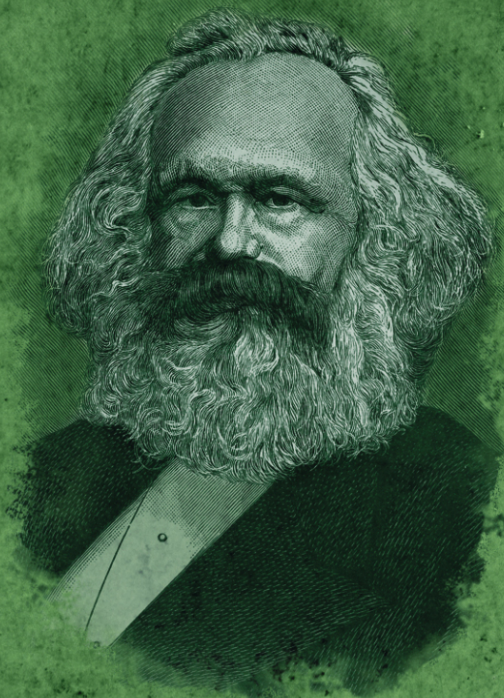


КЛАССИКА ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЫ. ЛУЧШЕЕ



КАРЛ
МАРКС

КАПИТАЛ

ПОЛНАЯ КВИНТЭССЕНЦИЯ
3-Х ТОМОВ

Классика истории и культуры

Карл Генрих Маркс

**Капитал. Полная
квинтэссенция 3-х томов**

«Издательство АСТ»

1867

УДК 330.1
ББК 65.02

Маркс К.

Капитал. Полная квинтэссенция 3-х томов / К. Маркс —
«Издательство АСТ», 1867 — (Классика истории и культуры)

ISBN 978-5-17-112473-1

«Капитал» – главный труд немецкого экономиста и политического деятеля Карла Маркса, несомненно, оказавший влияние на мировую историю. Данное издание – это основные положения и идеи содержащиеся в «Капитале», обработанные немецким экономистом и политиком Ю. Борхардтом. Как отмечает сам Борхардт, ему «удалось передать теорию учения в правильной форме», что «дает ключ непосвященному или новичку к ее пониманию». Книга будет интересна как специалистам, так и всем интересующимся вопросами социально-экономических теорий. В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

УДК 330.1

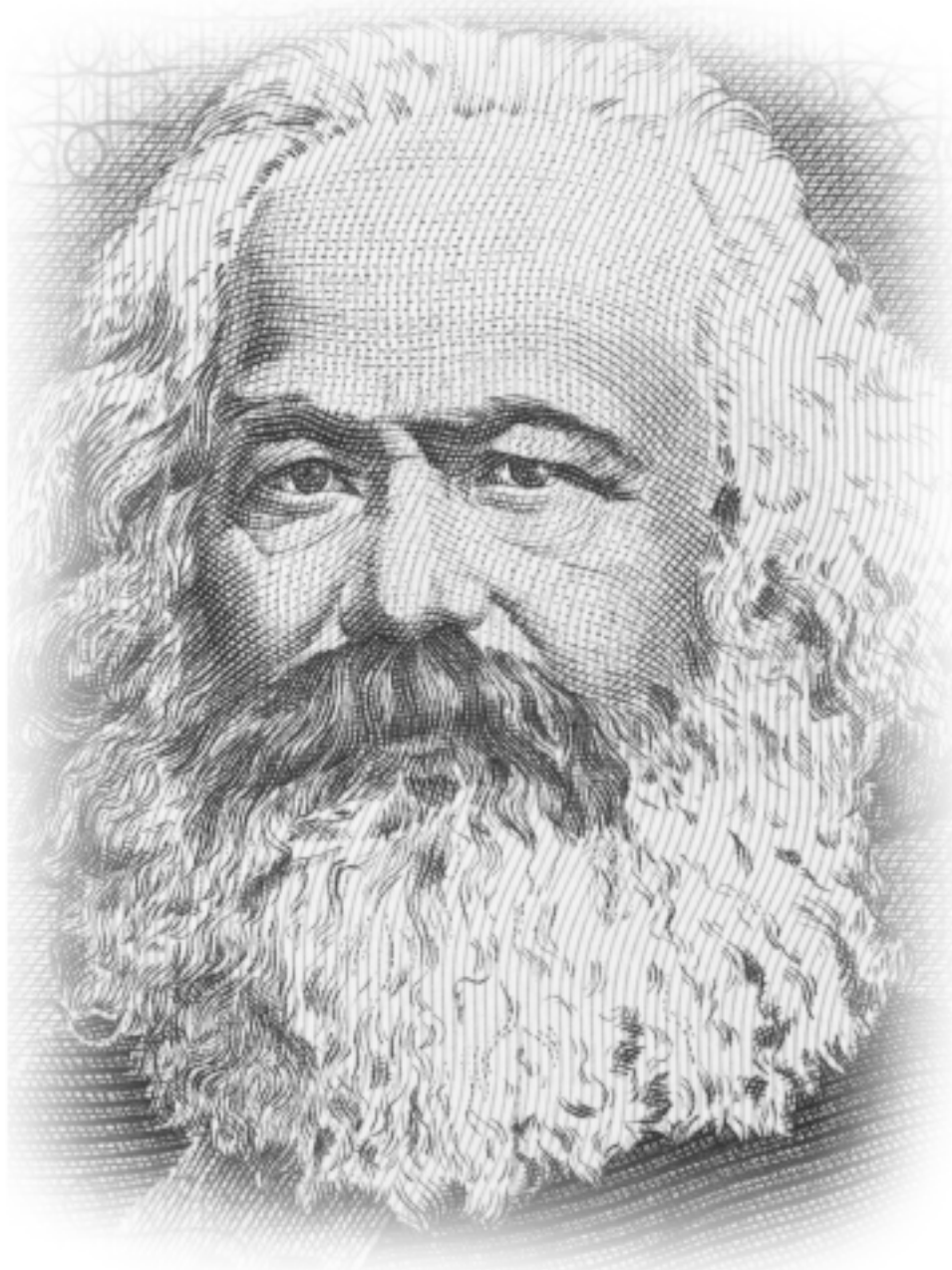
ББК 65.02

ISBN 978-5-17-112473-1

© Маркс К., 1867
© Издательство АСТ, 1867

Содержание

От переводчика	6
Предисловие к третьему изданию	8
Предисловие составителя к первому изданию	9
Глава 1	14
Глава 2	17
Глава 3	20
Глава 4	23
Глава 5	26
Глава 6	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32



Карл Маркс
Капитал. Полная квинтэссенция 3-х томов

© Оформление. ООО «Издательство АСТ», 2019

* * *

От переводчика

Предлагаемая книга Ю. Борхардта представляет собою обработку всех трех томов «Капитала» Маркса, сведенных составителем в сравнительно небольшой объем. Потребность в такой книге доказывается уже тем, что в течение трех лет после своего появления в Германии она выдержала там четыре издания, – успех довольно редкий для этой страны, особенно принимая во внимание тяжелые послевоенные годы. Уже это одно, а также необычайный интерес к марксизму среди нашей молодежи, оправдывает выпуск книги в свет на русском языке Государственным издательством.

Книга Борхардта составлена главнейшим образом из дословных или почти дословных извлечений из трех томов «Капитала». Переводчик вообще избегал давать свой перевод этих извлечений, считая более целесообразным передавать их в имеющемся уже русском переводе И.И. Степанова, достоинства которого общепризнаны¹. Лишь в редких случаях та или иная трудная для понимания фраза этого в общем дословного перевода излагалась в более доступной форме, а также иностранные слова и иностранная транскрипция собственных имен по возможности заменялись русскими.

Исходя из интересов читателя, переводчик не мог оставить в полной неприкосновенности самый текст книги Ю. Борхардта. В некоторых, правда весьма немногочисленных, случаях произведенные составителем сокращения (в общем вполне удачные) явно ухудшают текст «Капитала», а главное, делают для читателя непонятными некоторые важные положения Маркса или даже затемняют их. В этих случаях переводчик счел необходимым восстановить подлинный текст «Капитала».

Так, в главе 9, в отделе «Разделение труда и мануфактура», сделана вставка в начале параграфа «Разделение труда в мануфактуре и обществе» (заголовок которого также взят из «Капитала» и у Борхардта отсутствует), так как иначе осталось бы не вполне ясным весьма важное противопоставление общественного и технического разделения труда.

В главе 13, о накоплении, составитель опустил приведенное у Маркса в этом месте определение «первоначального накопления», которое нами восстановлено.

Неудачное сокращение произведено составителем в главе 18 («Торговая деятельность»). В соответствующем месте «Капитала» Маркс указывает на то, что обращение товаров не всегда сопровождается их перемещением с места на место. «С другой стороны, – говорит он, – в царстве инков транспортная промышленность играла большую роль, *хотя общественный продукт не обращался, как товар, не распределялся посредством меновой торговли*» («Капитал», Т. II, с. 122). В этой фразе составителем выброшен весь конец, набранный у нас курсивом, вследствие чего и первая половина фразы Маркса лишается всякого смысла. Поэтому выброшенный Борхардтом конец фразы нами восстановлен. И в других местах сделаны кое-где незначительные добавления из «Капитала» для улучшения связности изложения.

