабатывались почти в 50 странах Азии, Африки и Латинской Америки.

Экономические программы и планы имеют неодинаковое значение в различных странах. В тех освободившихся странах, которые вступили на путь некапиталистического развития и в которых государству принадлежат командные хозяйственные позиции, начинается осуществляться плановое руководство народным хозяйством. В тех же странах, где важнейшие средства производства остаются в частной собственности и развитие идет по капиталистическому пути, экономическое развитие общества в целом не подчинено планам, а происходит стихийно, хотя государственные планы оказывают существенное воздействие на это развитие.

Проблема накопления. Создание и рост государственного сектора народного хозяйства, индустриализация развивающихся стран и развитие их сельского хозяйства требуют затраты крупных средств. В связи с этим одной из самых актуальных экономических проблем для освободившихся стран является изыскание источников накопления и их рациональное использование. В этой области освободившиеся страны сталкиваются со значительными трудностями в связи с низким уровнем их национального дохода. В 1960 году национальный доход на душу населения составлял в странах Африки 89 долл., в странах Азии — только 72, тогда как в США он равнялся 1541, а в странах Западной Европы — 666 долл.

Важнейшее значение в решении проблемы накопления имеет осуществление антиимпериалистических и антифеодальных преобразований. Национализация собственности иностранных монополий дает молодым национальным государствам возможность

использовать для вложений в народное хозяйство те прибыли, которые прежде уплывали в руки империалистической буржуазии. Например, ОАР получил от использования Суэцкого канала за восемь лет после его национализации прибыль в сумме 400 млн. египетских фунтов. Вместе с тем проведение радикальных аграрных реформ освобождает крестьянство от помещичьей эксплуатации и позволяет крестьянам вкладывать высвободившиеся средства в развитие сельского хозяйства.

По мере развития государственного сектора экономики прибыли входящих в него предприятий могут стать важным источником накопления. Однако в настоящее время эти прибыли еще недостаточны и не покрывают потребности в новых капиталовложениях в народное хозяйство. В связи с этим на государственные бюджеты развивающихся стран возлагается функция обеспечить мобилизацию крупных средств для капиталовложений.

Накопление должно в основном опираться на внутренние источники; но в известной мере оно может осуществляться и за счет внешних источников при условии, если приток средств из-за границы превышает платежи иностранным государствам.

Проблема международных экономических отношений. Наряду с внутренними проблемами перед освобожденными странами стоит и проблема рациональной организации своих международных экономических отношений.

До сих пор освобожденные страны по линии внешнеэкономических отношений тесно связаны с капиталистической системой мирового хозяйства. Наибольшая часть их торгового оборота приходится на торговлю с капиталистическими странами.

Однобокое аграрно-сырьевое направление экономики колониальных стран, навязанное им империализмом, поставило их в большую зависимость от внешней торговли. И после своего освобождения развивающиеся страны больше зависят от экспорта и импорта товаров, чем страны развитого капитализма. Так, в 1950—1960 годы все развивающиеся страны, вместе взятые, экспортировали свыше 16% и импортировали около 18% своего валового продукта, тогда как у развитых капиталистических стран на долю экспорта и импорта приходилось только немного более 8% их валового продукта.

В области внешней торговли освобожденные страны ведут борьбу против их эксплуатации империалистическими державами через механизм неэквивалентного обмена. А такой обмен продолжает иметь место: в результате возросших «ножниц цен» на готовые изделия и сырье освобожденные страны в 1962 году на выручку от своего экспорта могли ввезти готовых промышленных изделий на 20—25% меньше, чем в 1952 году.

Принципиально иной характер, чем торговля с империалистическими державами, имеет торговля освобожденных стран с СССР и другими странами мировой социалистической системы. В этой торговле нет места эксплуатации. В целях содействия сбыту товаров развивающихся стран СССР отменил импортные пошлины на эти товары.

Освобожденные страны еще продолжают подвергаться эксплуатации со стороны империалистической буржуазии и через вывоз капитала, как было показано выше (см. §2).

Грабительской империалистической «помощи» освобожденным странам противостоит бескорыстная помощь социалистических стран. СССР и другие страны социализма предоставляют освобожденным странам займы на льготных условиях (обычно — 2% годовых, погашение займов в национальной валюте или товарами освобожденных стран, поставки машин и оборудования в счет займов для оказания помощи индустриализации этих стран), оказывают им техническую помощь, помощь кадрами и т. д. Размеры финансовой (главным образом кредитной) помощи СССР экономически слаборазвитым странам, к 1965 году превысили 3,5 млрд. рублей против нескольких миллионов рублей к началу 1955 года.

Пролетарский интернационализм советского народа ярко проявляется в том, что с помощью проектных организаций СССР, при участии советских специалистов-строителей в странах Азии и Африки строится около 600 промышленных, сельскохозяйственных и других объектов; советские геологоразведочные партии помогают освобожденным странам разведывать и ставить на службу национальной экономике богатства их недр. Экономическая помощь сочетается с культурной помощью: при содействии Советского Союза в молодых независимых государствах построено и строится свыше ста учебных и медицинских учреждений, научных центров; число студентов из стран Азии, Африки и Латинской Америки, обучающихся в советских вузах, возросло с 1961 по 1965 год почти вдвое; в 28 странах Азии и Африки в 1966 году работало в четыре раза больше советских преподавателей, врачей и других специалистов,

чем пять лет тому назад. Активную помощь развивающимся странам оказывает не только Советский Союз, но и другие социалистические страны.

Упрочение связей с мировой социалистической системой — важный фактор экономического прогресса освободившихся стран.

Директивы XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы предусматривают дальнейшее усиление внешнеторговых связей и экономического сотрудничества с развивающимися странами Азии, Африки и Латинской Америки.

Намечено расширить торговлю СССР с развивающимися странами прежде всего за счет увеличения экспорта машин и других видов промышленной продукции, которая требуется им для создания своей национальной экономики, а также за счет соответствующего роста импорта из этих стран сельскохозяйственных, промышленных товаров и сырья. Директивы предусматривают оказание технического содействия развивающимся странам в создании национальной промышленности, сельского хозяйства, научных и проектных организаций и т. д., а также в подготовке специалистов и квалифицированных рабочих. Тесное экономическое сотрудничество со странами мировой социалистической системы поможет освободившимся странам ликвидировать свою экономическую отсталость и осуществить прогрессивные социально-экономические преобразования.

ГЛАВА XXI. ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ

Соединение силы монополий с силой государства. Рост монополий на основе возрастающей концентрации производства порождает у монополистической буржуазии тенденцию ко все более широкому использованию буржуазного государства для присвоения максимума прибыли. Внутри империалистических стран монополии экономически связаны с государством, получая от него заказы на производство ряда видов продукции, главным образом военного назначения, а также нередко пользуясь государственными кредитами и субсидиями. В области внешнеэкономических отношений монополиям необходимо содействие государства для ограждения от иностранной конкуренции и для завоевания внешних рынков. Чем выше степень концентрации производства в руках монополий и чем больше их мощь, тем больше сила монополий соединяется с силой служащего их интересам буржуазного государства.

Важную роль в перерастании монополистического капитализма в государственно-монополистический капитализм сыграло обострение противоречий империализма. Рост классовых противоречий внутри империалистических стран побуждал монополистическую буржуазию всемерно использовать государство для подавления рабочего класса. Обострение противоречий между метрополиями и колониями требовало вмешательства государства для удержания колониальных народов в повиновении и обеспечения максимально благоприятных для монополий условий эксплуатации этих народов. Наконец, обострение противоречий между империалистическими державами вело к тому, что монополии каждой страны стремились использовать свое государство для борьбы против монополий других стран, для захвата колоний и сфер влияния, для подготовки и ведения империалистических войн.

В эпоху общего кризиса капитализма с расколом мира на две системы возникло новое противоречие, которое имеет решающее значение, — противоречие между социализмом и империализмом. Вместе с тем крайне обострились все противоречия империализма. Развертывание процесса революционного крушения капитализма, отпадение от мировой капиталистической системы одних звеньев за другими, кризис и распад колониальной системы империализма, резкое обострение социальных противоречий внутри империалистических стран — все это ослабляет империализм. В этих условиях монополии прибегают к силе буржуазного государства для спасения капиталистического строя и для сохранения своего господства.

Таким образом, *две главные причины ведут ко все большему соединению силы монополий с силой государства: во-первых, рост концентрации производства и увеличение мощи монополий; во-вторых, обострение противоречий империализма, а также возникновение и развитие противоречий между двумя системами в условиях общего кризиса капитализма.*

Некоторые зародыши государственно-монополистического капитализма появились еще в первом десятилетии XX века; однако перерастание империализма в государственно-монополистический капитализм произошло только в годы первой мировой войны. С тех пор и по настоящее время империализм существует именно в этой его наиболее развитой форме — в форме государственно-монополистического капитализма.

Факторы, ускорившие возникновение и развитие государственно-монополистического капитализма. Толчок к ускоренному перерастанию монополистического капитализма в государственно-монополистический капитализм дала первая мировая война. Она усилила концентрацию производства и господство монополий, укрепила связи между монополиями и государством (правительственные военные заказы, включение монополистов в военно-государственные органы и т. д.) и потребовала непосредственного вмешательства государства в процесс капиталистического воспроизводства. Возникла необходимость государственного регулирования распределения сырья и государственного контроля над ценами. В условиях войны в огромной мере возрос удельный вес государственного бюджета в национальном доходе. Государство стало непосредственно вмешиваться в отношения между трудом и капиталом, удлиняя рабочий день, контролируя уровень заработной платы, прикрепляя рабочих к предприятиям и запрещая стачки. В ряде стран в связи с дефицитом товаров государство ввело карточную систему распределения предметов потребления.

Отмечая роль первой мировой войны в возникновении государственно-монополистического

капитализма, В. И. Ленин указывал, что война «сделала то, что не было сделано за 25 лет. Огосударствление промышленности пошло вперед не только в Германии, но и в Англии. От монополии вообще перешли к государственной монополии». В качестве новых явлений В. И. Ленин подчеркнул «начала огосударствления капиталистического производства, соединения гигантской силы капитализма с гигантской силой государства в один механизм, ставящий десятки миллионов людей в одну организацию государственного капитализма».

Если первая мировая война дала толчок к возникновению государственно-монополистического капитализма, то вторая мировая война привела к дальнейшему, еще более тесному соединению силы монополий с силой государства. Государственные расходы достигли небывалых размеров, причем значительная часть их использовалась для финансирования монополий через военные заказы. Была создана разветвленная система государственного регулирования экономики, включавшая в себя распределение через специальные правительственные органы дефицитных видов сырья и оборудования, государственный контроль над ценами и заработной платой, государственный контроль над капиталовложениями, государственное нормирование личного потребления и т. д. За государственный счет было построено много военных заводов.

Хотя мировые войны сыграли важную роль в возникновении и развитии государственно-монополистического капитализма, было бы неправильно связывать его только с военной обстановкой. И в мирное время в условиях современного капитализма действуют факторы, побуждающие к непосредственному вмешательству буржуазного государства в процесс капиталистического воспроизводства. К их числу относятся прежде всего экономические кризисы.

Существует двоякая связь между кризисами и государственно-монополистическим капитализмом. С одной стороны, кризисы ведут к потере монополистической буржуазией части ее доходов; это побуждает ее шире использовать государственные средства, чтобы увеличить свои прибыли. С другой стороны, кризисы обостряют социальные противоречия и усиливают неустойчивость капитализма; это побуждает монополии прибегать к помощи государства для проведения «антикризисной политики» и смягчения циклических колебаний капиталистической экономики.

При определенных условиях политические потрясения в тех или иных капиталистических странах также способствуют развитию государственно-монополистического капитализма, в чем проявляется обратное воздействие политики на экономику. Так, приход к власти фашизма в 20-х годах в Италии и в 30-х годах в Германии привел к усиленному государственному вмешательству в экономику в целях ее милитаризации и подготовки второй мировой войны.

Милитаризм вообще содействует слиянию силы монополий с силой государства: он предполагает изъятие буржуазным государством значительной доли национального дохода для покрытия крупных военных расходов, развитие системы государственных военных заказов и другие формы активного вмешательства буржуазного государства в экономическую жизнь.

Перечисленные факторы — войны, кризисы, политические потрясения и милитаризм — форсируют перерастание монополистического капитализма в государственно-монополистический, но не являются первопричинами этого процесса. Главные же причины, как было указано выше, — рост монополий на базе гигантской концентрации производства и обострение противоречий капитализма в условиях общего кризиса капиталистической системы.

Сущность государственно-монополистического капитализма. Государственно-монополистический капитализм нельзя противопоставлять империализму и считать какой-то третьей стадией развития капитализма наряду с домонополистическим капитализмом и империализмом. *Государственно-монополистический капитализм есть высшая форма самого монополистического капитализма*; он находится внутри, а не вне монополистической стадии развития капитализма. Все черты, присущие империализму, сохраняются и в условиях государственно-монополистического капитализма.

Понятие «государственно-монополистический капитализм» не следует отождествлять с более широким понятием «государственный капитализм». Государственно-монополистический капитализм существует только в развитых капиталистических странах; между тем государственный капитализм в виде определенного уклада может существовать и в экономически слаборазвитых странах; кроме того, государственный капитализм был одним из укладов в советской экономике и экономике некоторых других социалистических стран в

переходный период от капитализма к социализму. В чем же заключается специфическая социально-экономическая природа государственно-монополистического капитализма?

Прежде всего он означает *сращивание монополистического капитала с буржуазным государством*. Это сращивание не сводится только к личной унии между монополиями и государственной властью, хотя такая уния безусловно характерна для государственно-монополистического капитализма: ставленники монополий и сами монополисты занимают важные правительственные посты, а ушедшим в отставку видным государственным деятелям монополии предоставляют «тепленькие местечки» членов правлений и директоров крупных компаний. Но, кроме того, происходит соединение сил монополистического капитала и буржуазного государства, их сращивание в экономической области. Монополии широко используют государственные ресурсы в целях своего обогащения: они продают государству товары, получают государственные заказы, пользуются государственными кредитами и субсидиями. С другой стороны, буржуазное государство не ограничивается только политической деятельностью, охраной классового господства буржуазии с помощью аппарата власти; оно все более развивает и экономическую деятельность, расширяет сферу так называемого «государственного хозяйства», соучаствует с монополиями в процессах производства и обмена.

Характерной чертой государственно-монополистического капитализма является непосредственное вмешательство государства в процесс капиталистического воспроизводства в интересах финансовой олигархии. В XIX веке среди буржуазных идеологов был распространен взгляд на государство как на «ночного сторожа», дело которого ограничивается «охраной порядка». Хозяйство считалось чем-то непосредственно не касающимся государства и относившимся только к сфере деятельности самих капиталистов. В условиях государственно-монополистического капитализма буржуазное государство отнюдь не ограничивается ролью «ночного сторожа»; оно активно участвует в хозяйственной жизни, воздействуя на различные стороны процесса воспроизводства.

В известной мере государство непосредственно участвует даже в процессе производства, поскольку ему принадлежит ряд промышленных предприятий. Во всех развитых капиталистических странах государство имеет военные заводы, в ряде стран оно владеет угольными шахтами, электростанциями и другими предприятиями.

Буржуазное государство активно участвует в процессе товарного обращения. Оно покупает на крупные суммы промышленные товары у монополий, скупает сельскохозяйственные «излишки» у фермеров. В связи с этим возникает «государственный рынок», который играет важную роль для ряда товаров.

Буржуазное государство — активный участник денежно-кредитной сферы. Некоторые банки в империалистических странах являются собственностью государства. Государство участвует в кредитных отношениях как путем получения им кредита через выпуск государственных займов, так и путем предоставления им кредитов монополиям. Выпуск банкнот осуществляется принадлежащими государству или находящимися под его контролем эмиссионными банками.

Государственный бюджет служит важнейшим рычагом перераспределения национального дохода.

Таким образом, в современных условиях буржуазное государство принимает в многообразных формах активное участие в процессе капиталистического воспроизводства.

Государственное вмешательство выполняет двоякую функцию для монополий.

Во-первых, *посредством государственного вмешательства в процесс воспроизводства монополии увеличивают свои прибыли.* Например, государство предоставляет выгодные заказы монополиям и покупает у них продукцию по высоким ценам, что позволяет им увеличивать производство и прибыли.