К числу промахов Борхардта следует, несомненно, отнести и то, что он не сохранил произведенного Марксом разделения больших глав на отделы и параграфы, а также выбросил и их заголовки, а иногда соединял вместе по нескольку глав «Капитала», также уничтожая их индивидуальные названия, – прием, несомненно, антипедагогический и представляющий ничем не оправданное ухудшение подлинного текста «Капитала» и его планировки. Так как расчленение обширной темы на последовательный ряд более мелких подразделений, бесспорно, облегчает как усвоение материала, так и восстановление его в памяти, то нами по возможности восстановлено проведенное в «Капитале» разделение больших глав на разделы и параграфы, носящие свои заголовки.

¹ Маркс К. Капитал. Т. I, II, III. М.: Госиздат, 1923–1925.

Для примера укажем, что в отделе «б» большой 9-й главы, озаглавленном «Разделение труда и мануфактура» и сохраняющем последовательность изложения «Капитала», нами восстановлено, по «Капиталу», разделение его на следующие параграфы:

1. «Двойное происхождение мануфактуры».
2. «Частичный рабочий и его орудие».
3. «Две основные формы мануфактуры».
4. «Разделение труда в мануфактуре и в обществе».
5. «Капиталистический характер мануфактуры».

В главе 14 «Первоначальное накопление» проведено разделение на параграфы:

1. «Тайна первоначального накопления».
2. «Обезземеление крестьянства».
3. «Кровавое законодательство против экспроприированных с конца XV в. (законы с целью понижения заработной платы)».
4. «Возникновение капиталистических фермеров».
5. «Обратное влияние земледельческой революции на промышленность. Создание внутреннего рынка для промышленного капитала».
6. «Возникновение промышленного капиталиста».

Такого же рода разделение глав и больших отделов на параграфы проводилось нами систематически и в других частях книги. За указанные поправки к тексту Борхардта, носящие лишь редакционный характер, на нас, вероятно, не посетует читатель, которому они, надеемся, лишь облегчат трудную работу изучения Маркса.

С. Алексеев
1925 г.

Предисловие к третьему изданию

Со времени появления на книжном рынке настоящего общедоступного издания «Капитала» Маркса прошел год и девять месяцев. В течение этого времени распространение книги было прервано по меньшей мере на шесть месяцев – частью по общеполитическим и экономическим причинам, как то: капповский мятеж, хозяйственные депрессии и т. п., частью же замедлением печатания 2-го издания. Можно сказать, следовательно, что всего лишь за 15 месяцев было выпущено в обращение 10 000 экземпляров и, несмотря на это, спрос на книгу остается настолько сильным, что оказалось необходимым 3-е издание.

Говоря откровенно, должен сознаться, что я отнюдь не удивлен этим успехом. Еще несколько десятилетий назад я был уже слишком глубоко убежден в необходимости такой книги. И я не сомневаюсь даже, что успех наступил бы еще скорее, если бы этому не мешали столь досадные в наш капиталистический век денежные вопросы. Коммерческая пропаганда в настоящее время невероятно дорога, а все те несколько человек, которые поддерживали меня до сих пор при издании этой книги, отнюдь не принадлежат к числу счастливых обладателей капиталов.

Разумеется, я не настолько нескромен, чтобы приписывать большой успех книги исключительно своей работе. Знание учения Маркса как раз теперь стало безусловной необходимостью для сотен тысяч духовно пробужденных людей.

Все же я считаю себя вправе сказать, что мне в общем и целом, может быть, удалось передать теорию учения в правильной форме, которая, с одной стороны, дает верное воспроизведение ее смысла и содержания, а с другой – дает ключ непосвященному или новичку к ее пониманию. Я заключаю об этом из многочисленных заметок, которые были посвящены этой книге в прессе и которые, насколько мне известно, все отзываются о ней с похвалой. Здесь наблюдается редкий случай, что все направления рабочего движения, а вместе с ними даже и буржуазная пресса, оказались единодушными.

Пользуюсь случаем, чтобы еще раз подчеркнуть своим читателям: нельзя забывать, что работа Маркса осталась незаконченным торсом, и не только с внешней стороны, не только в том смысле, что автору не удалось дать самому окончательную шлифовку подготовленному к печати изложению, но и по содержанию. Ход мыслей внезапно обрывается. Поэтому нельзя удивляться, что и настоящая небольшая книжка тоже внезапно обрывается. И в этом заключается одна из причин трудности для понимания. И здесь жареные голуби не влетают читателю в рот. Чтобы усвоить содержание, нужно его проработать. Но эта работа настоящим моим изданием существенно облегчается, и я надеюсь, что благодаря ей некоторые лица впервые оказываются в состоянии читать самостоятельно и понимать оригинальную работу.

Быть может, немецкому читателю будет небезынтересно, что тем временем появился *английский* перевод книги, русский же перевод готовится к печати.

Присоединенный к настоящему изданию *указатель* послужит к облегчению справок и нахождения определенных мест.

Юлиан Борхардт

Берлин – Лихтерфельде.

Декабрь 1921 г.

Предисловие составителя к первому изданию

С германской ноябрьской революции 1918 г. началась эра социализма. Социализм и социализация – лозунги дня. Но что такое социализм? Ознакомление с основами социализма является теперь настоящей необходимостью не только для образованного человека, но и для всякого.

Основателем научного социализма был Карл Маркс (родился в 1818 г. в Трире, умер в 1883 г. в Лондоне). В его главном труде «Капитал» объединены основы социалистического учения. Таким образом, познакомиться с этой книгой – в настоящее время неизбежный долг каждого, кто хочет понять развитие нашего времени или же принять в нем активное участие.

Однако исполнить этот долг отнюдь не легко. Тот, кто хочет прочесть «Капитал», наталкивается на множество затруднений. Можно сказать даже, что для непосвященного эта книга вообще недоступна. А ведь таких большинство.

Прежде всего укажем на огромные размеры работы. В трех ее томах – не менее 2200 больших печатных страниц. Кто же может их прочесть, не посвящая себя специально этой работе, а наряду с этим занимаясь своим делом? К этому присоединяется еще необыкновенно трудный для понимания способ выражаться. Угодники и льстецы, окрашивающие все черты великого человека в розовую краску, утверждают, будто у Маркса – ясный, меткий, легко понимаемый стиль. Это неверно даже относительно его мелких произведений, писанных для газет. Кто же утверждает это относительно его экономических работ, тот попросту говорит неправду. Чтобы понять его способ выражаться, нужно глубокое проникновение, большое умственное напряжение, любовное углубление в работу, а также – и не на последнем счете – действительно обширное специальное экономическое образование. Причину такой тяжеловесности легко понять: Маркс проделал необычайную работу мысли. Он овладел всем, что было достигнуто до него экономической наукой, и в огромной степени умножил этот материал собственным исследованием, он продумал все хозяйственные проблемы и как раз важнейшие из них привел к совершенно новым решениям. При этом содержание так захватывало весь его дух, всю его энергию, что форме он не придавал никакого значения. Наряду с полнотой мысли, неотступно его занимавших, способ выражения был для него безразличен. Притом же он, конечно, уже не замечает того, что бесчисленное множество вопросов, которые ему были столь знакомы и казались сами собой понятными, могут представить величайшие трудности для других, не обладающих столь обширными знаниями. Едва ли он даже думал писать для непосвященных. Он стремился дать научный труд для специалистов.

Как бы то ни было, несомненно, что трудность изложения может быть преодолена лишь при такой затрате времени и энергии, какими непосвященные совершенно не располагают.

А к этому присоединяется еще третья и величайшая трудность: труд Маркса с первой до последней буквы как бы отлит из одного куска; различные части его учения до такой степени тесно связаны между собой, что ни одна не может быть правильно понята без знания других. Кто принимается за чтение первых глав, тот, естественно, не может еще знать, что содержится в следующих, и потому будет иметь ложное представление об этом учении, пока не проштудирует все три тома до конца.

Эта трудность увеличивается еще тем, что Маркс не смог закончить своего труда. Лишь первый том «Капитала», появившийся в 1867 г., был им написан до конца и приготовлен к печати. Остальные два тома были выпущены лишь после его смерти другом его Фридрихом Энгельсом². Но эти два тома еще не созрели для печати, и Энгельс не раз включает в книгу наброски, в которых Маркс хоть как-нибудь выражает на бумаге свои мысли. Это приводит к

² Второй том – в 1885 г., а третий, в двух частях, – в 1894 г.

бесчисленным повторениям. Читатель, не знакомый с делом (а широкая публика не может быть с ним знакома), с изумлением видит, как одна и та же мысль высказывается другими словами все снова и снова раз десять, пятнадцать, а то и больше, и не понимает зачем. Поэтому даже специалисты обыкновенно ограничиваются чтением первого тома и потом, естественно, ложно понимают то, что Маркс хотел сказать. То же еще в большей степени относится к широкой публике, каковы, например, рабочие социал-демократы, которые, быть может, с колоссальной затратой своих свободных часов прочитывают до конца первый том, но чтение второго и третьего томов откладывают впредь до отдаленного будущего.

По всем этим основаниям мне еще задолго до войны была ясна настоятельная необходимость сделать «Капитал» удобочитаемым для бесчисленного множества жаждущих познакомиться с его содержанием, но не имеющих возможности сделать из этого часть своей жизненной работы. При этом, разумеется, задача состоит не в популяризации учения Маркса, которая заключалась бы в том, чтобы кто-нибудь другой в самостоятельной обработке и другими словами постарался сделать понятным то, чему учит Маркс. Такого рода работ существует достаточно. Они часто страдают тем, что сам автор знает только первый том, а остальные два считает ненужными. Нет, задача состоит в том, чтобы *предоставить говорить самому Марксу*, представить его работу, его собственные слова в таком виде, чтобы каждый мог понять их с затратой некоторого времени и усилий.

Такова была задача, которая уже в течение многих лет стояла перед моим умственным взором³. Война с ее вынужденным досугом дала мне необходимое для этого время. Эту свою работу я предлагаю публике и должен еще сказать, на каком основании я счел себя правомочным и способным к ней и как я поступал при ее исполнении.

* * *

Если я считаю нужным сказать несколько слов о своей компетентности для этой работы, то это лишь ввиду политических условий, сложившихся в Германии вследствие мировой войны. Я предвижу, что те круги прежней социал-демократической партии, которым не нравится моя политическая деятельность, постараются объявить меня невеждой, ничего не понимающим в Марксе и не имеющим права браться за такую работу. Я хочу заранее это предотвратить, особенно ради того, чтобы избавить такого рода противников от стыда, который необходимо должна была бы на них навлечь такая попытка. Поэтому я вкратце сообщу следующее.

В 1909 г. появилась моя небольшая работа об «Основных понятиях экономического учения», представляющая популяризацию учения Маркса о стоимости и прибавочной стоимости. «Гамбургское эхо», которое с того времени перекочевало на крайнее правое крыло партии и, следовательно, находится в самой резкой оппозиции к представляемому мною течению, но сейчас редактируется еще теми же лицами, что и тогда, писало 7 февраля 1909 г. о названной брошюре:

«...Мы очень рады возможности отдать должное работе *Юлиана Борхардта*; в ней центральные мысли марксистской экономики популяризованы превосходно. Как кратко, просто и ясно, например, резюмированы на первой странице положения теории прибавочной

³ Следовательно, это совершенно иная задача, чем та, которую (например, пытается разрешить так называемое «народное издание» («Капитала») Каутского и Экштейна. Последнее ограничивается переводом на немецкий язык иностранных слов и цитат. Далее, оно охватывает лишь первый том на 700 с. большого формата. 2-й и 3-й тома, представляющие гораздо больше трудностей, едва ли поддаются подобной обработке. А если бы это и случилось, то опять-таки оказался бы труд в 2000 с., в который мог бы углубиться только тот, у кого для этой цели очень много времени и много денег.

стоимости! Подробности о стоимости и труде, а также о прибыли с капитала выделены в две последние из шести глав, удачно разбитых на параграфы, и изложены не менее общедоступно.

Не отягощая изложения, автор в немногочисленных положениях освещает в отделах о кооперации и разделении труда их историческое развитие, поскольку оно помогает лучшему пониманию капиталистического производства.

Как говорит автор в предисловии, он хотел дать не законченную систему экономического учения, а лишь ход мыслей, лежащих в основе первого тома «Капитала» Маркса. Это ему удалось превосходно, и мы не задумываемся горячо рекомендовать книжку тем, кто еще не имеет надлежащего представления об экономической стороне марксизма, как введение в его изучение».

На этом можно покончить с вопросом о моей компетентности для предлагаемой здесь работы. К этому можно еще прибавить, что вот уже около 30 лет, как мне приходится специально и самым усиленным образом заниматься «Капиталом» Маркса, и что уже 20 лет назад я по поручению Брюссельского института социальных наук вместе с бельгийским товарищем Вандеридтом перевел на французский язык 2-й и 3-й тома «Капитала»⁴.

* * *

Теперь еще несколько слов о том, каким образом я старался выполнить поставленную себе задачу. Я должен был стремиться к тому, чтобы до последних пределов возможности оставить нетронутыми *подлинные слова Маркса* и ограничить свою работу лишь *выкидками и перестановками*. Как я упомянул уже выше, трудность понимания работы Маркса в значительной степени зависит от того, что для правильного понимания одной части требуется, собственно, уже знание всех других. Едва ли будет преувеличением сказать, что на непосвященного, впервые дерзающего приступить к этой работе, первые отделы производят впечатление какой-то китайской грамоты. Причина заключается именно в том, что он еще не имеет представления о духе книги и о ее способе подхода к вещам. Чтобы приобщиться к ним, необходимо знание весьма важных параграфов, помещенных лишь в 3-м томе. Поэтому мне уже заранее было ясно, что мне придется совершенно видоизменить последовательность мыслей и их изложения. Многие из вошедшего в 3-й том надо было переместить в самое начало. Да и вообще мне неоднократно приходилось соединять вместе текст, размещенный по различным и часто очень удаленным одна от другой главам, другие места, наоборот, разъединять на части и при этом, естественно, зачастую связывать их собственными вставками. Но в общем и целом всегда сохранялись в неприкосновенности подлинные выражения самого Маркса.

Уже это одно давало большой выигрыш. Тот, кто, быть может, возьмет на себя труд сравнить мою обработку с оригиналом, с удивлением заметит, что весьма часто необычайно трудные для понимания мысли становятся ясными и понятными благодаря лишь размещению их в иной последовательности.

Не менее плодотворны были и сокращения. Само собой понятно, что из бесчисленного множества повторений, содержащихся во втором и третьем томах, всякий раз избиралась и принималась лишь *одна* редакция. Но и помимо того моею целью вообще не было воспроизвести всю книгу во всех ее подробностях. Наоборот, надо было сделать выбор, с тем чтобы читатель познакомился полностью с основным ходом мыслей Маркса в его собственном изложении,

⁴ Появились в 1901 г. в издании Жиара и Бриера.

но чтобы его в то же время не отпугнули и не переутомили слишком большие размеры произведения. Желаящий может всякий раз установить путем сравнения, упущено ли что-либо существенное. Для облегчения такого контроля я отмечал внизу страницы в начале каждой главы, а также, насколько это было исполнимо, и в других местах, из каких частей оригинала сделано заимствование.

И при всем том, разумеется, осталось немало мест, которые никак не могли быть оставлены в редакции Маркса, так как остались бы совершенно непонятными; поэтому их приходилось, так сказать, «переводить» на немецкий язык. Чтобы и здесь читатель мог проконтролировать, позволил ли я себе какие-либо недопустимые вольности, искажающие смысл оригинала, я приведу два таких места на пробу.

В оригинале первого тома «Капитала», гл. 13, § 1, сказано:

«В простой кооперации и даже в кооперации, специализированной вследствие разделения труда, вытеснение обособленного рабочего коллективным рабочим все еще представляется более или менее случайным. Машина же, за некоторыми исключениями, о которых будет упомянуто позже, функционирует только в руках непосредственно коллективного или совместного труда. Следовательно, кооперативный характер процесса труда становится здесь технической необходимостью, диктуемой природой самого средства труда»⁵.

Это место переделано мною так:

«В простой кооперации и даже в кооперации, усовершенствованной разделением труда, вытеснение обособленного рабочего коллективным все еще представляется более или менее случайным. Машина же (за некоторыми исключениями, о которых будет упомянуто ниже), безусловно, требует обобществленного труда, т. е. планомерного и совместного труда многих лиц. Самая природа орудия труда делает теперь планомерную совместную работу технической необходимостью».

Во втором томе, на с. 52 (рус. перев. – М.: Госиздат, 1924), мы читаем:

«Если в сделках нашего капиталиста деньги функционируют в качестве платежного средства (таким образом, что покупатель уплачивает за товары лишь через более или менее продолжительный срок), то прибавочный продукт, предназначенный для капитализации, превращается не в деньги, а в долговые требования, в титул собственности на эквивалент, который, быть может, уже имеется у покупателя или же, быть может, только предвидится».

Это место я изложил так:

«Если уплата за товары, которые продает наш денежный капиталист, производится не тотчас, а лишь в более или менее отдаленный срок, то та часть прибавочного продукта, которая должна быть присоединена к капиталу, становится не деньгами, а долговыми требованиями, титулами собственности на некоторый эквивалент, которым покупатель, быть может, уже владеет или который, может быть, лишь имеет в виду».

В заключение выражаю надежду, что проделанная мною работа принесет пользу не только делу понимания Маркса, но и экономической науке вообще, и в особенности делу социализма.

⁵ Маркс К. Капитал. Т. I. М.: Госиздат, 1924. С. 364.

Мне в особенности было бы приятно, если бы мое общедоступное издание разбудило действительно у многих читателей желание взяться после этого и самим за подлинник.

Юлиан Борхардт

Берлин – Лихтерфельде.

Август 1919 г.

Глава 1

Товар, цена и прибыль

Т, Ш. Ч. 1. Гл. 1, 2. Т. Ш. Ч. 2. С. 351–354, 390-394

Политическая экономия рассматривает вопросы хозяйственного снабжения людей благами, в которых они нуждаются для поддержания своей жизни. В современных капиталистических государствах оно осуществляется исключительно путем покупки и продажи *товаров*. Обладателями последних люди становятся, покупая их за деньги, составляющие их доход. Существуют самые различные виды доходов, которые, однако, можно свести в три большие группы: *капитал* приносит капиталисту из года в год *прибыль*, *земля* землевладельцу – *земельную ренту*, а *рабочая сила* – при нормальных условиях и пока она остается пригодной к употреблению – дает рабочему *заработную плату*. Таким образом, капитал для капиталиста, земля для землевладельца и рабочая сила или, скорее, самый труд для рабочего представляются тремя различными источниками их доходов: прибыли, земельной ренты и заработной платы. Доходы эти представляются как бы ежегодно потребляемыми плодами никогда не умирающего дерева или, вернее, трех деревьев; они образуют ежегодные доходы трех классов: капиталистов, землевладельцев и рабочих. Таким образом, кажется, будто стоимости, составляющие эти доходы, вырастают из капитала, земельной собственности и труда как из трех различных, независимых источников.