Во-вторых, *посредством государственного вмешательства монополистическая буржуазия стремится спасти и сохранить капиталистический строй.* Это означает прежде всего использование монополиями государства для прямого подавления революционного движения. Но дело не только в этом. С помощью государства монополии пытаются интенсифицировать процесс капиталистического воспроизводства, ускорить темпы роста производства и ослабить его циклические колебания, усилить позиции капиталистической системы в ее соревновании с социалистической системой.

Сущность государственно-монополистического капитализма была впервые раскрыта В. И.

Лениным. Развивая ленинское учение о государственно-монополистическом капитализме, Программа КПСС характеризует его следующим образом: «Государственно-монополистический капитализм соединяет силу монополий с силой государства в единый механизм в целях обогащения монополий, подавления рабочего движения и национально-освободительной борьбы, спасения капиталистического строя, развязывания агрессивных войн».

Сферы и формы проявления государственно-монополистического капитализма.

Соединение силы монополий с силой государства и прямое вмешательство государства в процесс капиталистического воспроизводства осуществляются: а) в сфере внутренней экономики империалистических стран и б) в сфере мировой капиталистической экономики.

В данном разделе будут рассмотрены основные проявления государственно-монополистического капитализма в первой из этих областей. К ним относятся: 1) присвоение империалистическим государством и перераспределение им в интересах монополий большой доли национального дохода; 2) государственная собственность и предпринимательская деятельность государства; 3) милитаризация капиталистической экономики; 4) государственное регулирование капиталистической экономики. Все эти явления существуют не изолированно, а в тесной взаимосвязи.

Присвоение и перераспределение государством большой доли национального дохода.

В условиях государственно-монополистического капитализма значительная и возрастающая доля национального дохода сосредоточивается в руках государства. В то время как в начале XX века в развитых капиталистических странах (США, Англия, Германия, Франция) государство изымало в свой бюджет только 5—10% национального дохода. В первой половине 60-х годов эта доля достигла 30—35%.

Важнейшая причина присвоения империалистическими государствами возрастающей доли национального дохода — рост военных расходов.

Другая причина состоит в государственном вмешательстве в экономику, которое требует от государства крупных расходов. Например, при строительстве государственных предприятий расходы по их строительству покрываются из средств государственного бюджета, а при буржуазной национализации определенных предприятий или отраслей государство выплачивает компенсацию бывшим собственникам. Государственное регулирование экономики также требует расходования крупных средств на покупку государством товаров, кредитование и субсидирование предприятий и т. д.

Изымая в свой бюджет значительную часть национального дохода, буржуазное государство расходует бюджетные средства в интересах монополий. *Через государственный бюджет осуществляется перераспределение национального дохода в пользу монополистической буржуазии.* Это достигается главным образом посредством трех рычагов: 1) цен, 2) субсидий и 3) процентов.

Империалистические государства покупают ежегодно на огромные суммы вооружения, боеприпасы, снаряжение, продовольствие и т. д. В США закупки товаров и услуг федеральным правительством, штатами и местными властями составляли в 1950 году 39 млрд. долл., или 14% валового национального продукта, а в 1964 году — около 129 млрд. долл., или 21% валового национального продукта. В Англии государственные закупки товаров и услуг возросли с 0,8 млрд. ф. ст. в 1938 году до 4,9 млрд. ф. ст. в 1962, а их доля в валовом национальном продукте увеличилась с 14,9 до 19,5%. В основном товары покупаются государством у крупнейших капиталистических компаний и по монопольно высоким ценам. Таким путем монополии с прямой помощью государства присваивают монопольно высокие прибыли. В той мере, в какой налогоплательщиками являются рабочие и другие трудящиеся, механизм перераспределения национального дохода здесь таков: часть стоимости необходимого продукта изымается в государственный бюджет в виде налогов и переходит через государственные закупки к монополистам, что увеличивает их прибыли.

Второй способ передачи монополистам части изъятого государством национального дохода — государственное субсидирование монополий. Например, в США широко практикуется предоставление правительственных субсидий судостроительным, судоходным, авиационным и другим компаниям. Общая сумма субсидий, выплаченных федеральным правительством частному бизнесу, возросла с 741 млн. долл. в 1955 году до 1418 млн. долл. в 1965 году, то

есть только за одно десятилетие увеличилась почти вдвое.

Третий способ перекачки в карманы монополистов части национального дохода через государственный бюджет — выплата процентов по государственным займам, поскольку главными держателями займов являются крупные банковские, страховые, промышленные и другие компании. Сумма процентов, выплаченных по государственному долгу в США, составила в 1955 году 6,4 млрд. долл., в 1964 — 10,8 млрд., а на 1966 год оценивается в 11,6 млрд. долл.

Государственная собственность и предпринимательская деятельность государства. В условиях государственно-монополистического капитализма буржуазное государство становится собственником многих предприятий и даже целых отраслей производства. *По своей классовой сущности собственность империалистических государств есть государственно-монополистическая собственность*, так как эти государства представляют собой исполнительный орган монополистической буржуазии соответствующих стран.

Государственно-монополистическая собственность образуется тремя способами: 1) путем строительства новых предприятий на средства государственного бюджета; 2) путем покупки государством части акций капиталистических компаний; 3) путем осуществления буржуазной национализации отдельных предприятий или целых отраслей.

Одним из главных побудительных мотивов к увеличению собственности империалистических государств являются военные соображения. Войны и подготовка к ним вызывают строительство государственных военных заводов. Во время второй мировой войны подавляющая часть всех капиталовложений в промышленность США (17,5 млрд. из 26 млрд. долл.) приходилась на государственные капиталовложения.

Другим побудительным мотивом к увеличению государственно-монополистической собственности является стремление государства спасти от банкротства капиталистические компании, которым угрожает крах. Этот фактор оказал большое влияние во время мирового экономического кризиса 1929—1933 годов. Например, в Германии государство приобрело значительную часть акций ряда банков для укрепления их позиций; в США правительство создало Реконструктивную финансовую корпорацию, которая предоставила миллиардные ссуды компаниям, испытывавшим финансовые затруднения. Причиной расширения государственно-монополистической собственности является также необходимость взять в руки государства такие отрасли, которые важны для всей монополистической буржуазии и нуждаются в крупных капиталовложениях, но которые либо не под силу частным компаниям и являются для них слишком рискованными, либо же недостаточно рентабельны. Пример первых — атомная промышленность, пример последних — каменноугольная и энергетическая промышленность. Государство принимает активное участие в развитии так называемой инфраструктуры — энергетики, транспорта, связи и т. п.

Особым фактором расширения государственной собственности является борьба рабочего класса за изъятие важнейших отраслей из рук частного капитала. Эта борьба сыграла большую роль после второй мировой войны в национализации отдельных отраслей в Англии и Франции, а также в национализации электроэнергетической промышленности, проведенной в 1962 году в Италии. Хотя буржуазная национализация некоторых отраслей хозяйства не изменяет принципиально экономического строя общества, она имеет прогрессивное значение, поскольку в государственном секторе капиталистического хозяйства достигается наиболее высокий уровень обобществления производства и поскольку огосударствление части средств производства способствует созданию предпосылок для перехода к социализму.

Буржуазная национализация в корне отличается от социалистической национализации прежде всего тем, что предприятия переходят в собственность буржуазного, а не пролетарского государства, то есть по существу *национализированные предприятия становятся коллективной собственностью монополистической буржуазии*. Характерная черта буржуазной национализации — щедрая компенсация, выплачиваемая государством бывшим собственникам, которые взамен акций получают на крупные суммы государственные облигации. Например, при национализации Банка Англии в 1946 году взамен каждой акции на 100 ф. ст., приносившей 12 ф. ст. годового дивиденда, было выдано на 400 ф. ст. трехпроцентных государственных облигаций, так что бывшим собственникам банка было гарантировано государством получение такого же дохода, который они получали раньше. На тех же началах были национализированы угольные шахты, электростанции и железные дороги. Общая сумма выкупа за национализированные предприятия составила в Англии 2,5 млрд. ф. ст.

Буржуазная национализация характеризуется также тем, что фактическое руководство национализированными предприятиями остается в руках монополий. Во-первых, само буржуазное государство, являющееся собственником национализированных предприятий, есть орган монополистической буржуазии, ее «исполнительный комитет». Во-вторых, бывшие собственники и другие крупные капиталисты вводятся в состав государственных управлений национализированными предприятиями. Например, в Англии в правления национализированных предприятий входит более ста директоров промышленных, банковских и страховых компаний.

Степень распространения государственной собственности весьма неодинакова в различных капиталистических странах. Наименьшее значение она имеет в США, где нет ни одной полностью национализированной отрасли хозяйства. Федеральное правительство имело в 1964 году в своей собственности землю, строения, сооружения и прочее недвижимое имущество на общую сумму 57,2 млрд. долл. Кроме того, государству в США принадлежат военные заводы, несколько крупных электростанций и отдельные финансово-кредитные учреждения (к ним относится Экспортно-Импортный банк). Если в 1900 году в США на долю государственных предприятий и учреждений приходилось 7% общей суммы капитала, то в 1950 году — уже 20%. По официальным данным, из всего валового национального продукта на долю государства приходилось в 1929 году 4,3 млрд. долл., или 4%, а в 1964 году — 63,3 млрд. долл., или 10%.

Большое значение государственно-монополистическая собственность имеет в западноевропейских странах. В Англии после второй мировой войны были национализированы Банк Англии, угольная, электрическая и газовая промышленность, железнодорожный и шоссейный транспорт. В результате национализации примерно 20% всей промышленности перешло в руки государства. Во Франции в 1945—1946 годах была проведена национализация угольной, газовой и электрической промышленности, железнодорожного и наибольшей части воздушного транспорта, нескольких автомобильных и большинства авиационных компаний, а также ряда страховых компаний, Французского банка и четырех коммерческих банков. После национализации свыше 1/3 национального имущества Франции оказалось в собственности государства, в том числе более 650 предприятий, производящих 10—12% валового национального продукта. В ФРГ национализации не было проведено, а государственная собственность образовалась главным образом путем покупки государством акций частных компаний. К 1962 году участие государства в акционерном капитале ФРГ достигло 4,3 млрд. марок, или 14% всего акционерного капитала. В Италии государственная собственность также образовалась главным образом не путем национализации, а посредством покупки государством акций частных компаний, что широко практиковалось еще во время кризиса 1929—1933 годов. В 1961 году в Италии государству принадлежало около 30% всего акционерного капитала.

С государственной собственностью тесно связана государственная предпринимательская деятельность: государственные предприятия покупают сырье, топливо и оборудование, выплачивают заработную плату своим рабочим, реализуют свою продукцию и т. д. Государственные инвестиции ежегодно составляют значительную долю всех капиталовложений в странах развитого капитализма. Например, на новое строительство в США было израсходовано за счет государственных средств в 1950 году 6,9 млрд. долл., а в 1964 году — 19,9 млрд. долл., причем удельный вес государственных средств в стоимости нового строительства возрос за этот период с 20 до 30%.

Государственно-монополистическая собственность и государственное предпринимательство приносят крупные выгоды финансовой олигархии.

В ряде случаев государственные предприятия передаются в аренду частным компаниям. Например, это практиковалось в период второй мировой войны в США по отношению к заводам, построенным за государственный счет. В результате получилось своеобразное «разделение труда»: средства для строительства новых заводов мобилизовало государство за счет налогоплательщиков, прибыли же от ведения этих предприятий получали частные монополисты.

При строительстве государственных предприятий и их расширении правительство заключает контракты с поставщиками строительных материалов и оборудования и со строительными компаниями на выгодных для них условиях.

При национализации убыточных или малоприбыльных предприятий и отраслей бывшие собственники получают крупные компенсации и могут переместить свои капиталы в более прибыльные отрасли.

Выгоды от государственного предпринимательства для всей монополистической буржуазии заключаются в том, что государственные предприятия поставляют товары частным компаниям по низким ценам. Это снижает для монополистов издержки производства и увеличивает их прибыли. Характерно, что управляющее национализированной угольной промышленностью Франции государственное объединение «Шарбоннаж де Франс» установило значительно более низкие цены на уголь, поставляемый промышленности, чем на уголь, продаваемый населению; эти цены не покрывают даже себестоимости: например, в 1963 году уголь отпускался на шахтах промышленным компаниям по цене 69 франков за тонну при средней себестоимости его свыше 82 франков. Аналогичным образом обстоит дело и с электроэнергией: объединение государственных электростанций «Электриситэ де Франс» поставляет электроэнергию химическим и металлургическим трестам по тарифу менее 2 сантимов за 1 квт-ч, тогда как население оплачивает электроэнергию по 20 сантимов.

Продажа государственными предприятиями товаров по низким ценам частным монополиям обуславливает убыточность национализированной промышленности. Однако эта убыточность вовсе не означает, что на государственных предприятиях рабочие не создают прибавочной стоимости. Производство прибавочной стоимости происходит, но созданная на государственных предприятиях прибавочная стоимость не реализуется в виде прибыли самих этих предприятий, а через механизм низких цен на продукцию превращается в прибыль частных предприятий-покупателей.

Хотя государственная собственность приносит определенные выгоды частным монополиям, тем не менее монополистическая буржуазия не склонна расширять сферу государственного предпринимательства. Напротив, она стремится всемерно ограничить государственную собственность на средства производства, опасаясь того, что расширение ее явно обнаружило бы ненужность самой буржуазии для функционирования хозяйственного механизма.

Нередко буржуазное государство осуществляет реприватизацию предприятий, то есть обратный переход их из государственной в частную собственность. Так, в Англии после второй мировой войны черная металлургия была сначала национализирована лейбористским правительством, а потом реприватизирована консервативным правительством. В США построенные во время войны государственные заводы были после войны проданы частным компаниям. От реприватизации монополии извлекают большие выгоды, поскольку государственные предприятия продаются им нередко за бесценок (например, в США сталелитейный завод, обошедшийся государству свыше 200 млн. долл., был продан «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн» менее чем за 50 млн. долл.).

Милитаризация капиталистической экономики. В главе XVIII, §5, уже была дана характеристика милитаризации экономики как одного из проявлений загнивания современного капитализма. Но вместе с тем милитаризация экономики есть также одно из проявлений государственно-монополистического капитализма. Рассмотрим ее теперь именно под этим углом зрения.

Милитаризация экономики тесно связана с присвоением империалистическим государством возрастающей части национального дохода, поскольку расходы по милитаризации экономики покрываются из средств государственного бюджета. Непосредственные и громадные выгоды от милитаризации экономики получают монополии военной промышленности, на которые приходится подавляющая часть всех государственных военных заказов. Так, в США в период второй мировой войны (с июня 1941 по сентябрь 1944 г.) правительственные военные заказы частной промышленности составили 175 млрд. долл., причем 67% военных заказов получили 100 крупнейших монополистических корпораций. В дальнейшем концентрация военных заказов в руках монополий еще более усилилась; так, в 1960/61 году 100 главных компаний получили свыше 76% общей суммы военных заказов, в том числе 5 компаний-гигантов — около 27%.

Милитаризация экономики усиливает сращивание монополий с государством, поскольку ряд отраслей начинает производить продукцию главным образом на государство. Например, в США судостроительная промышленность на 60%, авиационная — на 90, атомная же промышленность — почти на 100% занята выполнением правительственных военных заказов.

Какие виды продукции покупает империалистическое государство у монополий, осуществляя гонку вооружений, видно из следующих данных:

Государственные закупки вооружений в США

(в млн. долл.)

Виды вооружений	1964/65	1965/66*	1966/67*
Самолеты	5200	6000	6717
Ракеты	2096	1872	1751
Суда	1713	1650	1700
Артиллерийское вооружение	1308	2306	3690
Электроника, средства связи	897	1001	1048
Прочие закупки	625	1051	1064
Итого	11 839	13 880	15 970

*Официальные оценки

Источник: «United States News and World Report», 1966, Febr. 14, p. 43.

Из военно-промышленных компаний США первые места по масштабам получаемых ими военных заказов и по сумме извлекаемых ими от этого прибылей занимают «Локхид эйркрафт корпорейшн», «Дженерал дайнэмикс корпорейшн», «Макдонэл эркрафт корпорейшн», «Дженерал электрик компани» и «Норт америкен авиэйшн инкорпорейтед». Перечисленные пять корпораций получили в 1965 году военные заказы на общую сумму 5,3 млрд. долл.