Для размеров снабжения людей хозяйственными благами определяющими условиями являются, очевидно, наряду с высотой доходов трех классов, еще и цены товаров, а потому и политическая экономия издавна изучает подробнейшим образом вопрос, чем определяется высота цен.

На первый взгляд этот вопрос как будто не представляет никаких трудностей. Если мы рассмотрим любой продукт промышленности, то увидим, что высота цены устанавливается тем, что фабрикант прибавляет к своей *себестоимости* обычную в его отрасли *прибыль*. Таким образом, цена зависит от высоты себестоимости и высоты прибыли.

В себестоимость фабрикант зачисляет все то, что он издержал на производство товара. Это прежде всего издержки на сырье и вспомогательные материалы для фабрикации (например, хлопок, уголь и пр.), затем – на машины, аппараты, строения; далее – то, что ему приходится платить в виде земельной ренты (например, арендная плата), и, наконец, заработная плата. Таким образом, можно сказать, что себестоимость фабриканта составляется из трех частей:

- 1) средств производства (т. е. сырья, вспомогательных материалов, машин, аппаратов, строений);
- 2) земельной ренты (которую нужно вносить в расчет и тогда, когда фабрика построена на собственной земле);
- 3) заработной платы.

При рассмотрении каждой из этих частей в отдельности обнаруживаются неожиданные затруднения. Возьмем прежде всего заработную плату. Чем она выше или ниже, тем выше или ниже себестоимость, следовательно, тем выше или ниже и цена готового товара. Но от чего зависит высота заработной платы? Скажем, от спроса и предложения рабочей силы. Спрос на рабочую силу исходит от капитала, нуждающегося в рабочих для своих предприятий. Следовательно, усиленный спрос на рабочие силы означает усиленный рост капитала. Но из чего состоит капитал? Из денег и товаров. Вернее же – так как деньги (как это будет показано ниже

подробнее) также представляют собою лишь товар, – капитал состоит просто из товаров. Чем ценнее эти товары, тем больше капитал, тем больше спрос на рабочие силы и его влияние на высоту заработной платы так же, как – учитывая последствия – и на цену фабрикантов. Чем же определяется стоимость (или цена) товаров, образующих капитал? Высотой себестоимости их изготовления. А в эту себестоимость входит и заработная плата! Таким образом, в конце концов высота заработной платы определяется высотой заработной платы или цена товаров – ценой товаров!

Можно также предположить, что заработная плата определяется ценой необходимых средств существования рабочих. Однако самые эти средства существования являются товарами, на установление цены которых влияет высота заработной платы, и, таким образом, мы впадаем в ту же ошибку.

Второй составной частью себестоимости служили для фабриканта средства производства. Едва ли требуется разъяснять, что хлопок, машины, уголь и пр. тоже товары, к которым применимо как раз то самое, что и к товарам, составляющим средства существования рабочих или капитал капиталистов.

Попытка объяснить высоту цен себестоимостью потерпела, таким образом, самую постыдную неудачу. Она приводит просто-напросто к тому, что высота цен объясняется высотой цен.

На себестоимость фабрикант накидывает обычную прибыль. Здесь все затруднения как будто бы устранены, потому что процентный уровень прибыли (норма), которую фабрикант должен вычислить, ему известен, это – обычный процент для данной отрасли производства. Конечно, это не исключает возможности того, что отдельный фабрикант вследствие особых обстоятельств может получить в единичных случаях прибыль большую или меньшую по сравнению с обычной. Но в среднем уровень прибыли во всех предприятиях одной и той же отрасли промышленности одинаков. Следовательно, в данной отрасли существует *общая средняя норма прибыли*.

Но это еще не все. Посредством конкуренции и в различных отраслях производства норма прибыли приводится к известному единообразию. Да иначе и быть не может. Ибо, как только в какой-нибудь отрасли устанавливается особенно высокая прибыль, капиталы из других отраслей промышленности, где условия не столь благоприятны, устремляются в эту привлекательную отрасль; или же постоянно вновь образующиеся капиталы, ищущие выгодного приложения, обращаются предпочтительно к таким особенно прибыльным отраслям, производство в них немедленно должно будет значительно возрасти, и, чтобы найти сбыт сильно возросшему количеству товаров, цены, а вместе с тем и прибыль должны будут понизиться. Противоположное явление должно будет наступить, когда в какой-нибудь отрасли установится особенно низкая прибыль. Капиталы станут покидать эту отрасль с возможной для них быстротой, в зависимости от этого производство в ней сократится, что должно будет повести за собой повышение цен и прибыли.

Таким образом, конкуренция способствует выравниванию норм прибыли во всех отраслях производства, и потому мы можем с полным правом говорить о *всеобщей средней норме прибыли*, которая во всех отраслях производства если не вполне, то приблизительно равна. Впрочем, это не так бросается в глаза, как равенство нормы прибыли внутри отдельной отрасли, потому что в различных отраслях могут быть очень различны общие накладные расходы, применение и изнашивание машин и пр. Может случиться, что для выравнивания этих разниц валовая прибыль (т. е. та процентная надбавка, которую капиталист действительно накладывает на вычисленную себестоимость товара) в одной отрасли окажется значительно выше или ниже, чем в других. Это маскирует истинное положение вещей. Но за вычетом различных накладных расходов в различных отраслях все же окажется приблизительно равная чистая прибыль.

Так как, таким образом, существует всеобщая средняя норма прибыли, то высота прибыли, действительно приносимой данным предприятием, согласуется с величиной капитала этого предприятия. Конечно, как уже упомянуто, не вполне безразлично, производит ли данное предприятие пушки или бумажные чулки, потому что уровень прибыли несколько колеблется в зависимости от обеспеченности помещения капитала, легкости сбыта и пр. Но эти различия не очень значительны. Предположим, что всеобщая средняя норма прибыли равна 10 %; ясно, что капитал в миллион должен принести в 10 раз больше прибыли, чем капитал в 100 000 (конечно, при условии надлежащего ведения предприятия, а также и вообще не принимая в расчет всевозможные случайные успехи или неудачи, которые могут выпасть на долю отдельных предприятий).

К этому присоединяется еще то, что приносят прибыль не только промышленные предприятия, т. е. такие, которые *производят* товары, но и торговые предприятия, являющиеся лишь посредниками при обращении товаров между производителем и потребителем. Также и банки, транспортные предприятия, железные дороги и пр. И во всех этих предприятиях, если только дело ведется надлежащим образом, прибыль согласуется с высотой вложенного капитала. Нет ничего удивительного, что в сознание тех, кто практически ведет такие дела, внедряется убеждение, что прибыль возникает некоторым образом сама собой из капитала; она вырастает из него, как плоды – из дерева, если за ним как следует ухаживают. Если же прибыль рассматривается не как естественное свойство капитала, то как плод работы капиталиста. В самом деле, мы всякий раз все снова и снова должны предполагать надлежащее ведение дела. Очень многое зависит от личной пригодности главы предприятия. Если таковая отсутствует, то прибыль отдельного предприятия легко может опуститься ниже всеобщей средней нормы, тогда как умелому руководителю, быть может, удастся поднять ее и выше этой границы.

Глава 2

Прибыль и обращение товаров

Т. III. Ч. 1. Отд. 1, 2. Т.1. Гл. 4. § 2

Каким же образом, однако, может прибыль вырасти «сама собой» из капитала? Для производства товара капиталисту требуется определенная сумма, скажем 100 руб. Пусть в этой сумме содержится вся его себестоимость, т. е., следовательно, сырье, вспомогательные материалы, заработная плата, изнашивание машин, аппаратов, строений и пр. Затем он продает готовый товар за 110 руб. Предположить, что готовый товар действительно стоит 110 руб., значило бы предположить, что эта присосная к нему стоимость возникла во время производства из ничего. В самом деле, все те стоимости, которые капиталист оплатил 100 руб., существовали уже до производства этого товара. Но такое сотворение из ничего противно здравому смыслу. Поэтому издавна и поныне в большинстве случаев придерживаются того мнения, что во время производства стоимость товара не возрастает, но что и после изготовления товара в руках у капиталиста находится такая же стоимость, как и раньше, т. е. в нашем примере 100 руб.

Откуда, однако, происходят в таком случае лишние 10 руб., которые получает капиталист при продаже товара? Ведь самый переход товара из рук продавца в руки покупателя также не может увеличить его стоимость; ведь и это было бы сотворением из ничего.

Чтобы выйти из этого затруднения, идут двумя путями; одни говорят: товар в руках покупателя действительно имеет большую стоимость, чем в руках продавца, так как у первого он удовлетворяет известную потребность, которая отсутствует у продавца; другие говорят: товар в действительности не имеет той стоимости, которую должен оплачивать покупатель; излишек отбирается у покупателя без эквивалента (т. е. равной отдаваемой взамен стоимости).