Между различными монополиями разворачивается борьба за государственные заказы. К кому попадает тот или иной заказ, — в большой мере зависит от связей капиталистической корпорации с правительственными кругами. Например, в 1966 году в США комиссии по делам вооруженных сил палаты представителей пришлось провести расследование, связанное с тем, что крупный заказ на изготовление истребителя-бомбардировщика получила компания «Дженерал дайнэмикс корпорейшн», хотя компания «Боинг эйрплейн компани» предложила военному ведомству поставлять такие самолеты за меньшую цену. Оказалось, что «Дженерал дайнэмикс корпорейшн» одержала победу, используя свои связи с бывшим заместителем министра обороны Р. Гилпатриком.

Государственное регулирование и программирование. Одно из главных проявлений непосредственного вмешательства буржуазного государства в процесс капиталистического воспроизводства — государственное регулирование экономики.

Главной целью этого регулирования является спасение капиталистического строя. Чтобы продлить существование капитализма, буржуазные государства пытаются стабилизировать экономику, преодолеть циклические колебания, повысить темпы капиталистического расширенного воспроизводства. Будучи направлено к упрочению капитализма, государственное регулирование экономики вместе с тем направлено и к обеспечению наивысших прибылей монополиям.

К методам регулирования экономики относятся прежде всего *государственные капиталовложения и государственные закупки*. В связи с их ростом значительная часть капиталистической продукции реализуется на так называемом государственном рынке, который отличается большей стабильностью, чем частный рынок, так как государство из года в год закупает товары на крупные и возрастающие суммы. Крупные государственные инвестиции и большой государственный спрос на определенные виды товаров (прежде всего на продукцию военной промышленности) стимулируют рост их производства. Однако государственный спрос не может обеспечить бесперебойной реализации совокупного общественного продукта. Во-первых, рост этого спроса обычно связан с милитаризацией экономики, которая усиливает диспропорциональность капиталистического производства. Во-вторых, чтобы увеличивать свои расходы и покупать все больше товаров, буржуазное государство увеличивает налоги, а это отрицательно сказывается на покупательной способности трудящихся.

Государственное регулирование экономики в значительной мере осуществляется методами *денежно-кредитной политики*. Государство оказывает воздействие на процентные ставки, непосредственно регулирует деятельность центральных банков, а через них пытается регулировать денежное обращение и кредит в целом. Но и в этой области буржуазное государство не в силах преодолеть действие стихийных экономических законов капитализма.

Динамика кредита зависит не от усмотрения буржуазного государства, а от движения капиталистического производства; норма процента и при наличии государственного регулирования определяется в основном соотношением между предложением ссудных капиталов и спросом на них. Рост государственных военных расходов оказывает инфляционное действие и вступает в противоречие с поддержанием устойчивого денежного обращения.

Одна из форм государственного регулирования экономики — *регулирование цен и заработной платы*. Характерно, однако, что буржуазное государство дает монополиям возможность повышать цены на товары.

Что касается политики заработной платы, то здесь особенно ярко проявляется классовая сущность буржуазного государственного регулирования: оно направлено на «замораживание» заработной платы, а это служит интересам монополистического капитала и враждебно интересам рабочего класса.

Государственное регулирование оказывает известное влияние на развитие капиталистической экономики. В частности, оно до некоторой степени смягчает циклические колебания капиталистического производства. Но это регулирование не способно ни преодолеть кризис капиталистической системы в целом, ни ликвидировать циклические колебания капиталистической экономики.

«Капиталистическая система в целом переживает общий кризис, углубляются ее внутренние противоречия. Пытаясь преодолеть эти противоречия, устоять в противоборстве с социализмом, заправилы буржуазного мира возлагали особые надежды на применение методов государственного регулирования экономики, на научно-технический прогресс, на увеличение военного производства. Однако это не привело и не может привести к излечению капитализма от его коренных пороков. Несмотря на то, что темпы экономического роста в главных капиталистических странах за послевоенные годы были выше, чем в период между двумя мировыми войнами, нельзя не видеть, что экономика капитализма продолжает оставаться неустойчивой. Периоды некоторого подъема сменяются спадами».

В условиях современного капитализма государственное регулирование экономики стало выступать также в форме *экономического программирования*, то есть разработки государственными органами программ и планов экономического развития. Такое программирование осуществляется во Франции, Англии, Голландии, скандинавских странах. Буржуазное программирование не следует отождествлять с социалистическим планированием народного хозяйства. Так как буржуазные государства не сосредоточивают в своих руках решающие средства производства, то они не могут планомерно направлять развитие всего народного хозяйства. Составляемые буржуазными государствами планы не обязательны для частнокапиталистических компаний и носят преимущественно характер рекомендаций и прогнозов. Частные предприятия и монополистические объединения не получают от государства конкретных производственных программ и, ведя между собой конкурентную борьбу, не в состоянии планомерно координировать свою деятельность и обеспечить пропорциональность в народном хозяйстве. В рамках государственно-монополистического капитализма не может действовать закон планомерного развития народного хозяйства, но продолжают действовать присущие капитализму стихийные экономические законы. Характерно, что экономические показатели, фактически достигаемые в капиталистических странах, большей частью значительно расходятся с государственными планами.

Было бы, однако, неправильным отрицать вообще реальное значение буржуазного программирования. Составление государством экономических программ и планов сопровождается принятием имеющих практическое значение мер по стимулированию развития отдельных отраслей хозяйства и групп предприятий. Например, во Франции экономическое программирование сочетается с поощрением процессов концентрации и специализации производства, для чего государство выделяет специальные ассигнования и кредиты. Программирование способствует изменениям в структуре народного хозяйства, поскольку государство мобилизует средства для поощрения наиболее быстрого роста тех отраслей, развитию которых оно уделяет особое внимание в своих экономических программах (так, во Франции стимулируется развитие химической, электроэнергетической и нефтеперерабатывающей промышленности).

Экономическое программирование в странах империализма имеет буржуазную классовую сущность. Оно служит интересам монополистической буржуазии, а не народных масс. Это видно, например, из того, что «четвертый план экономического и социального развития Франции» (1962—1965 гг.) выдвинул главной задачей «замедление роста личного потребления в пользу расширения инвестиций и экспорта». Это означает наступление на жизненный уровень трудящихся во имя форсированного накопления капитала монополиями.

Еще дальше идет «пятый план» (1965—1970 гг.) во Франции, в котором намечено «при помощи государственной власти чрезвычайно усилить уже происходящий процесс концентрации». При рассмотрении этого плана в национальном собрании премьер-министр Помпиду заявил, что от населения «потребуется жертвы в области потребления». Предусматривая фактически «замораживание» заработной платы (план требует ограничения повышения заработной платы 2,8% в год, несмотря на продолжающийся рост цен), «пятый план» делает ставку на увеличение безработицы. Вместе с тем в плане предусмотрено сокращение так называемых общественных капиталовложений — расходов на народное образование, здравоохранение и т. д. Этот пример наглядно показывает, что монополистическая буржуазия использует экономическое программирование в своекорыстных интересах и против трудящихся масс.

Главные проявления государственно-монополистического капитализма в мировой экономике. Активное вмешательство буржуазного государства в процесс воспроизводства проявляется не только внутри каждой империалистической страны, но и в капиталистической системе мирового хозяйства.

Во-первых, *империалистическое государство активно содействует внешнеторговой экспансии своей монополистической буржуазии.* Это достигается как методами таможенной политики, так и путем прямого государственного поощрения экспорта. С этой целью государство вводит налоговые льготы для экспортеров, а также предоставляет им кредиты и субсидии. В США государственный Экспортно-Импортный банк, организованный в 1934 году, развернул широкую деятельность по кредитованию американского экспорта. Он предоставляет не только краткосрочные (на 6—12 месяцев) и среднесрочные (на 2—4 года), но и долгосрочные (от 5 до 20 и более лет) кредиты для финансирования поставок за границу различных товаров, включая машины и капитальное оборудование. За послевоенный период, с 1 июля 1945 по 31 декабря 1964 г., Экспортно-Импортный банк США предоставил ссуды на сумму свыше 9 млрд. долл. Государственные банки специально для кредитования внешней торговли имеются также в Японии, Франции и других странах. В конце 1962 года сумма кредитов, выданных Экспортно-Импортным банком Японии, составила 240 млрд. иен.

Государство активно стимулирует вывоз товаров не только путем предоставления экспортных кредитов и субсидий, но и путем предоставления *государственных гарантий по экспортным кредитам.* Такие гарантии означают, что в случае, если иностранные покупатели, получившие кредит от экспортеров, не погасят его в срок, государство берет на себя возмещение экспортерам кредитованных сумм. В конце 1962 года сумма гарантий, предоставленных Французским банком для внешней торговли, составила около 4 млрд. франков, а сумма выданных им кредитов — 1 млрд. франков.

Во-вторых, *буржуазные государства за собственный счет осуществляют в крупных масштабах вывоз капитала.* О размерах государственного вывоза капитала и об его роли уже было сказано раньше (см. главу XVII, §4). Напомним, что с помощью государственного вывоза капитала форсируется товарный экспорт монополий (предоставленные иностранным государствам займы подлежат расходованию главным образом на закупки товаров в стране-кредиторе), а также создаются благоприятные условия для частных заграничных инвестиций.

В-третьих, важное проявление государственно-монополистического капитализма на мировой арене — предоставление империалистическими державами «помощи» экономически слабо развитым странам. Характер этой «помощи» был также раскрыт ранее (см. главу XX, §2).

Кроме всего этого, важнейшее новое проявление государственно-монополистического капитализма в мировой экономике — *создание международных государственно-монополистических союзов.* Эта так называемая империалистическая интеграция требует особого рассмотрения. Она тесно связана с кризисом мирового капиталистического хозяйства.

Кризис мирового капиталистического хозяйства. Одним из важных элементов общего кризиса капитализма является кризис в сфере мировых хозяйственных отношений. *Кризис мирового капиталистического хозяйства есть глубокое нарушение и распад империалистической системы международных экономических отношений.* Главными факторами развития кризиса мирового капиталистического хозяйства являются: 1) возникновение и развитие социалистической системы; 2) распад колониальной системы империализма; 3) резкое обострение неравномерности развития империалистических стран.

Ликвидация капиталистического строя сначала в СССР, а после второй мировой войны — в

большой группе стран означала сужение капиталистической системы мирового хозяйства, выпадение из нее сначала одного звена, а потом — ряда звеньев. Но когда из капиталистической системы мирового хозяйства вырываются отдельные звенья, занимавшие определенное место в международном разделении труда, то неизбежно нарушается прежний механизм функционирования этой системы. Капитализм лишается части рынков, разрываются прежние хозяйственные (торговые, кредитные и другие) связи. В особенности ослабило и подорвало мировое капиталистическое хозяйство развитие и укрепление мировой социалистической системы.

Важную роль в кризисе мирового капиталистического хозяйства играет распад колониальной системы. Вслед за завоеванием колониальными странами государственной самостоятельности и крушением старых колониальных империй начинается ломка колониальной структуры экономики освободившихся стран, которые становятся на путь индустриализации. Это ведет к кризису структуры мирового капиталистического хозяйства, для которого типично резкое деление участников мировых хозяйственных связей на индустриальные империалистические державы и их колониальные аграрно-сырьевые придатки.

Наконец, усиливающаяся неравномерность экономического развития империалистических стран ведет в условиях, когда территориальная сфера господства капитализма резко сузилась, к крайнему обострению борьбы за рынки. Соотношения сил различных империалистических держав в мировом производстве и на мировом рынке все время изменяются, причем эти изменения имеют скачкообразный характер и порождают острые противоречия в мировом капиталистическом хозяйстве, что ослабляет и расшатывает его.

Международная капиталистическая «интеграция» и ее влияние на процесс воспроизводства. Империализм пытается преодолеть кризис мирового капиталистического хозяйства посредством международной «интеграции». *Империалистическая «интеграция» есть специфическая форма проявления государственно-монополистического капитализма на мировой арене, создание международных государственно-монополистических союзов как новой формы передела мирового капиталистического рынка.*

Участниками международных государственно-монополистических союзов являются не частные монополии, а империалистические государства. Современные международные государственно-монополистические союзы представляют собой экономические блоки, стремящиеся к экономическому переделу мира в пользу той или иной группировки империалистических держав. Вместе с тем они политически направлены против рабочего класса, против стран социализма и экономически слаборазвитых стран.

По сфере своей деятельности различаются международные государственно-монополистические союзы, ограничивающиеся отдельной отраслью производства, и такие международные государственно-монополистические союзы, которые охватывают экономику объединяющихся государств в целом. Примером первых может служить Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), организованное в 1951 году в составе шести западноевропейских стран — Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Голландии и Люксембурга — для регулирования производства и сбыта этих товаров. Международными государственно-монополистическими союзами более широкого масштаба являются «Европейское экономическое сообщество» (ЕЭС), или «общий рынок», в составе тех же шести стран (договор об «общем рынке», подписанный в 1957 г., вступил в действие с 1959 г.) и «Европейская ассоциация свободной торговли» (ЕАСТ) в составе семи стран — Англии, Швеции, Норвегии, Дании, Австрии, Швейцарии и Португалии (создана в 1959 г.).

Международные государственно-монополистические союзы предусматривают свободное передвижение товаров, капиталов и рабочей силы между государствами, участвующими в этих союзах, причем цель состоит в том, чтобы усилить их позиции на мировом капиталистическом рынке, ускорить экономическое развитие объединяемых стран и обеспечить максимум прибылей их монополиям.

«Интеграция» в известной мере способствует интенсификации капиталистического расширенного воспроизводства. Это связано с обострением конкуренции и усилением централизации капитала, а также с повышением степени эксплуатации рабочих.

Постепенное устранение таможенных барьеров внутри «общего рынка» усилило внешнеторговый обмен между его участниками и обострило конкуренцию между ними, что побудило французские, западногерманские и другие монополии направлять на накопление возрастающую долю прибавочной стоимости, модернизировать производство и увеличивать

производственные мощности. Но большие капиталовложения и модернизация производства были под силу только крупным компаниям. «Интеграция» дала новый толчок разорению мелких предприятий и усилила позиции крупных монополий.

Модернизация производства сопровождалась интенсификацией труда и повышением его производительности, в результате чего в странах «общего рынка» повысилась норма прибавочной стоимости. Прибыли монополий резко возросли: только с 1957 по 1961 год чистая прибыль 35 крупнейших монополий стран «общего рынка» увеличилась в 2,7 раза. Вместе с ростом прибылей увеличивался и фонд капиталистического накопления.

К числу факторов, стимулирующих рост производства в «интегрированных» странах, относится приток иностранных капиталов. Так как «интеграция» предусматривает льготные условия торговли только для стран, участвующих в государственно-монополистических союзах, а для товаров прочих стран сохраняются высокие импортные пошлины, то это побуждает иностранные монополии, в первую очередь американские, частично заменять вывоз товаров в страны ЕЭС и ЕАСТ вывозом капиталов. Со времени создания этих союзов значительно возросли американские инвестиции в «интегрированных» странах, что содействовало ускорению в них роста производства.

Однако «интеграция» оказывает противоречивое влияние на процесс воспроизводства в рамках мирового капиталистического хозяйства: она способствует росту производства в «интегрированных» странах, но одновременно тормозит его рост в других странах. Это связано с тем, что «интеграция» затрудняет реализацию товаров не входящих в экономические блоки стран на мировом капиталистическом рынке, где их оттесняют страны — участницы международных государственно-монополистических союзов. С 1958 по 1964 год экспорт товаров из стран «общего рынка» возрос на 86%, тогда как экспорт из США увеличился только на 47%. Прирост промышленной продукции за этот период составил в странах «общего рынка» 49, а в США — 41%.

Усиливая в известной мере рост производства в странах, участвующих в международных государственно-монополистических союзах, «интеграция» в конечном счете ведет к обострению внутренних противоречий капиталистического воспроизводства и в этих странах. Так как капиталистическая «интеграция» сопровождается повышением степени эксплуатации рабочих и массовым разорением крестьянства, то она ведет к возрастающему несоответствию между ростом производства и ростом платежеспособного спроса.

«Интеграция» не способна преодолеть кризис мирового капиталистического хозяйства. Тенденция к интернационализации экономики сама по себе прогрессивная, так как она порождена развитием производительных сил и содействует ему, проявляется в империалистической «интеграции» в антагонистической форме. Эта «интеграция» не объединяет капиталистическую экономику во всемирном масштабе, а создает только региональные объединения, враждебно противостоящие друг другу. Развертывается борьба между различными государственно-монополистическими союзами — ЕЭС и ЕАСТ. Вместе с тем усиливается конкуренция между этими союзами и «неинтегрированными» странами, в первую очередь США. Наконец, острая конкурентная борьба и глубокие противоречия имеются также внутри международных государственно-монополистических союзов между различными их участниками (например, между ФРГ и Францией), каждый из которых борется за усиление своих позиций, за гегемонию в союзе. Центробежные силы, разъединяющие мировое капиталистическое хозяйство на отдельные зоны с противоречивыми интересами, продолжают действовать.

Рост обобществления производства и подготовка материальных предпосылок для социализма. Государственно-монополистический капитализм является наивысшей из всех возможных в рамках буржуазного общества ступенью обобществления производства. В государственном секторе капиталистического хозяйства производство обобществлено в большей мере, чем в частном секторе. Это проявляется, например, в том, что целые отрасли производства (угольная, электроэнергетическая) принадлежат государству, тогда как в ненационализированных отраслях существует не одна, а ряд монополий и, кроме того, имеется множество немонополизированных частных предприятий, производящих товары разъединенно и конкурирующих между собой.

Обобществленное производство требует планомерной организации. Однако буржуазное государство держит в своих руках только меньшую часть производства (доля национализированных предприятий в совокупном производстве составляет в различных

капиталистических странах только от 8 до 15%), большая же часть его находится в руках частных компаний. Поэтому объективная необходимость планомерной организации всего общественного производства не может быть реализована в рамках государственно-монополистического капитализма, а составляемые буржуазными государствами программы и планы экономического развития служат только наметками и рекомендациями. Но самое их появление свидетельствует о том, что планомерная организация общественного производства есть веление времени.

Обострение социальных противоречий и развитие субъективных предпосылок для перехода от капитализма к социализму. Хотя финансовая олигархия ищет в государственно-монополистических мероприятиях средство укрепления капиталистической системы, в действительности государственно-монополистический капитализм усиливает неустойчивость капиталистической системы и обостряет ее противоречия. *Государственно-монополистический капитализм не только не ликвидирует антагонизм между пролетариатом и буржуазией, но еще более усиливает его, способствуя усилению эксплуатации пролетариата.*

Во-первых, опираясь на поддержку государства, монополии оказывают еще большее давление на уровень заработной платы (государственная политика «замораживания» заработной платы), а издаваемые буржуазными государствами антирабочие законы затрудняют рабочим борьбу за ее повышение.

Во-вторых, при помощи государственно-монополистических мероприятий часть заработной платы, изъятая в виде налогов, используется для обогащения монополистов через государственные заказы, закупки и субсидии, выплату процентов по государственным займам и т. п. Государственно-монополистический капитализм создал широчайшие возможности для сочетания первичной эксплуатации рабочих, осуществляемой в процессе капиталистического производства, с вторичной эксплуатацией через государственное присвоение и перераспределение значительной части национального дохода.

Монополистическая буржуазия совместно со своим государством эксплуатирует и непролетарские слои трудящихся. Здесь опять-таки важную роль играют, с одной стороны, налоги, а с другой — государственное финансирование монополий.

Обострение противоречий между монополистическим капиталом и наемным трудом, между монополистическим капиталом и всеми основными слоями нации способствует подготовке субъективных предпосылок для социализма. Народные массы во главе с рабочим классом все более осознают враждебность государственно-монополистического капитализма их интересам и все энергичнее ведут борьбу против соединенного гнета монополий и империалистического государства.

За последние годы в капиталистических странах наблюдается мощный подъем стачечной борьбы на государственных предприятиях и в государственных учреждениях. Эта борьба получает массовую поддержку со стороны трудящихся. Например, во Франции по инициативе рабочих и служащих угольных шахт и других государственных предприятий начались забастовки в 1963 и 1964 годах, переросшие во всеобщие забастовки, в которых участвовало в 1963 году 5 млн., а в 1964 году — 6 млн. человек. Забастовочная борьба на государственных предприятиях представляет собой по существу борьбу против государственно-монополистического капитализма.

Социалистическая революция — путь перехода от государственно-монополистического капитализма к социализму. Государственно-монополистический капитализм сам по себе отнюдь не преобразует капитализм в социализм, но он создает все условия для революционного перехода от капитализма к социализму.

Наличие государственно-монополистического капитализма означает, что экономические условия для социализма вполне созрели. Достигнув этой ступени развития, общество может пойти дальше вперед, только идя к социализму. В. И. Ленин подчеркивал, что «государственно-монополистический капитализм есть полнейшая *материальная* подготовка социализма, есть *преддверие* его, есть та ступенька исторической лестницы, между которой (ступенькой) и ступенькой, называемой социализмом, *никаких промежуточных ступеней нет*».

В рамках буржуазного общества рабочий класс и его союзники ведут борьбу за

демократизацию государства и за улучшение положения трудящихся. Коммунистические партии выступают не против государственного вмешательства в экономику, а против такого вмешательства, которое ухудшает положение трудящихся, и за такое, которое может в какой-то мере улучшить их положение и ускорить движение к социализму. Например, коммунистические партии не являются вообще противниками экономического программирования, но выдвигают свои альтернативы этого программирования, требуя, чтобы оно ограничивало власть монополий и было демократическим программированием с учетом интересов трудящихся. Коммунистические партии выступают за расширение национализации промышленности и банков, причем за такую национализацию, которая не обогащала бы монополистов, а проводилась бы на демократических началах и вела бы к подрыву господства монополий.

Однако государственно-монополистический капитализм не может сам собой превратиться в социализм. Только взяв политическую власть в свои руки, революционный пролетариат может превратить государственно-монополистическую собственность в социалистическую и осуществить переход к социализму.

Итак, государственно-монополистический капитализм есть преддверие к социализму и в том смысле, что он полностью подготавливает материальные условия для социализма, и в том смысле, что он подводит народные массы к социалистической революции.

ГЛАВА XXII. КРИТИКА БУРЖУАЗНЫХ И РЕФОРМИСТСКИХ ТЕОРИЙ ИМПЕРИАЛИЗМА

Причины появления теории «народного капитализма». Для того чтобы примирить народные массы с капиталистическим строем, многие буржуазные экономисты изображают современный капитализм как строй, коренным образом отличающийся от старого капитализма; они утверждают, будто современный капитализм не только не основывается на эксплуатации народных масс, а, напротив, служит интересам народа. В этом и заключается основная идея теории «народного капитализма», получившей распространение среди буржуазных идеологов, особенно в США, после второй мировой войны.

Главной причиной того, что современные буржуазные идеологи взяли на вооружение теорию «народного капитализма», явились успехи мировой социалистической системы, которые оказывают революционизирующее влияние на народные массы капиталистических стран. Заправила капиталистического мира всячески стараются ослабить притягательную силу социализма и восстановить в народных массах своих стран подорванную веру в мощь и жизнеспособность капитализма. Ради этого они и проповедуют идею, будто современному капитализму присущ «народный» характер, а потому народным массам в капиталистических странах надо не бороться против капитализма, а поддерживать его. Таким образом *теория «народного капитализма» есть одно из проявлений антикоммунизма, типичного для современной буржуазной идеологии.*

Другая причина, побуждающая защитников буржуазного строя прибегать к теории «народного капитализма», — крайнее обострение в условиях современного капитализма социальных противоречий внутри империалистических стран, а также противоречий между империалистической буржуазией, с одной стороны, и народами экономически слаборазвитых стран — с другой. В легенде о «народном капитализме» монополисты ищут противоядия против революционирования народных масс в империалистических странах и против национально-освободительного движения в колониальных и зависимых странах.

Теория «народного капитализма» включает в себя три главных элемента; это: 1) учение о коренном преобразовании капиталистической собственности; 2) учение об «управленческой революции»; 3) учение о «революции в распределении доходов».

Критика теории «диффузии» собственности. Представители теории «народного капитализма» утверждают, что за последние десятилетия в капиталистических странах произошла коренная «трансформация» характера собственности. Это, по их словам, выражается в диффузии, то есть рассеивании, собственности на капитал среди широких народных масс путем распространения акций. Американский экономист А. Берли, восхваляя «коллективизацию капитала в корпорациях», называет распространение акционерных компаний «капиталистической революцией XX века». Итальянский экономист М. Сальвадори заявляет, что в результате покупки акций и «диффузии» собственности в США произошло «расширение капиталистического класса до уровня, когда он включает большинство населения». Отсюда он делает вывод, что в новейшее время в США имела место «демократизация капиталистической экономики и ее трансформация в по крайней мере частичный народный капитализм».

Тезис о превращении большинства населения в капиталистов несостоятелен в методологическом отношении и противоречит фактам. Прежде всего неправильно причислять любого акционера к капиталистам. Мелкие владельцы акций, к числу которых относятся часть трудящихся (фермеров, ремесленников, рабочих и служащих), отнюдь не становятся капиталистами вследствие того, что они приобрели акции на незначительные суммы. Например, какой-нибудь американский рабочий, имеющий акции на несколько сотен долларов, получает по ним ничтожный доход и живет не на этот доход, а на заработную плату. Он остается по своему классовому положению наемным рабочим и вовсе не превращается в капиталиста.

Факты опровергают буржуазную легенду о «диффузии» капиталистической собственности. Лишь небольшая часть населения капиталистических стран владеет акциями. Так, в США в 1965 году имели акции только 16% американских семей, а 84% совсем не владели акциями. При этом из низших по доходам семей (в эту категорию попадает большинство рабочих и фермеров) в 1963 году 90—93% не имели акций. Кроме того, среди

самих акционеров владение акциями распределено крайне неравномерно; кучка капиталистических магнатов сосредоточивает в своих руках подавляющую часть всего акционерного капитала. Так, в США 1% взрослого населения владел в 1920 году 60%, а в 1953 году — 76% всей суммы акций, находящихся в личной собственности. Подавляющую часть доходов по акциям присваивает кучка крупных акционеров: в США в 1957 году 10% всех налогоплательщиков получили 59% общей суммы дивидендов. И так, действительность наголову разбивает измышления, будто через владение акциями происходит рассеивание капиталистической собственности. Напротив, развитие акционерных обществ означает все возрастающую централизацию капитала.

Критика теории «управленческой революции». Так называемая «управленческая революция», по словам буржуазных экономистов, состоит в том, что руководство акционерными предприятиями перешло от капиталистов к особому слою «управляющих», который руководит предприятиями в интересах всего общества. Критика учения о трансформации капиталистического строя в некий «управленческий строй» была уже дана в главе XII, §4. Здесь ограничимся лишь двумя замечаниями.

Во-первых, *методологически неправильно судить о природе предприятий по форме управления ими.* Характер предприятий определяется не тем, кто управляет ими в административно-техническом отношении, а тем, кому принадлежат эти предприятия со всеми находящимися на них средствами производства и кто извлекает из них доход. Хотя во главе акционерных предприятий стоят специальные администраторы, тем не менее собственность на них принадлежит крупным акционерам — капиталистам, которые и присваивают подавляющую часть всех прибылей. Следовательно, акционерные предприятия полностью сохраняют капиталистическую природу.

Во-вторых, *абсолютно неверно утверждение, что администрация акционерных предприятий руководит ими в интересах всего общества.* Верить словам капиталистических магнатов, будто они и их доверенные лица («управляющие») заботятся не об извлечении максимума прибыли, а об интересах общества, имеется не больше оснований, чем считать, что американские гангстеры совершают свои налеты во имя блага человечества. «Управляющие» находятся на службе у финансовой олигархии и действуют в ее интересах.

Критика теории «революции в распределении доходов». Важную роль в теории «народного капитализма» играет положение о все большем уравнивании доходов, якобы происходящем в капиталистических странах после второй мировой войны. По словам американского экономиста С. Кузнец, в США «сравнительное распределение дохода... движется по направлению к равенству». В подтверждение этого он приводит данные, согласно которым в США доля получателей крупных доходов (составляющих 1/20 общего числа доходополучателей) в общей сумме доходов снизилась с 25% в 1919—1938 годах до 18% в 1948 году. Ссылаясь на подобные данные, некоторые буржуазные экономисты и журналисты говорят о «революции», которая якобы произошла в распределении доходов. Другие буржуазные экономисты, хотя и не пользуются этим термином, по существу стоят на таких же позициях. Например, американский экономист Дж. К. Голбрейс утверждает, что существовавший в прошлом «мир массовой бедности» ныне превратился в США в «мир изобилия».

Однако вывод об уравнивании доходов есть результат фальсификации статистических данных.

Во-первых, подсчеты С. Кузнец основаны на тех сведениях о крупных доходах, которые сообщаются самими капиталистами налоговым органам. Между тем эти сведения не заслуживают доверия, так как в целях уменьшения суммы подоходного налога получатели крупных доходов утаивают значительную часть их, сообщая налоговым органам заниженные данные о своих доходах.

Во-вторых, игнорируются факты умышленного «расщепления» капиталистами крупных доходов путем записи части этих доходов на членов своих семей и родственников, что ведет к искусственному снижению удельного веса крупных доходов.

В-третьих, из доходов высших групп С. Кузнец совершенно не учитывает так называемые «нераспределенные прибыли», которые обращаются на увеличение капиталов акционерных компаний. Это также искусственно преуменьшает размеры и удельный вес крупных доходов.

По данным прогрессивного американского экономиста В. Перло, сумма крупных доходов в

США составляла в 1948 году не около 36 млрд. долл., как утверждает С. Кузнец, а около 67 млрд. долл., причем на их долю приходилось примерно 1/3 всего национального дохода, как и до войны. Следовательно, «революция» в распределении доходов — это буржуазный миф.

Классовый смысл теории «народного капитализма». Теория «народного капитализма» прямо направлена к тому, чтобы отвлечь народные массы от борьбы против капиталистического строя и привлечь их на его сторону. Эта теория пытается внушить трудящимся, что пропасть между трудом и капиталом якобы уже исчезла в результате «диффузии» собственности, перехода экономической власти от капиталистов к управляющим и «уравнивания» доходов. Подкрашивая фасад современного капитализма под цвет социализма, теория «народного капитализма» стремится затушевать превосходство социалистической системы над капиталистической. Но в действительности «народный капитализм» столь же невозможен, как, например, «живой мертвец»; капитализм по самой своей природе есть антинародный общественный строй.

Разоблачая лживые выдумки буржуазных апологетов о «народном капитализме», Программа КПСС указывает: «Защитники буржуазного строя, стремясь удержать массы в духовном плену, изобретают все новые «теории», маскирующие эксплуататорскую природу буржуазного строя, приукрашивающие капитализм. Они уверяют, будто современный капитализм изменил свою сущность, стал «народным капитализмом», в котором происходит «рассеивание» собственности и «демократизация» капитала, исчезают классы и классовые противоречия, «уравниваются доходы» и устраняются экономические кризисы. В действительности развитие современного капитализма подтверждает правильность марксистско-ленинского учения о нарастании противоречий и антагонизмов капиталистического общества, об обострении в нем классовой борьбы».

Теория «народного капитализма» настолько грубо искажает действительность, что она быстро себя дискредитировала. Термин «народный капитализм», имевший распространение в буржуазной литературе 50-х годов, стал редко употребляться в 60-х годах.

Однако буржуазные ученые продолжают искажать сущность современного капитализма, хотя и более тонкими способами.

В 1962 году видный американский экономист Г. Минз, известный еще до второй мировой войны своими ценными исследованиями капиталистических корпораций, выступил с теорией «коллективного капитализма». Суть этой концепции состоит в следующем. По словам Минза, неправильно рассматривать акционерные предприятия как частные предприятия, так как они «объединяют труд десятков и сотен тысяч рабочих и капитал десятков и сотен тысяч инвесторов в большой производственный механизм, обслуживающий миллионы потребителей». Поэтому корпоративные предприятия Минз называет «коллективными предприятиями». Отсюда он приходит к выводу, что современный капитализм в целом есть «коллективный капитализм». Он пишет: «В настоящее время мы имеем отдельные корпоративные предприятия, в которых заняты сотни тысяч рабочих, которые имеют сотни тысяч акционеров, используют средства производства стоимостью в миллиарды долларов, обслуживают миллионы потребителей и контролируются одной управляющей группой. Это — великие предпринимательские коллективы, и система, состоящая из них, вполне может быть названа «коллективным капитализмом».