Рассмотрим оба пути. Французский писатель Кондильяк писал в 1776 г. в статье «Торговля и правительство»: «Неверно, что при товарном обмене равная стоимость обменивается на равную стоимость. Наоборот, каждый из двух контрагентов всегда отдает меньшую стоимость взамен большей... Если бы действительно люди обменивались только равными стоимостями, то не получалось бы никакой выгоды ни для одного из контрагентов. На самом деле оба получают или, по крайней мере, должны получать выгоду. Каким образом? Стоимость вещей состоит лишь в их отношениях к нашим потребностям. Что для одного больше, то для другого меньше, и наоборот... Нельзя же предполагать, что мы будем выставлять на продажу вещи, необходимые для нашего собственного потребления... Мы стремимся отдать бесполезную для нас вещь с тем, чтобы получить необходимую; мы хотим дать меньше взамен большего...»

Удивительная арифметика, что говорить! Когда двое чем-нибудь обмениваются, то каждый как будто дает другому больше, чем получает. Это значило бы: если я покупаю у портного сюртук за 20 руб., то в руках портного этот сюртук стоит меньше 20 руб., а в моих руках 20 руб.! Не помогает и та отговорка, что стоимость вещей заключается просто в их отношении к нашим потребностям. В самом деле (не говоря уже о смещении потребительной стоимости и меновой стоимости, о чем речь впереди), если даже сюртук для покупателя полезнее денег, то ведь для продавца деньги полезнее сюртука.

Если же вместо этого предположим, что товары вообще продаются по более высоким ценам, чем сколько стоят, то получаются еще более странные выводы.

Допустим, что продавец обладает необъяснимой привилегией продавать товары выше их стоимости, за 110 руб., если они стоят 100 руб., т. е. с номинальной надбавкой к цене в 10 %. Продавец получает таким способом прибавочную стоимость, равную 10. Но после того как он был продавцом, он становится покупателем. Третий товаровладелец встречается с ним теперь как продавец и, в свою очередь, пользуется привилегией продавать товар на 10 % дороже.

Наш товаровладелец выиграл в качестве продавца 10, чтобы потерять в качестве покупателя те же 10. В общем, дело фактически свелось к тому, что все товаровладельцы продают друг другу свои товары на 10 % дороже их стоимости, а это совершенно то же самое, как если бы товары продавались по их стоимостям. Денежные названия, или цены товаров, возрастают, но отношения их стоимостей остаются неизменными.

Допустим, наоборот, что покупатель обладает привилегией приобретать товары ниже их стоимости. Тут нет надобности даже напоминать, что покупатель, в свою очередь, станет продавцом. Он уже был продавцом, прежде чем стал покупателем. Он уже потерял в качестве продавца 10 %, прежде чем выиграл 10 % в качестве покупателя. Все остается по-старому.

Можно возразить, что такое выравнивание потери последующим барышом имеет значение только для таких покупателей, которые потом снова продают, но что существуют ведь и люди, которым нечего продавать.

Последовательные защитники иллюзии, что прибавочная стоимость создается номинальной надбавкой к цене или привилегией продавцов продавать товары слишком дорого, предполагают поэтому существование класса, который только покупает, не продавая, следовательно, только потребляет, не производя. Но деньги, на которые постоянно покупает такой класс, должны постоянно притекать к нему от тех же товаровладельцев, и притом без обмена, даром, на основании какого-либо права или узаконенного насилия. Продавать такому классу товары выше стоимости – значит только возвращать себе часть даром отданных денег. Так, например, города Малой Азии платили Древнему Риму ежегодную денежную дань. На вырученные деньги Рим покупал у них товары, и покупал по вздутым ценам. Малоазийцы надували римлян, выманивая у своих завоевателей путем торговли часть уплаченной им дани. И все же в накладе оставались малоазийцы. За их товары им, во всяком случае, платили их же собственными деньгами. Это очень неподходящий метод обогащения или созидания прибавочной стоимости.

Конечно, этим мы отнюдь не хотим оспаривать того, что отдельные товаровладельцы могут обогащаться, обманывая покупателя или продавца.

Товаровладелец А может быть настолько ловким плутом, что всегда надувает своих коллег В и С, в то время как эти последние при всем желании не в состоянии взять реванш. А продает В вино стоимостью в 40 руб. и получает в обмен пшеницу стоимостью в 50 руб. А превратил свои 40 руб. в 50 руб., сделал из меньшего количества денег большее их количество. Но присмотримся к делу внимательнее. До обмена имелось вина на 40 руб. в руках А и пшеницы на 50 руб. в руках В, итого общая стоимость в 90 руб. После обмена мы имеем ту же самую общую стоимость 90 руб. Находящаяся в обращении стоимость не увеличилась ни на один атом, изменилось лишь ее распределение между А и В. Тот же самый результат получился бы, если бы А, не прикрываясь процессом обмена, прямо украл бы у В 10 руб. Очевидно, сумму находящуюся в обращении стоимостей нельзя увеличить никаким изменением в их распределении – подобно тому как еврей, торгующий старыми монетами, ничуть не увеличит количества благородного металла в данной стране, если продаст медную монету XVIII в. за золотой. Весь класс капиталистов известной страны в целом не может наживаться, обманывая самого себя.

Как ни вертись, а факт остается фактом: если обмениваются равные стоимости, то не возникает никакой прибавочной стоимости, а если обмениваются не равные стоимости, тоже не возникает никакой прибавочной стоимости. Обращение или товарообмен не создает никакой стоимости.

Во всяком случае, увеличение стоимости, обнаруживающееся после продажи товаров, не может произойти от продажи. Оно не может быть объяснено отклонением товарных цен от товарных стоимостей. Если цены действительно отклоняются от стоимостей, то необходимо прежде всего привести их к последней, т. е. не принимать во внимание этого обстоятельства как случайного, чтобы не быть сбитым с толку случайными побочными обстоятельствами. Впро-

чем, такое приведение происходит не только в науке. Постоянные колебания рыночных цен, их подъем и падение взаимно уравниваются и сами собой приводятся к средней цене как к своему внутреннему правилу. Средняя цена является путеводной звездой, например, для торговца или промышленника в каждом предприятии, рассчитанном на продолжительное существование. Он знает, следовательно, что если взять в расчет продолжительный период в целом, то товары на самом деле будут продаваться не ниже и не выше, а по их средней цене. Точно так же и происхождение прибыли, увеличение стоимости должно быть объяснено при том предположении, что товары продаются по их действительным стоимостям. Но в таком случае, очевидно, прибавочная стоимость должна быть создана уже в процессе производства. Товар уже в момент, когда он изготовлен и находится еще в руках своего первого продавца, должен стоить столько, сколько за него платит в конце концов последний покупатель, потребитель. Другими словами, стоимость товара должна быть выше, чем себестоимость для фабриканта; во время производства товара должна возникать новая стоимость.

Это приводит нас к вопросу: каким образом вообще возникает стоимость товаров?

Глава 3

Потребительная стоимость и меновая стоимость. Общественно необходимый труд

Т. I. Гл. 1, 2

Товар есть прежде всего внешний предмет, вещь, которая по своим свойствам способна удовлетворить какую-либо человеческую потребность.

Каждую полезную вещь, как, например, железо, бумагу и т. д., можно рассматривать с двух точек зрения: с качественной и количественной. Каждая такая вещь есть совокупность многих свойств и поэтому может быть полезна различными своими сторонами.

Полезность данной вещи делает ее *потребительной стоимостью*. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как, например, железо, пшеница, алмаз и т. п., само является потребительной стоимостью или благом.

Меновая стоимость прежде всего представляется в виде количественного соотношения, в котором потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода. Определенное количество одного товара обыкновенно обменивается на то или другое количество другого товара: это и есть их меновая стоимость – отношение, постоянно изменяющееся в зависимости от времени и места. Меновая стоимость кажется поэтому чем-то случайным и совершенно относительным, т. е., как это выразил Кондильяк, она, по-видимому, «состоит в отношении товаров к нашим потребностям». Внутренняя, присущая товару меновая стоимость кажется бессмыслицей. Рассмотрим дело ближе.

Известный товар, например 1 центнер пшеницы, в самых различных пропорциях обменивается на другие товары – например, на 20 фунтов сапожной ваксы, или на 2 аршина шелка, или на $\frac{1}{2}$ унции золота и т. д. Следовательно, пшеница обладает разнообразными меновыми стоимостями. Но так как эти определенные количества ваксы, шелку, золота и т. д. представляют собой меновую стоимость одного центнера пшеницы, то они должны быть меновыми стоимостями одинаковой величины. Отсюда следует, во-первых, что подходящие меновые стоимости одного и того же товара выражают нечто одинаковое, а во-вторых, что за меновой стоимостью должно скрываться некоторое содержание, которое она только выражает.

Возьмем далее два товара, например, пшеницу и железо. Каково бы ни было их меновое отношение, его всегда можно выразить уравнением, в котором данное количество пшеницы приравнивается к известному количеству железа, например 1 центнер пшеницы = 2 центнерам железа. Что говорит нам это уравнение? Что в двух различных вещах – в 1 центнере пшеницы и в 2 центнерах железа – существует нечто общее равной величины. Следовательно, обе эти вещи равны чему-то третьему, которое само по себе не является ни первой, ни второй из них. Таким образом, каждая из них, поскольку она есть меновая стоимость, может быть сведена к этому третьему.