Несостоятельность этой концепции состоит в том, что она *смешивает вопрос о характере труда с вопросом о том, кому принадлежит и служат капиталистические предприятия*. Процесс труда на крупных капиталистических предприятиях действительно обобществлен, это — коллективный труд. Однако собственность на средства производства остается частной, а не общественной, хотя корпоративная капиталистическая собственность отличается от индивидуальной тем, что она принадлежит не отдельному собственнику, а группе капиталистов-собственников. Г. Минз искажает капиталистическую действительность, когда он изображает современную капиталистическую корпорацию как такой социальный институт, который якобы служит общественным интересам и имеет своим назначением благополучие и рабочих, и собственников, и потребителей. Идеализируя подобным образом крупные капиталистические компании, Г. Минз вытравляет из них их капиталистическую природу, а его определение современного капитализма как «коллективного капитализма» затушевывает подлинную суть вещей — то, что современный капитализм есть государственно-монополистический капитализм.

Исторические предпосылки развития теории «планового капитализма». Еще в начале XX века буржуазные экономисты стали приписывать монополиям роль «организующей» силы в народном хозяйстве. Например, немецкий экономист Шульце-Геверниц утверждал, будто в эпоху монополистического капитализма на смену стихийным экономическим законам все более приходит сознательная, планомерная организация народного хозяйства.

В. И. Ленин разоблачил «казенное воспевание прелестей "организованного" капитализма его апологетами, вроде Шульце-Геверница, Лифмана и тому подобными "теоретиками"». Критикуя трубадуров «организованного капитализма», В. И. Ленин указывал на то, что монополии не устраняют анархии производства и кризисов, а, напротив, усиливают и обостряют хаотичность капиталистического производства в общественном масштабе.

Теория «планового», или «регулируемого», капитализма получила развитие после первой мировой войны и имеет значительное распространение среди буржуазных экономистов в настоящее время. Создание планового хозяйства в странах мировой социалистической системы показало всему человечеству преимущества социалистической экономики перед капиталистической. При этих исторических условиях пропаганда теории «планового капитализма» стала настоящей задачей для буржуазных апологетов: с помощью этой «теории» они пытаются убедить народные массы в том, что плановость не является отличительной чертой социалистического хозяйства, что она совместима с капитализмом, что современный капитализм «трансформировался», преодолев анархию производства и власть стихийных экономических законов.

Основные положения теории «планового», или «регулируемого» капитализма.

Сторонники теории «планового капитализма» прежде всего исходят из очень расширительного толкования понятий «планирование» и «плановое хозяйство». Например, американский экономист Лорвин определяет планирование как «сознательное направление человеческой энергии для достижения разумно желаемой цели». На этом основании он утверждает, что «планирование — нормальный способ человеческого поведения» и что оно присуще любому хозяйству. Подобным же образом американские экономисты Аншен и Уормус заявляют, что «противопоставление планирования непланированию является бессмысленным» и что различные экономические системы отличаются одна от другой не наличием или отсутствием планового хозяйства, а только задачами, объемом, техникой и организацией планирования. В свою очередь, норвежский профессор Кильхау пишет: «Не существует и никогда не существовало беспланового хозяйства. Каждое хозяйство включает план».

Другим исходным пунктом теории «планового», или «регулируемого», капитализма служит ссылка на то, что в условиях современного капитализма государство якобы превратилось в решающую силу, которая определяет весь ход экономического развития общества посредством сознательно проводимой им экономической политики. Превознесение регулирующей роли буржуазного государства характерно для Кейнса и его последователей. Кейнсианцы считают, что государственное регулирование экономики способно исцелить капитализм от таких язв, как хроническая массовая безработица и периодические кризисы перепроизводства. В США подобные взгляды проповедуют А. Хансен, П. Самуэльсон и другие буржуазные экономисты. При этом особое значение приписывается сфере обращения и государственным финансам. Многие буржуазные экономисты утверждают, что путем регулирования денежного обращения, кредита, налогов и государственных расходов буржуазное государство в состоянии поддерживать платежеспособный спрос на таком уровне, чтобы обеспечить полное использование всех материальных и трудовых ресурсов общества.

Критика теории «планового», или «регулируемого», капитализма. Прежде всего в корне неправильна универсализация понятия «плановое хозяйство», имеющая место у буржуазных экономистов. Нельзя сводить плановость в политико-экономическом смысле только к постановке цели и нахождению средств для ее осуществления, как это делает, например, Лорвин. В любом обществе люди ставят перед собой определенную цель и действуют сознательно, но отнюдь не в любом обществе существует плановое хозяйство. О наличии планового хозяйства можно говорить лишь тогда, когда весь общественный труд и средства производства распределяются в сознательно организованном порядке и в надлежащих пропорциях между различными сферами и отраслями народного хозяйства, когда общество сознательно определяет направления и темпы технического прогресса, темпы роста производства и т. д. Иначе говоря, плановое хозяйство предполагает сознательную организацию всего общественного воспроизводства, а это возможно только на базе

общественной собственности на средства производства.

Сторонники теории «планового капитализма» смешивают планомерность внутри отдельных предприятий и объединений с планомерностью всего общественного производства, народного хозяйства в целом. В. И. Ленин отмечал, что в трестах имеется планомерность, но в то же время он подчеркивал, что в общественном масштабе капиталистическое производство и в эпоху империализма остается стихийным, анархическим.

Одним из коренных пороков рассматриваемой теории является отрыв плановости от характера собственности на средства производства. Так, Голбрейс, говоря о «планируемом секторе американской экономики», заявляет: «Мы имеем государственную инициативу в планировании без государственной собственности. Эти две категории более не связаны между собой неразрывно». Однако попытки оторвать плановое хозяйство от общественной собственности на средства производства и перенести это понятие на капитализм представляют собой покушение с негодными средствами.

Методологическая несостоятельность этой концепции заключается в том, что ее сторонники стоят на идеалистических позициях, выводя планирование и плановое хозяйство из воли людей и государственной власти, причем игнорируют объективные экономические условия, характер производственных отношений. При господстве частной собственности на средства производства плановое ведение народного хозяйства невозможно независимо от того, хотят этого заправилы капиталистического общества и служащее им государство или нет. Частная собственность на средства производства дробит капиталистическое хозяйство на множество частных предприятий, действующих автономно, вслепую и несогласованно друг с другом. Частная собственность исключает единство воли и цели во всем народном хозяйстве, исключает возможность планового ведения этого хозяйства. Она неизбежно порождает анархию производства, диспропорции в народном хозяйстве, стихийные рыночные колебания, смену промышленных подъемов кризисами перепроизводства, безработицу и т. д.

Теория «планового», или «регулируемого», капитализма крайне преувеличивает экономическую роль буржуазного государства. Хотя эта роль в условиях современного капитализма, несомненно, значительно больше, чем была в прошлом, тем не менее буржуазное государство и в настоящее время не держит в своих руках решающих средств производства, а потому оно не в состоянии осуществлять плановое руководство народным хозяйством в целом.

Ошибочность методологии, которой руководствуются сторонники теории «регулируемого» капитализма, состоит также в том, что они придают решающее значение сфере обращения и финансов, ставя ее над сферой производства. Именно с позиций этой меновой концепции они и предлагают через государственное регулирование денежного обращения, кредита и финансов планомерно руководить всей капиталистической экономикой, что, однако, в действительности невозможно.

Тот факт, что после второй мировой войны буржуазные государства стали осуществлять экономическое программирование и разрабатывают планы, относящиеся не только к государственному сектору, но и ко всему народному хозяйству, не дает права рассматривать современную капиталистическую экономику как плановое хозяйство. Ведь, по признанию самих буржуазных экономистов, в капиталистических странах практикуется не «императивное планирование», требующее обязательного выполнения государственных планов от всех предприятий и отраслей, а только «индикативное планирование», дающее рекомендации и разрабатывающее показатели, не обязательные к выполнению частными фирмами и компаниями.

Будучи несостоятельной в методологическом отношении и по существу, теория «планового», или «регулируемого», капитализма противоречит фактам. Несмотря на все попытки государственного регулирования, современная капиталистическая экономика характеризуется хронической недогрузкой производственного аппарата, хронической безработицей, подвержена кризисам и депрессиям. Все это несовместимо с плановым хозяйством. «Буржуазные теории о "бескризисном" и "планируемом" капитализме развеяны в прах всем ходом развития современной капиталистической экономики».

Теория «планового», или «регулируемого», капитализма имеет буржуазно-апологетическую классовую сущность: она приукрашивает современный капитализм и пытается затушевать тот факт, что плановое ведение народного хозяйства есть одно из решающих преимуществ социалистической системы хозяйства, капитализму же присущи анархия производства, стихийность.

Вместе с тем следует иметь в виду, что современная буржуазная политическая экономия выполняет две функции — апологетическую и практическую. Первая функция состоит в приукрашивании и защите капитализма, вторая же функция состоит в том, что буржуазные экономисты разрабатывают и обосновывают практические мероприятия, проводимые буржуазными государствами. Теория «планового», или «регулируемого», капитализма предназначена не только прикрывать подлинную сущность современного капитализма, но и обосновывать практически осуществляемые государственно-монополистические мероприятия.

Расовая теория империализма. Одной из главных задач буржуазно-апологетических теорий империализма является оправдание империалистической экспансии и колониальных захватов. С этой целью ряд буржуазных идеологов проповедует расовую теорию, согласно которой все расы делятся на «высшие» и «низшие», причем по самой природе вещей первые призваны господствовать над последними.

Расовая теория появилась еще в конце XIX века; ее представителями были во Франции граф Гобино, в Англии — Кид. Они утверждали, что различные расы по своей природе неравны, а так как в силу своих естественных особенностей белые расы якобы превосходят цветные по способностям и развитию, то Англия и Франция, «естественно», стали колониальными державами, а народы колоний, «естественно», попали под их господство. Расовая теория явилась попыткой оправдания колониальных захватов крупнейших империалистических держав — Англии и Франции.

В дальнейшем расовую теорию взяли на вооружение немецкие империалисты, причем в гитлеровской Германии она была возведена в ранг официальной доктрины. Свою захватническую политику немецкие фашисты оправдывали ссылками на всемирно-историческую миссию арийской «нордической расы господ», на ее призвание к мировому господству, к владычеству над прочими, «неполноценными» народами, которых они относили к «расам рабов».

Расовая теория свила себе гнездо и в США. Здесь еще после первой мировой войны была основана Англосаксонская федерация, в печатном органе которой проповедовалась идея, что англосаксы являются представителями «высшей расы», а прочие народы должны подчиняться им. После второй мировой войны расовая теория в США продолжает пропагандироваться рядом социологов (Богардус, Уорд и др.) и политических деятелей для обоснования притязаний американского империализма на мировое господство. Характерно следующее высказывание сенатора Бевериджа: «Бог... сделал нас искусными организаторами, которые должны установить порядок в мире, где царит хаос... Он сделал нас сведущими в управлении, с тем чтобы мы могли руководить дикими и беспомощными народами... И из всех рас он указал на американский народ, который должен в конечном счете привести к возрождению мира».

Расовая теория порочна в самой своей основе. Никакого деления рас на «высшие» и «низшие» не существует. Экономическая и культурная отсталость тех или иных народов объясняется не какими-то естественно присущими им «расовыми» признаками, а историческими условиями. Так, отсталость колониальных и зависимых стран явилась результатом того, что они длительное время находились под господством империалистических держав, искусственно тормозивших их развитие. Таким образом, не подчиненное положение колониальных народов происходит из их отсталости, якобы порожденной расовой принадлежностью, как лживо утверждают сторонники расовой теории, а, наоборот, самая отсталость колониальных стран в экономическом и культурном отношении есть следствие господства над ними империализма. Наглядным подтверждением этого является тот факт, что, сбросив с себя империалистический гнет, эти страны начинают быстро двигаться по пути экономического и культурного прогресса.

Несостоятельная в научном отношении расовая теория практически направлена к тому, чтобы сохранить колониальное господство империализма, внушая колониальным народам идею их «неполноценности» и неизбежности подчинения «высшей расе». Однако происходящий после второй мировой войны распад колониальной системы империализма показывает тщетность этих попыток и свидетельствует о крахе реакционной расовой теории. Многие азиатские и африканские народы, третировавшиеся империалистами как представители «низших рас», сбросили с себя политическое иго империализма, доказали свою способность самостоятельно руководить государством и в настоящее время ведут активную борьбу за экономическую независимость.

Неомальтузианская теория империализма. С помощью мальтузианской теории народонаселения (критику ее см. в главе VII, §3) многие буржуазные апологеты пытаются объяснить и оправдать империалистические захваты, утверждая, будто «перенаселенность» империалистических держав лежит в основе их экспансии. Такое использование мальтузианства получило в гитлеровской Германии и в Японии перед второй мировой войной. В частности, немецкие фашисты, сочетая расовую теорию с мальтузианством, заявляли, что немецкий народ — это «народ без пространства», так как ему якобы не хватает территории для прокормления быстро растущего населения. Вместе с тем они утверждали, что существуют «пространства без народа» — слабонаселенные страны, в которых живут «низшие» расы, неспособные использовать свои ресурсы. Отсюда делался вывод, что у Германии нет иного выхода, кроме завоевания «жизненного пространства».

В современных условиях мальтузианство поставлено на службу прежде всего американскому империализму: идеологи последнего пытаются оправдать его агрессивную политику ссылками на избыток населения в США. Один из американских мальтузианцев, В. Фогт, писал: «Бурный рост населения более опасен и представляет более непосредственную угрозу, чем водородная бомба». Таким образом, современные мальтузианцы пытаются отвлечь внимание от гонки ядерных вооружений и внушить людям мысль, будто главную угрозу для человечества представляют не империалистические агрессоры, готовящие атомную войну, а... рост народонаселения!

С помощью мальтузианской теории монополистическая буржуазия пытается «обосновать» и оправдать империалистические войны. Так, ряд современных мальтузианцев объявляет перенаселенность мира главной и неизбежной причиной войн, а в самих войнах, ведущих к гибели миллионов людей, представители этой человеконенавистнической теории видят даже «спасительное» средство против «перенаселенности» земного шара.

Несостоятельность мальтузианской теории народонаселения была выяснена в главе VII. К сказанному можно добавить только некоторые замечания, касающиеся специально мальтузианского «объяснения» империализма.

Прежде всего здесь вновь проявляется *порочность метафизической методологии*, характерной для мальтузианства. Как было выяснено в предыдущих главах, империалистическая экспансия и территориальный раздел мира характерны лишь для определенной исторической ступени развития общества — для эпохи монополистического капитализма. Между тем мальтузианцы пытаются вывести эти исторические явления из своего «вечного» закона народонаселения.

Мальтузианское объяснение империалистической экспансии и войн абсолютной «перенаселенностью» тех или иных стран противоречит фактам. В империалистических странах, осуществлявших колониальные захваты и ведших империалистические войны, прогресс техники сопровождался таким ростом производительности труда, что размеры производства материальных благ увеличивались значительно быстрее, чем росло народонаселение, то есть имело место обратное тому, что утверждают мальтузианцы. Характерно, что современные мальтузианцы (например, в США — Херцлер) договариваются даже до объявления очагами агрессии не империалистических держав, а экономически слаборазвитых стран с большой численностью населения. Здесь извращение фактов достигает апогея.

Современное мальтузианство имеет ультрареакционный характер: оно оправдывает колониальный гнет, выдавая за причину нищеты народных масс в колониях «перенаселенность» последних; оно представляет собой апологию империалистической агрессии и войн.

Теория «стадий экономического развития» — новая форма апологии империализма.

В 1960 году американский социолог и экономист У. Ростоу, занимающий ныне пост председателя Совета политического планирования при государственном департаменте, выступил с учением, по которому вся история экономического развития общества делится на следующие пять стадий: 1) традиционное общество, характеризующееся слабым развитием производства на основе «доньютоновской» науки и техники; 2) стадия создания предварительных условий для взлета, характеризующаяся ростом капиталовложений и модернизацией промышленности; 3) взлет — период, когда силы экономического прогресса растут и начинают господствовать в обществе; 4) движение к зрелости, когда современная

техника получает общее распространение и рост производства регулярно опережает рост населения; 5) эпоха высокого массового потребления, характеризующаяся перемещением центра тяжести от производства к личному потреблению.