Этой общей основой не может быть ни одно из природных свойств товаров. Их телесные свойства подлежат здесь рассмотрению вообще лишь постольку, поскольку от них зависит полезность товаров, т. е. поскольку они делают товары потребительными стоимостями. Очевидно, с другой стороны, что в меновом соотношении потребительная стоимость товаров оставляется совершенно в стороне. В этом случае каждая данная потребительная стоимость играет совершенно ту же роль, как и всякая другая, если только она имеется в надлежащей пропорции. Или, как говорит старик *Барбон* (1696 г.): «Один сорт товаров так же хорош, как

и другой, если одинаковы их меновые стоимости. . . Количество железа или свинца на сто руб. имеет такую же меновую стоимость, как количество серебра или золота на сто руб.».

Как потребительные стоимости товары различаются прежде всего качественно, как меновые стоимости они могут иметь лишь количественные различия.

Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остается лишь одно свойство, а именно то, что они – *продукты труда*. Но с этой точки зрения и самый продукт труда приобретает совершенно новый вид. В самом деле, раз мы отвлеклись от его потребительной стоимости, мы вместе с тем отвлеклись также от тех его материальных составных частей и форм, которые делают его потребительной стоимостью. Теперь это уже не стол, или дом, или пряжа, или какая-либо другая полезная вещь. Все чувственно воспринимаемые свойства погасли в нем. Равным образом теперь это уже не продукт работы столяра, или плотника, или прядильщика, или вообще какого-либо иного *определенного* производительного труда. Теперь это лишь продукт просто человеческого труда, абстрактного человеческого труда, т. е. продукт затраты человеческой рабочей силы безотносительно к форме этой затраты, безотносительно к тому, затрачивается ли она столяром, каменщиком, прядильщиком и т. д. Эти вещи представляют теперь лишь выражения того, что в их производстве затрачена человеческая рабочая сила, накоплен человеческий труд.

Итак, потребительная стоимость или благо имеет стоимость лишь потому, что в ней овеществляется абстрактный человеческий труд. Как же измерить величину ее стоимости? Очевидно, количеством содержащегося в ней труда, этой «созидающей стоимостью субстанции». Количество самого труда измеряется его продолжительностью, рабочим временем, а рабочее время находит, в свою очередь, меру в определенных долях времени, каковы: час, день и т. д.

Если стоимость товара определяется количеством труда, затраченного в продолжение его производства, то могло бы показаться, что стоимость товара тем больше, чем ленивее и неискуснее производящий его человек, так как тем больше времени требуется ему для изготовления товара. Но тот труд, который образует субстанцию стоимостей, есть одинаковый человеческий труд, затрата одной и той же человеческой рабочей силы. Вся рабочая сила общества, выражающаяся в стоимостях товарного мира, принимается здесь за одну и ту же человеческую рабочую силу, хотя она и состоит из бесчисленных индивидуальных рабочих сил. Любая из этих индивидуальных рабочих сил представляет, подобно всякой другой, одну и ту же человеческую рабочую силу, раз она обладает характером общественной средней рабочей силы и функционирует как такая общественная средняя рабочая сила, следовательно, употребляет на производство данного товара лишь необходимое в среднем, или общественно необходимое, рабочее время. Общественно необходимое рабочее время есть 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. Так, например, в Англии после введения парового ткацкого станка для превращения данного количества пряжи в ткань требовалась, быть может, лишь половина того труда, который затрачивался на это раньше. Конечно, английский ручной ткач и после того употреблял на это превращение столько же рабочего времени, как и прежде, но теперь продукт его индивидуального рабочего часа представлял лишь половину по сравнению с общественным рабочим часом, и потому стоимость этого продукта уменьшилась вдвое.

Итак, величина стоимости данной потребительной стоимости определяется лишь количеством труда или количеством рабочего времени, *общественно необходимого* для его изготовления. Каждый отдельный товар в данном случае имеет значение лишь как средний экземпляр своего рода. Следовательно, товары, в которых содержатся равные количества труда или которые могут быть изготовлены в течение одного и того же рабочего времени, имеют одинаковую величину стоимости. Стоимость одного товара относится к стоимости каждого другого товара как рабочее время, необходимое для производства первого, к рабочему времени,

необходимому для производства второго. «Как стоимости все товары суть лишь определенные количества застывшего рабочего времени».

Следовательно, величина стоимости товара оставалась бы неизменной, пока рабочее время, необходимое для его производства, было бы неизменно. Но рабочее время изменяется с каждым изменением производительной силы труда. Производительная сила труда определяется многосложными обстоятельствами, между прочим – средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и ее технических применений, общественной организацией производственного процесса, размерами и дееспособностью средств производства и, наконец, природными условиями. Одно и то же количество труда выражается, например, в благоприятный год в двойном количестве пшеницы по сравнению с неблагоприятным годом. Одно и то же количество труда в богатых рудниках доставляет больше металла, чем в бедных, и т. д. Алмазы редко встречаются в земной коре, и их отыскание стоит поэтому в среднем большого рабочего времени. Следовательно, в небольшом объеме они представляют много труда. С открытием более богатых копей то же самое количество труда выразилось бы в большем количестве алмазов, а следовательно, понизило бы стоимость последних. Если удастся с небольшой затратой труда превращать уголь в алмаз, стоимость алмаза может упасть ниже стоимости кирпича. Вообще, чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного товара, тем меньше содержащаяся в нем масса труда, тем меньше его стоимость. Наоборот, чем меньше производительная сила труда, тем больше рабочее время, необходимое для изготовления товара, тем больше его стоимость.

Вещь может быть потребительной стоимостью, не будучи стоимостью. Таково положение, когда ее полезность доступна для человека без труда. Таковы: воздух, девственная почва, естественные луга, дико растущий лес и т. д. Вещь может быть полезностью и продуктом человеческого труда, не будучи товаром. Тот, кто продуктом своего труда удовлетворяет свою собственную потребность, создает лишь потребительную стоимость, но не товар. Чтобы произвести товар, он должен произвести не просто потребительную стоимость, но потребительную стоимость для других, общественную потребительную стоимость. Наконец, никакая вещь не может быть стоимостью, не будучи предметом потребления. Если она бесполезна, то и затраченный на нее труд бесполезен, не считается за труд и потому не образует никакой стоимости.

Глава 4

Покупка и продажа рабочей силы

т. 1. Гл. 4. § 3

Мы видели, что стоимость товара есть не что иное, как содержащийся в нем человеческий труд; возвратимся теперь к вопросу, почему фабрикант может извлечь из производства своего товара большую стоимость, чем какую он в него вложил.

Вспомним самую постановку вопроса: для производства определенного товара капиталисту нужна определенная сумма, скажем 100 руб. После того он продает готовый товар за 110 руб. Так как исследование показало, что излишняя стоимость в 10 руб. не могла возникнуть в процессе обращения товаров, то она должна возникать в процессе производства. Таким образом, задача состоит в том, чтобы показать, каким образом это происходит.

Правда, проблема эта уже частью разрешена, поскольку мы знаем, что стоимость создается общественно необходимым трудом. Для того чтобы из наличных средств производства, например прядильных машин и хлопка вместе с вспомогательными материалами, создать пряжу – на прядение затрачивается труд. Поскольку этот труд общественно необходим, он порождает стоимость. Следовательно, он присоединяет к существующим уже материалам для производства – в данном случае сырому хлопку – *новую стоимость*, перенося в то же время на пряжу стоимость изношенных машин и пр. Остается, однако, то затруднение, что капиталист, по-видимому, оплатил в своей себестоимости и вновь затраченный труд. В самом деле, кроме стоимости машин, построек, сырья и пр., в его себестоимости фигурирует и заработная плата. И эту последнюю он выплачивает за произведенный труд прядения. Таким образом, все стоимости, существующие после производства, как будто существовали уже и до него.

Однако, ясно, что стоимость, вновь порожденная трудом прядения, не необходимо должна соответствовать той стоимости, которую капиталист уплачивает как заработную плату. Она может быть либо больше, либо меньше. Если бы она оказалась больше, то мы нашли бы здесь происхождение прибавочной стоимости.

Но разве мы не сделали предположения, что при всяких покупках и продажах уплачивается настоящая стоимость. Разве мы не убедились, что хотя отклонения цен от стоимостей нередко происходят, но они ничего нам не объясняют? Поэтому и такой случай, что капиталист оплачивает рабочего ниже его стоимости, – как бы часто такие случаи ни происходили – здесь должен рассматриваться лишь как исключение. Возникновение прибавочной стоимости должно быть объяснено и для нормального случая, когда капиталист уплачивает полную стоимость того, что он покупает за заработную плату. Поэтому необходимо поближе рассмотреть этот особенный случай купли-продажи, происходящей между капиталистом и рабочим.

То, что капиталист получает в свое распоряжение, уплачивая заработную плату, т. е. что он покупает у рабочего, это работоспособность, или рабочая сила этого последнего.

Но для того чтобы владелец денег мог купить рабочую силу, должны быть выполнены различные предпосылки. Рабочая сила может появиться на рынке в виде товара лишь тогда и лишь постольку, когда и поскольку она выносится на рынок или продается своим собственным владельцем. Чтобы ее владелец мог продавать ее как товар, он должен иметь возможность распоряжаться ею, следовательно, должен быть свободным собственником своей способности к труду, своей личности. Собственник рабочей силы и собственник денег встречаются на рынке и вступают между собой в сделку как равноправные товаровладельцы, различающиеся лишь тем, что один покупает, в то время как другой продает, следовательно, как юридически равные лица. Длительное существование этого рода отношения требует, чтобы собственник рабочей силы продавал ее постоянно лишь на определенное время, потому что если бы он продал ее

целиком, раз навсегда, то он продал бы вместе с тем самого себя, превратился бы из свободного человека в раба, из товаровладельца – в товар.

Второе существенное условие, необходимое для того, чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу в качестве товара, состоит в том, чтобы владелец рабочей силы был лишен возможности продавать товары, в которых овеществлен его труд, и вместе с тем был бы вынужден продавать в виде товара самую рабочую силу, которая существует лишь в его живом организме. А это произойдет в том случае, если он не будет обладать никакими средствами производства, например сырыми материалами, орудиями труда и т. д., которые нужны ему для производства товаров, а также никакими средствами к жизни, с помощью которых он мог бы поддержать свое существование вплоть до изготовления и продажи товаров.

Таким образом, владелец денег должен найти на рынке свободного рабочего, свободного в двояком смысле: во-первых, он должен, как свободная личность, располагать своей рабочей силой как своим товаром, во-вторых, не должен иметь для продажи никакого другого товара, должен быть гол как сокол, свободен от всех предметов, необходимых для практического применения рабочей силы.

Вопрос, почему этот свободный рабочий противостоит на товарном рынке владельцу денег, не интересует последнего. И нас он пока интересует столь же мало. Одно во всяком случае ясно: природа не производит, с одной стороны, владельцев денег и товаров, с другой стороны – владельцев одной только собственной рабочей силы. Это отношение не является ни созданным самой природой, ни таким общественным отношением, которое было бы свойственно всем историческим периодам. Оно, очевидно, само есть результат предшествующего исторического развития, продукт многих экономических переворотов, продукт гибели целого ряда более древних формаций общественного производства.

Этот своеобразный товар, рабочая сила, подлежит теперь нашему ближайшему рассмотрению. Подобно всем другим товарам, он обладает стоимостью. Чем определяется последняя?

Стоимость рабочей силы, как и всякого другого товара, определяется рабочим временем, необходимым для ее производства, а следовательно, и воспроизводства. Рабочая сила существует только как способность живого индивидуума, т. е. предполагает его существование. Если индивидуум существует, то рабочая сила порождается его собственным существованием. Для поддержания своего существования живой индивидуум нуждается в известной сумме средств существования. Таким образом, *рабочее время, необходимое для производства рабочей силы, сводится к рабочему времени, необходимому для производства этих средств существования, или стоимость рабочей силы есть стоимость средств существования, необходимых для поддержания жизни ее владельца.* Сумма средств существования должна быть достаточна для того, чтобы поддержать трудящегося индивидуума в состоянии нормальной жизнедеятельности. Сами естественные потребности, как то: пища, одежда, топливо, жилище и т. д. – различны в зависимости от климатических и других особенностей природы той или другой страны. С другой стороны, размер так называемых необходимых потребностей, равно как и способы их удовлетворения, зависят по большей части от культурного уровня страны, между прочим, и существенным образом также от того, при каких условиях, а следовательно, с какими привычками и жизненными притязаниями сформировался класс свободных рабочих. Итак, в противоположность другим товарам, определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент. Однако для определенной страны и для определенного периода среднее количество необходимых для рабочего средств существования есть величина данная.

Собственник рабочей силы смертен. Следовательно, чтобы при всем том постоянно иметься на рынке – а в этом как раз и нуждаются постоянные потребности капитала, – рабочие силы, удаляющиеся с рынка вследствие изнашивания и смерти индивидуумов, должны замещаться всегда, по меньшей мере – таким же количеством новых рабочих сил. Сумма средств

существования, необходимых для производства рабочей силы, включает в себя поэтому средства существования таких заместителей, т. е. детей рабочих. Далее, сюда же относятся издержки на образование для усвоения искусства и навыков, требующихся для определенной отрасли труда; эти издержки обучения для обычной рабочей силы, во всяком случае, совершенно ничтожны.

Итак, стоимость рабочей силы сводится к стоимости определенной суммы средств существования. Она изменяется поэтому с изменением стоимости этих средств существования, т. е. с изменением величины рабочего времени, необходимого для их производства.

Часть средств существования, например пищевые продукты, топливо и т. д., потребляется ежедневно и потому ежедневно же должна возмещаться. Другие средства существования, как платье, мебель и т. д., потребляются в течение более или менее продолжительных промежутков времени, а потому и подлежат возмещению лишь по истечении более продолжительного времени. Одни товары покупаются или оплачиваются ежедневно, другие еженедельно, раз в четверть года и т. д. Но как бы ни распределялась сумма этих расходов в течение, например, года, она должна быть покрыта из обычных, средних, поступающих изо дня в день получений.

Следовательно, действительную дневную стоимость рабочей силы мы получим, сложив стоимость всех необходимых средств существования, потребляемых рабочим в течение года, и разделив полученную сумму на 365. Пусть в этой необходимой для среднего дня товарной массе заключено 6 часов общественного труда; тогда в рабочей силе ежедневно овеществляется половина дня общественного среднего труда, т. е. требуется половина рабочего дня для ежедневного производства рабочей силы⁶. Это количество труда, необходимое для ежедневного производства рабочей силы, составляет ее дневную стоимость, или стоимость ежедневно воспроизводимой рабочей силы. Если полдня среднего общественного труда выражается в массе золота в 3 шилл., или в 1 руб. 50 коп., то 1 руб. 50 коп. есть цена, соответствующая дневной стоимости рабочей силы. Если владелец рабочей силы ежедневно продает ее за 1 руб. 50 коп., то ее продажная цена равна ее стоимости, и, по нашему предположению, владелец денег действительно уплачивает эту стоимость.

Своеобразная природа товара рабочей силы выражается в том, что по заключении контракта между покупателем и продавцом ее потребительная стоимость не переходит еще фактически в руки покупателя. Ее потребительная стоимость состоит лишь в ее позднейших активных проявлениях. Таким образом, отчуждение силы и ее реальное проявление разделяются во времени. Но при продаже таких товаров, формальное отчуждение потребительной стоимости которых отделяется во времени от ее фактической передачи покупателю, уплата денег в большинстве случаев производится также лишь впоследствии. Во всех странах с капиталистическим способом производства рабочая сила оплачивается лишь после того, как она уже функционировала, например, в конце каждой недели. Таким образом, везде рабочий авансирует капиталисту потребительную стоимость своей рабочей силы; он предоставляет покупателю потреблять свою рабочую силу раньше, чем последний уплатил ее цену. Таким образом, везде рабочий кредитует капиталиста.

⁶ Необходимо читать это место очень внимательно. Г-н д-р права Фридрих Клейнвехтер, королевско-императорский австр. гофрат и профессор Черновицкого университета Франца-Иосифа, понял это так, будто Маркс *утверждает*, что рабочий в течение г; каких-нибудь 6 часов производит 10, в чем нуждается для поддержания своей жизни! (см. книгу г-на профессора «Lehrbuch der Nationalökonomie», с. 153). – *Прим. сост.*

Глава 5

Как возникает прибавочная стоимость

Т. I. Гл. 5

Потребление рабочей силы – это самый труд. Покупатель рабочей силы потребляет ее, заставляя работать ее продавца. Взором знатока капиталист выбрал средства производства и рабочие силы, требующиеся для его особого предприятия: прядильни, фабрики сапог и т. д., и заставляет рабочего потреблять посредством своего труда средства производства. Он должен на первых порах взять рабочую силу такую, какою он находит ее на рынке, а следовательно, и труд должен взять таким, каким он развился в тот период, когда еще не было капиталистов. Изменение самого способа производства, как результат подчинения труда капиталу, может совершиться лишь позже, а потому подлежит рассмотрению лишь в позднейшее время.

Процесс труда как потребления рабочей силы капиталистом представляет две своеобразные особенности.

Рабочий работает под контролем капиталиста, последний наблюдает за тем, чтобы работа совершилась в надлежащем порядке и чтобы средства производства потреблялись целесообразно. Иными словами: свобода и самостоятельность рабочего в процессе труда исчезает.

А во-вторых, продукт есть собственность капиталиста, а не рабочего. Так как капиталист, согласно нашему предположению, оплачивает дневную стоимость рабочей силы, то ему принадлежит и ее потребление. Точно так же ему принадлежат и другие элементы, необходимые для производства продукта, – средства производства. Следовательно, процесс труда совершается между вещами, которые все сполна куплены капиталистом, а потому и продукт составляет его собственность. Этот продукт есть известная потребительная стоимость – пряжа, сапоги и т. д. Но хотя сапоги, например, некоторым образом образуют основу общественного прогресса и хотя наш капиталист – решительный прогрессист, он тем не менее фабрикует сапоги не ради них самих. Потребительные стоимости вообще производятся здесь лишь потому и постольку, что и поскольку они являются носителями меновой стоимости. И наш капиталист заботится о двоякого рода вещах. Во-первых, он хочет произвести потребительную стоимость, обладающую меновой стоимостью, предмет, предназначенный для продажи, товар. И во-вторых, он хочет произвести товар, стоимость которого больше суммы стоимости средств производства и рабочей силы, на которые он авансировал на товарном рынке свои кровные деньги. Он хочет произвести не только потребительную стоимость, но и стоимость, и не только стоимость, но и прибавочную стоимость.