Исходя из этой схемы, Ростоу дает свое объяснение империализма, который он всецело сводит к территориальной экспансии и войнам. При этом он связывает с различными стадиями экономического развития три вида войн: 1) колониальные войны; 2) войны, вызванные региональной агрессией, и 3) «огромные войны» XX века.

Колониальные войны Ростоу относит к XVII—XVIII векам, объясняя их, с одной стороны, соперничеством между европейскими державами, а с другой — неспособностью «традиционного общества» в отсталых странах к самоорганизации.

На второй и третьей стадиях экономического развития, по Ростоу, имели место только войны, вызванные региональной агрессией возникших тогда централизованных национальных государств; в общем же, государства были поглощены модернизацией своей экономики и не проявляли больших экспансионистских устремлений на мировой арене.

Четвертая стадия экономического развития, по словам Ростоу, породила новый вид войн — «огромные войны» XX века, так как с приближением к экономической зрелости у крупных держав возникают честолюбивые стремления к расширению внешнего могущества и они осуществляют экспансию мирового масштаба. В этом и заключается, по Ростоу, империализм.

Наконец, пятая стадия экономического развития, к которой Ростоу относит главным образом США, ведет к отказу от экспансии, поскольку внимание сосредоточивается на всестороннем удовлетворении потребностей собственного населения, а не на захвате чужих территорий.

Теория Ростоу основана на неправильной периодизации экономического развития общества, лишенной какого-либо точного научного критерия. Он разграничивает пять стадий экономического развития по пестрому набору технико-экономических признаков (степень развития техники, степень «модернизации» промышленности, объем и характер потребления и т. д.), которые не могут служить основой для научной периодизации, так как игнорируют главное — систему производственных отношений, определяемую характером собственности на средства производства.

Что касается теории империализма, то коренным пороком взглядов Ростоу по данному вопросу является *неправильное отождествление империализма с территориальной экспансией вообще*. Тем самым империализм сводится только к внешней политике, а его экономическая суть — господство монополий — совершенно игнорируется.

Неудовлетворительны и попытки Ростоу связать различные виды войн с различными стадиями экономического развития общества.

Во-первых, трактовка Ростоу колониальных войн XVII—XVIII веков есть явная апология колониализма: одной из главных причин этих войн он считает «неспособность традиционного общества к самоорганизации», а европейским державам, которые огнем и мечом покоряли колонии, истребляя колониальные народы, приписывается цивилизаторская миссия «организовать» общество в отсталых странах.

Во-вторых, поверхностно и ненаучно объяснение войн местного масштаба некоей тенденцией к региональной агрессии. Не вскрывая корней агрессивности, Ростоу идеалистически объясняет ее националистическим духовным складом, возникшим в определенных государствах неизвестно почему.

В-третьих, выводя мировые войны XX века из достижения странами ступени экономической зрелости, *Ростоу стремится разорвать внутреннюю связь между империалистическими войнами и монополистическим капитализмом*. Подчеркивая антимарксистскую направленность своей «теории», Ростоу пишет: «В той мере, в какой великие битвы XX века за господство имеют экономический базис, этот базис не лежит в империализме или в побуждениях, проистекающих из так называемой монополистической стадии капитализма». На самом же деле именно монополистический капитализм, а вовсе не какая-то «зрелость» сама по себе, породил мировые империалистические войны.

В-четвертых, Ростоу клеветнически приписывает агрессивные тенденции Советскому Союзу. Это выражается в том, что к «великим битвам XX века» он относит не только первую и вторую мировые войны, но также и «холодную войну», вину за которую он возлагает на СССР.

В-пятых, *Ростоу выступает с прямой апологией американского империализма*: современный

монополистический капитализм США он идилично изображает как общество, перешедшее к «эпохе высокого массового потребления» и лишенное агрессивного характера.

В целом теория Ростоу является антинаучной как в понимании ступеней экономического развития вообще, так и в понимании империализма.

Критика теории империализма и ультраимпериализма К. Каутского. Виднейший теоретик германской социал-демократии К. Каутский в 1914 году в статье «Империализм» писал: «Империализм есть продукт высоко развитого промышленного капитализма. Он состоит в стремлении каждой промышленной капиталистической нации присоединять к себе или подчинять все большие *аграрные* (курсив Каутского) области, без отношения к тому, какими нациями они населены». Для каутскианского определения империализма характерны: 1) сведение империализма к политике; 2) привязывание империализма к промышленному капиталу; 3) выпячивание на первый план аннексии аграрных областей.

Исходя из того, что империализм якобы не является особой стадией капитализма, а есть лишь насильственная внешняя политика, осуществляемая развитыми промышленными державами, Каутский сделал дальнейший вывод, что такая политика не обязательна для высокоразвитого капитализма, что империализм может смениться ультраимпериализмом, то есть объединением всех капиталистических держав в единый всемирный трест с прекращением конфликтов и войн между ними. Во время первой мировой войны Каутский писал: «...Не может ли теперешняя империалистская политика быть вытеснена новой, ультраимпериалистской, которая поставит на место борьбы национальных финансовых капиталов между собою общую эксплуатацию мира интернационально-объединенным финансовым капиталом? Подобная новая фаза капитализма во всяком случае мыслима». А после войны Каутский и другие правые социал-демократы заявили, что эта новая фаза ультраимпериализма уже наступила.

С каутскианской теорией империализма и ультраимпериализма солидаризировался Троцкий. Он определял империализм как захватническую политику великих держав, а во время первой мировой войны противопоставил ленинскому лозунгу о превращении империалистической войны в войну гражданскую лозунг «Соединенных Штатов Европы», под которыми он понимал «ультраимпериалистское» объединение европейских буржуазных государств.

В. И. Ленин подверг каутскианскую теорию, подхваченную Троцким, уничтожающей критике. Называя каутскианское определение империализма «никуда негодным», В. И. Ленин показал, что Каутский втрое искажил сущность империализма.

Во-первых, сводя империализм к политике промышленного капитала, *Каутский игнорировал экономическую сущность империализма — господство монополий и финансового капитала.* По этому поводу В. И. Ленин указывал: «Неверности в определении Каутского бьют в лицо. Для империализма характерен как раз *не* промышленный, а финансовый капитал».

Во-вторых, Каутский сводил империализм не к политике вообще, а исключительно к внешней политике, к аннексиям, что делало весьма однобокой и политическую характеристику империализма. В. И. Ленин подчеркивал, что «политически империализм есть вообще стремление к насилию и к реакции», притом не только во внешней, но и во внутренней политике.

В-третьих, даже и внешнюю политику империалистических держав Каутский охарактеризовал весьма неполно и неточно, указывая лишь на аннексии аграрных областей. В действительности же империалистическая экспансия не исчерпывается захватом аграрных областей, но включает в себя и захват промышленных областей; например, гитлеровская Германия временно захватила промышленные области Франции, Бельгии, СССР.

Подвергнутое выше критике понимание империализма было нужно Каутскому для пропаганды реформистской идеи, что империализм, являющийся будто бы только формой внешней политики, может быть преодолен в рамках капиталистического строя путем замены его ультраимпериализмом. В. И. Ленин не оставил камня на камне от каутскианской теории ультраимпериализма, раскрыв ее несостоятельность и реакционный смысл.

Методологическая порочность теории ультраимпериализма состоит в неправильном пользовании методом абстракции. Вывод о возможности перехода от империализма к ультраимпериализму мыслим лишь при абстрагировании от глубоких противоречий, существующих в лагере империализма и исключающих объединение всех

империалистических держав в единый всемирный трест. Однако при изучении монополистического капитализма недопустимо абстрагироваться от его коренных противоречий.

Теория ультраимпериализма ошибочна по существу, так как она игнорирует действие закона неравномерного развития. Уликая Каутского в этом, В. И. Ленин писал: «Бессодержательнейшие разговоры Каутского об ультраимпериализме поощряют, между прочим, ту глубоко ошибочную и льющую воду на мельницу апологетов империализма мысль, будто господство финансового капитала ослабляет неравномерности и противоречия внутри всемирного хозяйства, тогда как на деле оно усиливает их». Хотя временные соглашения между империалистическими державами имеют место, тем не менее постоянное объединение их в один союз с полным прекращением конфликтов между ними невозможно вследствие действия закона неравномерного развития капитализма.

Реакционный смысл теории ультраимпериализма Каутского заключался в стремлении притупить противоречия монополистического капитализма, отвлечь массы от революционной борьбы против него и внушить им мысль о возможности возврата к «здоровому» и «мирному» капитализму. Таким образом, *теория ультраимпериализма служит для оправдания оппортунистической политики.*

Критика реформистской теории «организованного», или «регулируемого», капитализма. Вслед за буржуазными экономистами правые социалисты стали пропагандировать идею постепенного исчезновения конкуренции и анархии производства в рамках монополистического капитализма. Еще до первой мировой войны Р. Гильфердинг в книге «Финансовый капитал» выдвинул положения об «организующей» роли кредита и банков в капиталистической экономике, о смягчении кризисов, о возможности создания «всеобщего картеля», который будет из единого центра регулировать все капиталистическое производство. Это были зародыши оппортунистической теории «организованного капитализма».

После первой мировой войны Гильфердинг уже прямо заявил, что господство в капиталистической экономике крупных монополий и объединение промышленного, торгового и банковского капитала в финансовый капитал означают «переход от капитализма свободной конкуренции к капитализму организованному». На съезде германской социал-демократической партии в 1927 году Гильфердинг утверждал, что капитализм в главном уже преодолел владычество слепых законов рынка, что рыночная стихия уступила место «организованному хозяйству».

После второй мировой войны правые социалисты в различных странах ревностно пропагандируют позаимствованную у буржуазных экономистов теорию «планового», или «регулируемого», капитализма. Одним из проповедников этой теории выступил видный теоретик английских лейбористов Джон Стрэчи. В книге «Современный капитализм» Стрэчи, ссылаясь на Кейнса и восхваляя его, превозносил «регулирующую» роль буржуазного государства в экономике. Искажая действительность, Стрэчи приписывает буржуазному государству способность поддерживать на устойчивом уровне совокупный платежеспособный спрос и предотвращать циклические колебания производства, способность регулировать распределение национального дохода, определять темпы расширенного воспроизводства и т. д. По словам Стрэчи, современные буржуазные правительства могут «контролировать экономический климат», то есть определять ход экономического развития общества, в результате чего «наше современное общество, взятое в целом, является более стабильным, контролируемым, управляемым организмом, чем *laissez faire* капитализм XIX века».

Теория «организованного», «планового», или «регулируемого», капитализма правых социалистов в основном повторяет аналогичную теорию буржуазных экономистов. Поэтому к ней относится вся та критика, которой эта теория была подвергнута в §2. Здесь мы ограничимся лишь немногими дополнительными замечаниями.

Выдвигая положение, что с развитием монополий постепенно сходят на нет конкуренция и анархия производства, *правые социалисты рвут с марксистской методологией, которая требует исследования единства и борьбы противоположностей в природе и в обществе.* Монополия и конкуренция представляют собой именно такое единство противоположностей, характерное для монополистического капитализма. Рост монополий, как было уже показано в главе VI, ведет к обострению, а не к исчезновению конкуренции и анархии производства. Между тем реформисты, следуя метафизическому методу мышления, рассуждают по принципу «или — или»: либо конкуренция и анархия производства, либо монополия и

плановое хозяйство. Такая методология извращает действительность.

Будучи в основном сходной с рассмотренной выше буржуазной теорией, реформистская теория «организованного», «планового», или «регулируемого», капитализма имеет и одну характерную особенность. Утверждая, будто современный капитализм стал «плановым», или «регулируемым», реформисты пытаются внушить рабочему классу и всем трудящимся, что в рамках современного капитализма уже действует социалистический принцип планомерного производства, а тем самым происходит постепенное «перерастание» капитализма в социализм. Например, в 1958 году реформистский «социалистический интернационал» заявил в своей декларации: «Социалистическое планирование... совместимо с существованием частной собственности в важных областях». В то время как буржуазные экономисты, превознося «трансформацию» капитализма, обычно не говорят о превращении его в социализм, правые социалисты прибегают именно к такому приему. *Цель реформистской концепции «планового», или «регулируемого», капитализма — подкрепить основной оппортунистический тезис — о возможности эволюционного перехода от капитализма к социализму.*

Критика современных реформистских определений империализма. Подобно Каутскому, современные реформисты сводят империализм к захватнической политике, игнорируя экономические особенности империализма как монополистического капитализма. Но они не только воскрешают, а даже ухудшают каутскианское определение империализма. В то время как Каутский все-таки связывал империализм с капитализмом, видя в нем политику, проводимую высокоразвитыми капиталистическими державами, *современные правые социалисты полностью отрывают империализм от капитализма, называя империализмом любую захватническую политику.*

Наглядными примерами этого могут служить определения империализма, даваемые западногерманским социал-демократом Теймером и английским лейбористом Стрэчи. Теймер пишет: «Всеобщее стремление государств и народов к власти есть главная основа империализма». В свою очередь, Стрэчи заявляет: «Под империализмом я понимаю процесс, посредством которого народы или нации завоевывают, подчиняют и затем постоянно господствуют (либо де-юре, либо де-факто) над другими народами или нациями».

Определения империализма, даваемые современными реформистами, отнюдь не оригинальны: они по существу повторяют положения, выдвинутые некоторыми буржуазными экономистами в начале XX века. Например, еще тогда английские экономисты Кромер и Люкас, а также шведский экономист Стеффен определяли империализм как завоевательную политику государств. При этом они находили империализм в древнем мире, ссылаясь на завоевания римских императоров. То же самое утверждают современные реформисты. Так, Стрэчи пишет: «Мы все говорим об ассирийской, римской, испанской, британской или японских империях», а потому «империализм — это существующий у людей многовековой институт господства одного народа над другим, который до сих пор был неразрывно связан с самой цивилизацией».

Коренные пороки современных реформистских определений империализма как захватнической политики вообще состоят в том, что они: 1) *игнорируют экономическую сущность империализма как монополистического капитализма*, сводя империализм только к захватам, завоеваниям, внешней политике; 2) *ставят знак равенства между внешней политикой монополистической буржуазии и внешней политикой прошлых исторических эпох*, когда власть принадлежала другим классам; между тем причины и последствия самих территориальных захватов в различные исторические эпохи неодинаковы. К современным реформистам полностью относятся слова В. И. Ленина, обращенные по адресу буржуазных экономистов начала XX века: «... "Общие" рассуждения об империализме, забывающие или отодвигающие на задний план коренную разницу общественно-экономических формаций, превращаются неизбежно в пустейшие банальности или бахвальство вроде сравнения "великого Рима с великой Британией"».

Критика теории «самоликвидации» империализма. Характеризуя империализм как господство одной страны над другой, Стрэчи в книге «Конец империи» выступил с утверждением, будто в настоящее время империализм самоликвидируется в результате предоставления империалистическими державами независимости колониям. Он это особенно подчеркивает в отношении Англии, заявляя, что «Англия внезапно превратилась в послеимперское общество», осуществив «ропуск империи». Это Стрэчи называет «наиболее добровольным процессом из всех, которые когда-либо знала история». Аналогичные

рассуждения насчет «империализма, идущего по пути самоликвидации», имеются и у французского социалиста Лора. В 1963 году английский лейборист М. Браун опубликовал книгу «После империализма», в которой излагает такие же идеи.

Подобные утверждения совершенно несостоятельны.

Во-первых, *неправильно сводить империализм к колониализму*. Империализм есть прежде всего монополистический капитализм, который продолжает существовать в странах Западной Европы, США и Японии, хотя после второй мировой войны происходит распад колониальной системы империализма.

Во-вторых, *и колониализм еще не сошел полностью с мировой арены*. Лишившись прямого политического господства над большинством бывших колониальных стран, империалистические державы для эксплуатации народов этих стран широко пользуются методами неоколониализма.

В-третьих, *крушение колониальной системы империализма происходит вовсе не в порядке «самоликвидации», а в результате упорной и победоносной национально-освободительной борьбы колониальных народов*.

Реформистская теория «самоликвидации» империализма есть в действительности апология империализма, которому приписывается добровольный отказ от колониального владычества. Эта теория извращает факты, свидетельствующие о том, что крушение колониальной системы происходит под натиском национально-освободительного движения, независимо от того, принимает ли оно форму вооруженной или же невооруженной борьбы против империализма.

Историческая почва теории «смешанной экономики». Развитие государственно-монополистического капитализма привело к разностороннему вмешательству государства в хозяйственную жизнь в интересах монополистического капитала. Реальное явление — усиление экономической роли государства, пройдя сквозь призму буржуазной идеологии, получило искаженное, как в кривом зеркале, отражение в виде учения о «революции в экономических функциях государства», выдвинутого американским экономистом Дж. М. Кларком и поддерживаемого рядом других экономистов.

Когда современные буржуазные экономисты говорят об экономической роли государства, то они большей частью превозносят ее. Государству приписывается главенствующая роль в хозяйственной жизни. Но это в корне неверно. Хотя в условиях государственно-монополистического капитализма буржуазное государство играет важную роль в экономике, эта роль вовсе не является решающей. Главные средства производства принадлежат не государству, а капиталистическим монополиям, и именно они стоят во главе хозяйства.

Основные положения теории «смешанной экономики». Суть теории «смешанной экономики» состоит в утверждении, будто современное капиталистическое хозяйство представляет собой сочетание принципиально различных секторов — частного и государственного. Один из родоначальников этой теории, американский экономист С. Чэйз, еще перед второй мировой войной утверждал, что в результате роста экономической деятельности государства капиталистическая система превратилась из системы свободного частного предпринимательства в систему «смешанной экономики», в которой частный и государственный секторы народного хозяйства взаимно дополняют друг друга, причем в частном секторе движущим мотивом хозяйственной деятельности является погоня за прибылью, а в государственном секторе — забота о благе общества.

После второй мировой войны С. Чэйз развил теорию «смешанной экономики» дальше, разграничив «неупорядоченную смешанную систему» с безработицей и кризисами, существовавшую, по его словам, в довоенные годы, и «управляемую смешанную систему», каковой может и должен быть послевоенный капитализм. «Мы можем, — писал Чэйз, — сохранить нашу смешанную экономику, однако не такую, как прежде. В противоположность прежнему способу действия мы можем реально планировать ее с некоторым пониманием и предвидением... При такой модели группы граждан в правительстве и конгрессе будут постоянно ответственны за поддержание устойчивой экономики».

К числу наиболее видных и ревностных сторонников теории «смешанной экономики» относится глава американского кейнсианства Э. Хансен. В 1957 году он характеризовал

преобразование экономики в США и Западной Европе после второй мировой войны следующим образом: «Это не был переход от частной к государственной собственности. Это был переход от индивидуалистической экономики к смешанной частногосударственной экономике с упором на социальное благосостояние». В 1960 году Хансен дал такое определение современного капитализма: «Двойственная экономика — партнерство правительственного и частного предпринимательства». Подобным же образом характеризует современный капитализм П. Самуэльсон; по его словам, «наша экономическая система — это «смешанная» система свободного предпринимательства, экономический контроль в которой осуществляется со стороны как общества, так и частных институтов».

Теорию «смешанной экономики» вслед за буржуазными экономистами проповедуют и правые социалисты. Особенностью реформистского варианта этой концепции является то, что «смешанная экономика» рассматривается как «трансформация капитализма в социализм».

Английский лейборист К. Кросленд рассматривает экономику Англии как «смешанную экономику», сочетающую капиталистические и социалистические элементы, причем капиталистические элементы заключаются в преобладании частной собственности и сохранении классовых делений, а социалистические элементы — в планировании и в том, что решающая роль в экономической жизни принадлежит государству. «Все же, — пишет он, — это не социализм. Правда, это также и не чистый капитализм; общество выполняет некоторую часть традиционных социалистических стремлений и в этой мере имеет социалистические черты». По его словам, такая «смешанная экономика имеет большие практические преимущества и находится в созвучии со склонностями английского народа».

Аналогичная концепция излагается другим лейбористским деятелем, Джоном Стрэчи. По его словам, одно из важнейших явлений современности состоит в том, что «государство превратилось из третейского судьи в участника производства», а в результате этого якобы «самая природа экономики трансформировалась». Воздействие капиталистического государства на экономику он называет «решительным отступлением от капиталистических принципов».

Критика теории «смешанной экономики». Коренными пороками теории «смешанной экономики» являются: 1) противопоставление буржуазного «государственного хозяйства» частному предпринимательству; 2) извращенная трактовка экономической роли буржуазного государства; 3) столь же извращенная трактовка социальных функций буржуазного государства.

Прежде всего необходимо подчеркнуть, что суть теории «смешанной экономики» вовсе не сводится к констатации самого факта вмешательства государства в экономическую жизнь. Не подлежит сомнению, что в капиталистических странах государство активно воздействует на экономику и что народное хозяйство капиталистических стран включает в себя государственный сектор. Однако это не дает еще основания объявлять современную капиталистическую экономику «смешанной», частногосударственной, как это делают Хансен, Чэйз и др.

О «смешанной экономике» могла бы идти речь только в том случае, если бы «частное хозяйство» и «государственное хозяйство» представляли собой два различных типа хозяйства, принципиально отличающихся друг от друга. Но это совершенно неверно. Если подходить к вопросу не с формально-юридической, а с социально-экономической точки зрения, то и частнопредпринимательское хозяйство и буржуазное «государственное хозяйство» следует отнести к одному типу хозяйства — капиталистическому.

В самом деле, тип хозяйства определяется характером собственности на средства производства, характером отношений людей в процессе производства. В частных предприятиях, принадлежащих отдельным капиталистам или акционерным компаниям, трестам и т. п., собственность на средства производства является капиталистической; принципиально такой же капиталистический характер имеет и собственность буржуазного государства. Так как государство является буржуазным, осуществляющим классовое господство капиталистов, то и собственность такого государства представляет собой только особую разновидность капиталистической собственности. Вместе с тем производственные отношения людей на предприятиях буржуазного государства остаются отношениями капиталистическими, отношениями эксплуатации, хотя в роли эксплуататора наемных рабочих в данном случае выступают не отдельные предприниматели или их объединения, а весь класс капиталистов.

Современные буржуазные экономисты не только противопоставляют капиталистический государственный сектор частному, но и извращают экономическую роль буржуазного государства. Последнее изображается ими в качестве силы, регулирующей, определяющей к движущей развитие капиталистической экономики. В действительности же, хотя экономическая роль буржуазного государства в условиях современного капитализма, несомненно, усилилась, решающей роли в капиталистической экономике государство не играет и играть не может. Например, в США в 1950 году частнокапиталистические предприятия сосредоточивали у себя 80% всех капиталов и 88% всей рабочей силы страны, то есть играли решающую роль. Следовательно, даже с точки зрения количественного соотношения между частными и государственными предприятиями нелепо утверждение о «революции» в экономической роли государства, о «трансформации» частнокапиталистической экономики в «смешанную», не говоря уже о том, что качественно предприятия буржуазного государства не представляют собой чего-то принципиально отличающегося от частнокапиталистических предприятий.

Теория «смешанной экономики» извращает не только экономическую роль, но также и социальные функции буржуазного государства, выдавая его за «государство благоденствия». Такое утверждение насквозь фальшиво.

Вмешательство капиталистического государства в хозяйственную жизнь служит отнюдь не интересам «всеобщего благосостояния», как это лживо утверждают буржуазные апологеты, а интересам монополистического капитала. С одной стороны, это государство в прямой и замаскированной форме щедро финансирует капиталистические монополии путем высокоприбыльных военных заказов и субсидий, продажи частным компаниям за бесценок государственных предприятий, предоставления за государственный счет внешних займов для форсирования товарного экспорта и т. п. С другой стороны, оно взваливает на народные массы тяжелое бремя налогов для покрытия все возрастающих государственных расходов, в первую очередь военных. Таким образом, буржуазное государство является вовсе не «государством благоденствия» для всех членов общества независимо от их классовой принадлежности, а орудием усиления эксплуатации трудящихся масс и обогащения монополистов.

Реформистский вариант теории «смешанной экономики» имеет не только общие черты с аналогичной теорией буржуазных экономистов, но и некоторые особенности, которые заключаются в следующем. Во-первых, буржуазные экономисты, называя современную капиталистическую экономику «смешанной экономикой», видят ее «смешанный» характер просто в сочетании государственного и частного секторов, реформисты же идут дальше: они утверждают, будто в этой экономике сочетаются социалистические и капиталистические элементы. Во-вторых, в то время как буржуазные экономисты обычно считают «смешанную экономику», так сказать, конечным пунктом экономического прогресса, реформисты рассматривают ее только как промежуточный пункт на мирном пути от капитализма к социализму. Иначе говоря, теория «смешанной экономики» в ее реформистском варианте тесно связана с реформистской теорией «мирного вращивания» капитализма в социализм.

Реформистская трактовка современной капиталистической экономики как соединения капитализма с социализмом не имеет ничего общего с действительностью. Она основана на явной фальсификации: огосударствление отождествляется с социализмом. Так называемый «государственный сектор» в народном хозяйстве империалистических стран является выражением государственно-монополистического капитализма, а отнюдь не социализма. В недрах капитализма создаются только объективные и субъективные предпосылки для перехода к социализму, но не возникает никакого социалистического уклада или сектора.

Социальной функцией реформистской теории «смешанной экономики» является борьба против пролетарской революции и диктатуры пролетариата. Под видом учения о «трансформации» капитализма и его мирном вращивании в социализм через «смешанную экономику» скрывается самая настоящая апология современного капитализма, которая тем более вредна и опасна, что она маскируется псевдосоциалистической фразеологией.

Единственно правильной, научной теорией империализма является ленинская теория, творчески развиваемая коммунистическими и рабочими партиями. Эта теория учит, что империализм есть высшая и последняя стадия капитализма, что империализм и социализм диаметрально противоположны и никакой постепенной трансформации одного в другой быть не может. Империализм завершил создание объективных и субъективных предпосылок для социализма, но путь к социализму идет не через «трансформацию» капитализма, а через социалистическую революцию.

Примечания

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 47.

В. И. Ленин. Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве. Полное собрание сочинений, т. I, стр. 507—508.

А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов, т. 1. М., 1935, стр. 30.

Д. Рикардо. Начала политической экономии и податного обложения. М., 1935, стр. 7.

Г. Д. Маклеод. Основания политической экономии. СПб., 1865, стр. 117.5

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 46.

П. Самуэльсон. Экономика, изд-во «Прогресс», 1964, стр. 404.

Там же, стр. 426.

П. Самуэльсон. Экономика, стр. 414.

К. Маркс. К критике политической экономии. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 13, стр. 89.

Ф. Бендиксен. Деньги. Пг., 1923, стр. 25.

J. S. Gambs. *Man, Money and Goods*. N. Y., 1952, p. 216.

И. Фишер. Покупательная сила денег. М., 1926, стр. 17.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 134.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 176.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 182.

К. Маркс. Заработная плата, цена и прибыль. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 16, стр. 134—135.

Ф. Бастиа. Экономические гармонии. «Библиотека экономистов», вып. VII. М., 1896, стр. 209.

Дж. Б. Кларк. Распределение богатства. Соцэкгиз, 1934, стр. 108.

S. Kuznets. Capital in the American Economy. N. Y., 1961, p. 15.

C. A. R. Crosland. *The Future of Socialism*. L., 1957, p. 69.

К. Маркс. Наемный труд и капитал. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 6, стр. 441.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 313.

А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов, т. 1, стр. 10.

В. И. Ленин. Развитие капитализма в России. Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 597.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 240.

Ф. Энгельс. Анти-Дюринг. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 20, стр. 210.

В. И. Ленин. Три источника и три составных части марксизма. Полное собрание сочинений, т. 23, стр. 45.

Ф. Бастиа. Экономические гармонии. «Библиотека экономистов», вып. VII, стр. 168.

Дж. Б. Кларк. Распределение богатства, стр. 40.

K. E. Bou1ding. The Economics of Peace. L., 1946, p. 211.

«Handbuch sozialdemokratischer Politik». Bonn, 1953, S. 10.

E. Arndt. Die Lohnpolitik in Einzel und Gesamtwirtschaftlicher Sicht. 1953, S. 9.

В. И. Ленин. По поводу так называемого вопроса о рынках. Полное собрание сочинений, т. 1, стр. 101.

К. Маркс. Заработная плата, цена и прибыль. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 16, стр. 154.

J. R. Hicks. *The Theory of Wages*. N. Y., 1963, p. 1.

«Encyclopaedia Britannica». 1963, vol. 23, p. 267.

Ф. Лассаль. Сочинения, т. II. М., 1925, стр. 59—60.

П. Самуэльсон. Экономика, стр. 601.

Дж. Б. Кларк. Распределение богатства, стр. 101.

«The Theory of Wage Determination. Proceedings of Conference. Held by the International Economic Association». N. Y., 1957, p. 8.

«Handbuch sozialdemokratischer Politik». Mannheim, 1953, S. 162.

М. И. Туган-Барановский. Основы политической экономии. СПб., 1915, стр. 436.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 578.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 591.

N. W. Senior. *Outlines of the Science of Political Economy*. L., 1863, p. 58.

A. Marshall. Principles of Economics. L., 1927, p. 81.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 607.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 642.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 311—312.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 315.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза». Госполитиздат, 1981, стр. 26.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 386.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 321.

Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции. ИЛ, 1959, стр. 38.

Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции, стр. 41.

Там же, стр. 123-124.

J. K. Galbraith. *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*. Boston, 1952, p. 118.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 626.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 645.

Мальтус. Опыт о законе народонаселения, т. 1. СПб., 1868, стр. 18.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 646.

Ф. Энгельс. Наброски к критике политической экономии. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 1, стр. 563.

G. J. Burch and E. Pendell. Human Breeding and Survival. N. Y., 1947, p. 42.

F. A. Pearson and Don Paarlberg. *Starvation Truths, Half-Truths, Untruths*. Itaca, 1946, p. 13

G. F. McCleary. *The Malthusian Population Theory*. L., 1953, p. 138.

Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. ИЛ, 1948, стр. 26.

Там же, стр. 29.

Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, стр. 124.

A. H. Hansen. Fiscal Policy and Full Employment. N. Y., 1946. p. 1.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 659.

Цит. по Г. Стейн. Мир, построенный на долларе. ИЛ, 1954, стр. 248.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 8—9.

В. И. Ленин. Отзыв о втором проекте программы Плеханова. Полное собрание сочинений, т. 6, стр. 238.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 30.

W. Theimer. Der Marxismus. Lehre—Wirkung—Kritik. Bern, 1950, S. 174.

«La Revue Socialiste», 1957, Avr., p. 420.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 660.

К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 772-773.

Следует иметь в виду, что понятие «промышленный капитал» относится к капиталу, вложенному в любую отрасль производства, а не только в промышленность.

К. Маркс. Капитал, т. II. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, стр. 60.

К. Маркс. Капитал, т. II. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, стр. 121.

Ф. Бастиа. Экономические гармонии. «Библиотека экономистов», вып. VII, стр. 168.

У. К. Митчелль. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. Госиздат, 1930, стр. 63-64.

К. Маркс. Капитал, т. II. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, стр. 133.

Термин «авансированный» употребляется здесь условно, причем под ним подразумевается первоначально вложенный переменный капитал. По существу не капиталист «авансирует» переменный капитал, а рабочие авансируют капиталистов, создавая стоимость до получения ими заработной платы.

Цит. по К. Маркс. Капитал, т. I. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 770.

К. Маркс, Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 284.

Е. Бем-Баверк. Критика теории К. Маркса, изд-во «Московский рабочий», стр. 36—37.

Там же, стр. 37.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 174.

Там же, стр. 197.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 196.

Ф. Энгельс. Дополнения к третьему тому «Капитала». Закон стоимости и норма прибыли. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 475.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 217.

Томас Мэн. Богатство Англии во внешней торговле. «Меркантилизм», Соцэкгиз, 1935, стр. 166.

А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов, т. I, стр. 46.

Д. Рикардо. Начала политической экономии и податного обложения, стр. 60.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 380-381.

Дж. Б. Кларк. Распределение богатства, стр. 42—43.

Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции, стр. 213.

Р. Ф. Харрод. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение к экономической политике. ИЛ, 1959, стр. 189.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 261—262.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 284.

Следует иметь в виду, что доходы монополистической буржуазии в целом значительно больше, чем монопольная промышленная прибыль, рассматриваемая в данной главе.

В. И. Ленин. Империализм и раскол социализма. Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 173.20

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 37.

Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции, стр. 380.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 309.

См. В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 344.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 309.

Такое равенство имеет место при условии абстрагирования от наличия класса землевладельцев и земельной ренты.

Приведенный пример несколько упрощает действительность: на самом деле и при наличии торгового капитала промышленные капиталисты имеют не только производительный капитал ($c+v$), но и капитал обращения.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 302.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 329.

В. И. Ленин. О кооперации. Полное собрание сочинений, т. 45, стр. 374.

В. И. Ленин. Проект резолюции о кооперативах Российской с.-д. делегации Копенгагенского конгресса. Полное собрание сочинений, т. 19, стр. 310.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 431.

I. Fisher. Elementary Principles of Economics. N. Y., 1923, p. 371.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 418.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 32.

Кроме обыкновенных акций, по которым выплачивается дивиденд, колеблющийся в зависимости от изменений величины прибыли акционерных предприятий, практикуется выпуск так называемых привилегированных акций, по которым выплачивается заранее установленный процент. В этом отношении привилегированные акции сходны с облигациями.

В. И. Ленин. Рост капиталистического богатства. Полное собрание сочинений, т. 23, стр. 186.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 485.

Кроме вкладов, поступающих в банки от клиентов, существуют так называемые мнимые вклады, которые возникают, когда банки открывают кредит своим клиентам в форме записи на их счета определенных денежных сумм.

В настоящее время в США насчитывается немногим более 14 тыс. банков.

«Ленинский сборник XXII», Партиздат, 1933, стр. 303.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 330—331.

Там же, стр. 332.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 326.

В. И. Ленин. О карикатуре на марксизм и об «империалистическом экономизме». Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 94.

В. И. Ленин. Империализм и раскол социализма. Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 164.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 344.

Р. Гильфердинг. Финансовый капитал. Соцэкгиз, 1959, стр. 301.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27. стр. 343.

Р. Гильфердинг. Финансовый капитал, стр 302.

Приводимые здесь и ниже данные о западноевропейских и японских финансовых группах относятся к 1960—1962 годам.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 357.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 337—338.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 33.

Под свободной чеканкой понимается предоставление права всем владельцам денежного металла чеканить на государственном монетном дворе монеты из слитков этого металла (бесплатно или с уплатой незначительной пошлины за чеканку).

Этот закон получил такое наименование по имени английского государственного деятеля и финансиста XVI века Томаса Грэшама. В действительности данный закон был известен еще до него.

Простой вексель есть обязательство заемщика — векселедателя об уплате известной суммы денег в определенный срок своему кредитору; переводный вексель, или тратта, есть приказ кредитора-векселедателя (трассанта) своему должнику (трассату) об уплате известной суммы денег в определенный срок.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 444.

С конца 1958 года в ряде стран (Англия, Франция, ФРГ и др.) введено так называемое конвертирование их валют, то есть предоставлено право иностранным держателям валют обменивать их (например, фунты стерлингов, франки, марки) на иностранную валюту (доллары и др.). Это, однако, не означает восстановления свободного размена банкнот на золото.

В некоторых странах (в частности — в России) избыточный выпуск бумажных денег осуществлялся государством еще в условиях феодально-крепостнического строя.

G. F. Luthringer, L. V. Chandler and D. C. Cline. *Money, Credit and Finance*. Boston, 1938, p. 140.

G. Hutton., *Inflation and Society*. L., 1960, p. 107.

Исключением была царская Россия, в которой инфляция имела затяжной характер, а устойчивая золотая валюта была введена только в конце XIX века.

В. И. Ленин. Аграрная программа социал-демократии в первой русской революции 1905—1907 годов. Полное собрание сочинений, т. 16, стр. 274.

A. Marshall. Principles of Economics. N. Y., 1927, p. 153.

T. N. Carver. The Distribution of Wealth, N. Y., 1925, p. 56.

В. И. Ленин. Аграрный вопрос и «критики Маркса». Полное собрание сочинений, т. 5, стр. 104.

В. И. Ленин. Аграрный вопрос и «критики Маркса». Полное собрание сочинений, т. 5, стр. 103-104.

Фактически, в зависимости от конкретных условий рынка, цена сельскохозяйственных продуктов может установиться ниже стоимости, но во всяком случае выше их цены производства.

Средняя норма прибыли образуется в промышленности, где происходит стихийное переливание капиталов из малоприбыльных в высокоприбыльные отрасли; по этой же норме получают прибыль и капиталисты, имеющие сельскохозяйственные предприятия.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 314.

В. И. Ленин. Новые данные о законах развития капитализма в земледелии. Полное собрание сочинений, т. 27, стр 193.

В. И. Ленин. Новые данные о законах развития капитализма в земледелии. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 193.

В. И. Ленин. Аграрный вопрос и «критики Маркса». Полное собрание сочинений, т. 5, стр. 141.

В. И. Ленин. Новые данные о законах развития капитализма в земледелии. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 192.

L. Soth. *Farm Trouble*. Princeton, 1957, p. 59.

«Berichte über Landwirtschaft», B. XL, II, I, 1962, S. 104.

В. И. Ленин. Новые данные о законах развития капитализма в земледелии. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 218.

В. И. Ленин. Новые данные о законах развития капитализма в земледелии. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 224.

А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства, т. 1, стр. 47-48.

К. Маркс. Капитал, т. II. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, стр. 444.

В. И. Ленин. Развитие капитализма в России. Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 39.

К. Маркс. Капитал, т. II. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, стр. 356.

К. Маркс. Капитал, т. II. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, стр. 563.

В. И. Ленин. По поводу так называемого вопроса о рынках. Полное собрание сочинений, т. 1, стр. 81.

Там же, стр. 80.

В. И. Ленин. Развитие капитализма в России. Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 41.

В. И. Ленин. Развитие капитализма в России. Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 46.

В. И. Ленин. Еще к вопросу о теории реализации. Полное собрание сочинений, т. 4, стр. 81.

В. И. Ленин. Еще к вопросу о теории реализации. Полное собрание сочинений, т. 4, стр. 69—70.

В. И. Ленин. Развитие капитализма в России. Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 42.

Это — в условиях чистого капитализма. Кроме того, в конкретной капиталистической действительности к числу основных, или первичных, доходов относятся доходы мелких товаропроизводителей.

К. Маркс. Морализирующая критика и критицирующая мораль. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 4, стр. 308—309.

Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, стр. 99.

Там же.

Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, стр. 367.

Р. Ф. Харрод. К теории экономической динамики, стр. 114.

E. Domar. *Essays in the Theory of Economic Growth*. N. Y., 1957, p. 8.

Р. Ф. Харрод. К теории экономической динамики, стр. 121.

C. Clark. *National Income and Outlay*. L., 1937, pp. 4—5.

S. Kuznets and K. Goldsmith. *Income and Wealth of the United States*. Cambr., 1952, p. 29.

A. H. Hansen. Fiscal Policy and Full Employment. N. Y., 1946, p. 3.

C. S. Schoup. Principles of National Income Analysis. Cambr., 1947, p. 76.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 380.

Ф. Энгельс. Анти-Дюринг. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 20, стр. 280.

В. И. Ленин. Что такое «друзья народа» и как они воюют против социал-демократов? Полное собрание сочинений, т. I, стр. 177.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 8.

Для рынка важен именно платежеспособный спрос, а не потребности. Например, хотя безработные имеют ряд неудовлетворенных потребностей, они не в состоянии предъявлять спрос на рынке.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25. ч. I, стр. 268.

В. И. Ленин. Заметка к вопросу о теории рынков. Полное собрание сочинений, т. 4, стр. 48.

У. Митчелль. Экономические циклы. ГИЗ, 1930, стр. 391.

К. Маркс. Письмо Ф. Энгельсу от 2 марта 1858 г. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 29, стр. 237.

В. И. Ленин. Капитализм в сельском хозяйстве. Полное собрание сочинений, т. 4, стр. 151.

Если принять уровень 1929 года за 100, то в 1937 году объем промышленного производства составил в США только 92,2, а во всем капиталистическом мире — 103,5%.

Эта (как и приводимые ниже) цифра характеризует степень падения промышленного производства по месячным показателям и потому больше, чем приведенная ранее цифра (8%), относящаяся к целому году.

К. Маркс. Письмо Ф. Энгельсу от 4 ноября 1864 г. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 31, стр. 14.

Ф. Энгельс. Анти-Дюринг. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 20, стр. 289.

М. И. Туган-Барановский. Периодические промышленные кризисы. Изд-во «Книга», 1923, стр. 205.

«Financing American Prosperity», N. Y. 1945, p. 12.

К. Маркс. Теории прибавочной стоимости, ч. II. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. II, стр. 589.

Ж. Сисмонди. Новые начала политической экономии, т. I. Соцэкгиз, 1936, стр. 319.

К. Родбертус. Экономические сочинения. Соцэкгиз, 1936, стр. 183.

В. И. Ленин. К характеристике экономического романтизма. Полное собрание сочинений, т. 2, стр. 159.

L. W. Mints. Monetary Policy for a Competitive Society. N. Y., 1950, p. 121.

К. Маркс. К критике политической экономии. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 13, стр. 162.

«Архив Маркса и Энгельса», т. IV. Партиздат, 1935, стр. 41.

Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, стр. 312.

Там же.

P. Drucker. Die nächsten zwanzig Jahre. Dusseldorf, 1957, S. 69.

Следует иметь в виду, что понятие «капиталистическая система мирового хозяйства» является более узким по сравнению с понятием «мировая капиталистическая система». Первое понятие охватывает только международные экономические отношения в рамках капиталистической системы, последняя же характеризуется и экономическими, и политическими, и прочими общественными отношениями.

В. И. Ленин. Предисловие к брошюре Н. Бухарина «Мировое хозяйство и империализм». Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 95.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., Т. 25, ч. I, стр. 261.

К. Маркс. Капитал, т. III. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, ч. 1, стр. 281.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 360.

Разумеется, вывоз капитала — это только один из многих факторов, определяющих темпы экономического развития страны.

В. И. Ленин. Капитализм и иммиграция рабочих. Полное собрание сочинений, т. 24, стр. 89.

В. И. Ленин. Капитализм и иммиграция рабочих. Полное собрание сочинений, т. 24, стр. 89.

Так называемый «текущий платежный баланс» не включает в себя вывоза и ввоза капитала.

Централизованными называются золотые запасы центральных банков, правительств, государственных валютных органов и международных организаций.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 364.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 367.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 373.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 380.

В. И Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 382.

Следует различать термины «колониальные державы» и «колониальные страны». Колониальными державами называют державы, владеющие колониями, а колониальными странами — страны, находящиеся в чужом владении.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 374.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 305.

См. J. Pratt. *Expansionist* of 1898. N. Y., 1951, p. 9.

20 T. Adam. Modern Colonialism. N. Y., 1955, p. 1.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 394.

В. И. Ленин. Предисловие к брошюре Н. Бухарина «Мировое хозяйство и империализм». Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 94.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 10.

«Материалы XXIII съезда КПСС». Политиздат, 1966, стр. 10.

В. И. Ленин. Военная программа пролетарской революции. Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 133.

В. И. Ленин. О лозунге Соединенных Штатов Европы. Полное собрание сочинений, т. 26, стр. 354.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 386—387.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 386.

Там же.

См. В. И. Ленин. Империализм и раскол социализма. Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 163.

Прилагательное «империалистическая» необходимо для того, чтобы не смешивать эту монополию с такими видами монополии, которые существовали еще до эпохи империализма (монополия капиталистического хозяйства на землю, монополия частной собственности на землю).

В. И. Ленин. Империализм и раскол социализма. Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 163.

В. И. Ленин. О карикатуре на марксизм и об «империалистическом экономизме». Полное собрание сочинений, т. 30, стр. 116.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 396—397.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 425.

«Материалы XXIII съезда КПСС», стр. 12—13.

В. И. Ленин. О борьбе внутри итальянской социалистической партии. Полное собрание сочинений, т. 41, стр. 425.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 5.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 25.

«Документы Совещания представителей коммунистических и рабочих партий». Госполитиздат, 1960, стр. 33—34.

«Документы Совещания представителей коммунистических и рабочих партий», стр. 14.

«Архив К. Маркса и Ф. Энгельса», т. IV. Партиздат, 1935, стр. 29.

«Economic Report of the President», 1963, Jan., p. 9.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 32.

W. W. Rostow. *The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto*, Cambr., 1960, p. 9.

S. Kuznets. Six Lectures on Economic Growth. N. Y., 1961, p. 15.

Ibid., p. 112.

Термин «конвергенция» применяется в биологии для обозначения сходств, появляющихся у различных видов организмов в результате их приспособления к относительно одинаковым условиям жизни.

«Business Week», 1965, Oct., p. 202.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 59.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 44.

«Документы Совещания представителей коммунистических и рабочих партий», стр. 34.

«Документы Совещания представителей коммунистических и рабочих партий», стр. 34.

«Материалы XXIII съезда КПСС», стр. 186.

H. Rudin. Guinea Outside the French Community. «Current History», 1959, July, p. 15.

H. Roberts. *Russia and America Dangers and Prospects*. N. Y., 1956, p. 137.

N. Buchanan and H. Ellis. *Approaches to Economic Development*. N. Y., 1955, p. 376.

Ф. Энгельс. Послесловие к работе «О социальном вопросе в России». К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 22, стр. 445—446.

В. И. Ленин. II Конгресс Коммунистического Интернационала 19 июля — 7 августа 1920 года. Полное собрание сочинений, т. 41, стр. 246.

«Материалы XXIII съезда КПСС», стр. 184.

«Indian Express», 1956, Dec. 5.

В. И. Ленин. Седьмая (апрельская) Всероссийская конференция РСДРП (б). Полное собрание сочинений, т. 31, стр. 355.

В. И. Ленин. Война и революция. Полное собрание сочинений, т. 32, стр. 83

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 26—27.

«Материалы XXIII съезда КПСС», стр. 10.

В. И. Ленин. Грозящая катастрофа и как с ней бороться. Полное собрание сочинений, т. 34, стр. 193.

M. Salvadori. *The Economics of Freedom, American Capitalism Today*. L., 1959, pp. 65—66.

S. Kuznets. Economic Development and Inequality of Incomes. «The American Economic Review», 1955, March, p. 4.

J. K. Galbraith. *The Affluent Society*. Cambr., 1958, p. 2.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 52.

G. Means. Pricing Power and the Public Interest. N. Y., 1962, p. XIX.

G. Means. *The Corporate Revolution in America*. N. Y., 1962, p. 51.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 342.

L. Lorwin. *Time for Planning*. N. Y., 1945, pp. 5, 7.

M. Anshen, F. D. Wormuth. Private Enterprise and Public Policy. N. Y., 1954, p. 709.

W. Kielhau. Principles of Private and Public Planning. L., 1951, p. 16.

J. K. Galbraith. *Economic Development in Perspective*. Cambr., 1962, p. 34.

«Программа Коммунистической партии Советского Союза», стр. 27.

W. Fogt. People! Challenge to Survival. N. Y., 1960, p. 224.

W. W. Rostow. *The Stages of Economic Growth A Non-Communist Manifesto*. Cambr., 1960, p. 121.

Цит. по В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 388.

Там же, стр. 415.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 389.

Там же, стр. 388.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 392.

Р. Гильфердинг. Капитализм, социализм и социал-демократия. Изд-во «Московский рабочий», 1928, стр. 32.

J. Strachey. *Contemporary Capitalism*. L., 1956, pp. 206, 208.

«Sozialistische Weltstimmen». Berlin — Hannover, 1958, S. 300.

W. Theimer. Der Marxismus. Bern, 1957, S. 148.

J. Strachey. *The End of Empire*. L., 1959. p. 7.

J. Strachey. *The End of Empire*. L. 1959, p. 191.

В. И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Полное собрание сочинений, т. 27, стр. 379.

J. Stracey. *The End of Empire*, p. 7.

L. Lauraf. Problems actuels du socialisme. P., 1957, p. 90.

S. Chase. *For This we Fought*. N. Y., 1946, p. 92.

A. H. Hansen. *The American Economy*. N. Y., 1957, p 10.

A. H. Hansen. Economic Issues of the 1960-s. N. Y., 1960, p. 45.

C. A. Crosland. *The Future of Sosialism*. L., 1957, p. 115.

Ibid., p. 440.

J. Strachey. *Contemporary Capitalism*, p. 33.

Ibid., p. 208.