Мы знаем, что стоимость всякого товара определяется количеством заключающегося в нем труда. Это относится и к продукту, который получен нашим капиталистом как результат процесса труда. Следовательно, необходимо прежде всего вычислить труд, овеществленный в этом продукте.

Пусть это будет, например, пряжа. Для производства пряжи необходим был прежде всего соответствующий сырой материал, например 10 фунтов хлопка. Какова стоимость хлопка, этого здесь не приходится отыскивать, потому что капиталист купил его на рынке по его стоимости, например за 10 руб. В цене хлопка труд, необходимый для его производства, уже получил выражение как средний общественный труд. Предположим далее, что потребленные при переработке хлопка орудия труда – веретена и т. п. – имеют стоимость в 2 руб. Если количество золота в 12 руб. составляет продукт 24 рабочих часов или двух рабочих дней, то из этого следует, что в пряже овеществлены 2 рабочих дня.

Рабочее время, необходимое для производства хлопка, есть часть рабочего времени, необходимого для того, чтобы из этого сырого материала произвести пряжу, и потому оно

заключается в пряже. Точно так же обстоит дело с рабочим временем, необходимым для производства того количества веретен, без изнашивания которого хлопок не может быть превращен в пряжу. Однако предполагается, что затрачено лишь рабочее время, необходимое при данных общественных условиях производства. Следовательно, если бы необходим был только 1 фунт хлопка для того, чтобы выпрясть 1 фунт пряжи, то на образование 1 фунта пряжи может быть потреблен только 1 фунт хлопка. Так же обстоит дело и с веретенами. Если бы капиталисту пришла фантазия применять золотые веретена вместо железных, то в стоимость пряжи входил бы тем не менее лишь общественно необходимый труд, т. е. рабочее время, необходимое для производства железных веретен.

Теперь дело идет о той части стоимости, которую самый труд прядильщика присоединяет к хлопку.

Мы предполагаем, что труд прядения есть простой труд, средний общественный труд. Позже мы увидим, что противоположное предположение несколько не изменяет дела.

Решающее значение имеет, чтобы во время превращения хлопка в пряжу потреблялось только общественно необходимое рабочее время. Если при нормальных условиях производства $1\frac{2}{3}$ фунта хлопка в течение одного рабочего часа должны быть превращены в $1\frac{2}{3}$ фунта пряжи⁷, то значение 12-часового рабочего дня приобретает только такой рабочий день, который $1\frac{2}{3} \times 12$ фунтов хлопка превращает в $1\frac{2}{3} \times 12$ фунтов пряжи. Потому что только общественно необходимое рабочее время идет в счет как образующее стоимость.

То обстоятельство, что труд есть именно труд прядения, материал его – хлопок, а продукт – пряжа, совершенно безразлично с точки зрения образования стоимости. Если бы рабочий был занят не в прядильной мастерской, а в угольной шахте, то предмет труда – уголь – был бы дан природой. И, тем не менее, определенное количество выломанного из залежей угля, например один центнер, представляло бы определенное количество впитанного труда.

При продаже рабочей силы предполагалось, что ее дневная стоимость = 3 руб., что в последних воплощено 6 рабочих часов, и, следовательно, это количество труда требуется для того, чтобы произвести среднюю сумму средств существования рабочего на один день. Если наш прядильщик в течение одного рабочего часа превращает $1\frac{1}{3}$ фунта хлопка в $1\frac{2}{3}$ фунта пряжи, то в 6 часов он превратит 10 фунтов хлопка в 10 фунтов пряжи. Следовательно, во время процесса прядения хлопок впитывает 6 рабочих часов. Это же самое рабочее время выражается в количестве золота в 3 руб. Итак, к хлопку самым прядением присоединена стоимость в 3 руб.

Посмотрим теперь на общую стоимость продукта этих 10 фунтов пряжи. В них овеществлено $1\frac{1}{2}$ рабочего дня, 2 дня содержится в хлопке и в веретенах, $\frac{1}{2}$ рабочего дня впитано во время процесса прядения. Это же самое рабочее время выражается в количестве золота в 15 руб. Следовательно, цена этих 10 фунтов пряжи, соответствующая их стоимости, составляет 15 руб., цена 1 фунта пряжи – 1 руб. 50 коп.

Наш капиталист смущен. Стоимость продукта равна стоимости авансированного капитала. Авансированная стоимость не увеличилась, не произвела прибавочной стоимости. Цена этих 10 фунтов пряжи равна 15 руб., и 15 же руб. были израсходованы: 10 руб. на хлопок, 2 руб. на потребленное количество веретен и 3 руб. на рабочую силу.

Капиталист скажет, быть может, что он авансировал свои деньги с тем намерением, чтобы сделать из них большее количество денег. Но ведь дорога в ад вымощена добрыми намерениями, и у него точно так же могло бы появиться намерение добывать деньги, не производя. Он начинает грозить. Во второй раз его уже не проведут. В будущем он станет покупать товары на рынке готовыми, вместо того чтобы заниматься их производством. Но что, если все его

⁷ Цифры здесь совершенно произвольны.

брatья-капиталисты сделают точно так же, – где тогда найдет он товары на рынке? А питаться деньгами он не может. Он пускается в поучения. Следует принять во внимание его воздержание. Он мог бы промотать свои 15 руб. Вместо того он потребил их производительно и сделал из них пряжу. Но ведь зато и имеется у него теперь пряжа вместо угрызений совести. Кроме того, где ничего нет, там и император утрачивает свое право. Какова бы ни была заслуга его отречения, не получается ничего, чем можно было бы особо оплатить его, потому что стоимость продукта, выходящего из процесса, равна только сумме товарных стоимостей, брошенных в этот процесс. Пусть же он успокоится на том, что добродетель есть воздаяние добродетели. Но вместо того капиталист становится навязчивее. Пряжа ему не нужна. Он производил ее для продажи. Ну что же, пусть он продает ее или, что еще проще, производит в будущем только вещи для своего собственного потребления. Но капиталист упрямо становится на дыбы. Уж не рабочий ли своими собственными руками творит миражи товаров, производит их из ничего? Не он ли, капиталист, дал ему материал, в котором и посредством которого рабочий только и мог воплотить свой труд? А так как наибольшая часть общества состоит из таких голяков, то не оказал ли он своими средствами производства, своим хлопком и своими веретенами неизмеримую услугу обществу и самому рабочему, которого он, кроме того, снабдил еще средствами существования? И не следует ли ему поставить в счет эту услугу? Но разве рабочий, со своей стороны, не оказал ему услуги, превратив хлопок и веретена в пряжу? Кроме того, дело здесь вовсе не в услугах. Услуга есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости – товара ли, или труда. Но здесь перед нами меновая стоимость. Капиталист уплатил рабочему стоимость в 3 руб. Рабочий возвратил ему точный эквивалент в виде стоимости в 3 руб., присоединенной к хлопку, возвратил ему стоимость за стоимость. Наш друг, который только что кичился своим капиталом, вдруг принимает непритязательный вид своего собственного рабочего. Да разве сам он не работал? Не исполнял труд надзора и наблюдения за прядильщиком? И разве этот его труд не создает, в свою очередь, стоимости? Но тут его собственный надсмотрщик и его управляющий пожимают плечами. Однако он с веселой улыбкой уже снова принял свою старую физиономию. Он просто дурачил нас всеми жалобами. Все это не стоит гроша. Эти и тому подобные пустые увертки и бессодержательные уловки он предоставляет профессорам политической экономии, которые, собственно, за это и оплачиваются. Сам же он – практический человек, который хотя и не всегда обдумывает, что он говорит в том случае, когда это не касается его дел, но всегда знает, что он делает в своей деловой сфере.

Присмотримся к делу поближе. Дневная стоимость рабочей силы составляла 3 руб., потому что в ней овеществлена половина рабочего дня, т. е. потому, что средства существования, ежедневно необходимые для производства рабочей силы, стоят половину рабочего дня. Но прошлый труд, который заключался в рабочей силе, и тот живой труд, который она может выполнить, ежедневные издержки по ее сохранению и ее ежедневная затрата – это две совершенно различные величины. Первая определяет ее меновую стоимость, вторая составляет ее потребительную стоимость. То обстоятельство, что для поддержания жизни рабочего в течение 24 часов достаточно половины рабочего дня, нисколько не препятствует тому, чтобы рабочий работал целый день. Стоимость рабочей силы и ее использование в процессе труда суть две различные величины. Капиталист, покупая рабочую силу, имел в виду это различие стоимости. Ее полезное свойство, ее способность производить пряжу или сапоги только потому было неизбежным условием, что для созидания стоимости необходимо затратить труд в полезной форме. Но решающее значение имела специфическая потребительная стоимость этого товара, его свойство быть источником стоимости, притом большей стоимости, чем имеет он сам. Это та специфическая услуга, которой ожидает от него капиталист. И он действует при этом соответственно вечным законам товарного обмена. В самом деле, продавец рабочей силы, подобно продавцу всякого другого товара, реализует его меновую стоимость и отчуждает его потреби-

тельную стоимость. Потребительная стоимость рабочей силы, самый труд, так же не принадлежит ее продавцу, как потребительная стоимость проданного масла – торговцу маслом. Владелец денег оплатил дневную стоимость рабочей силы, поэтому ему принадлежит потребление ее в течение дня, дневной труд. То обстоятельство, что дневное содержание рабочей силы стоит только половину рабочего дня, между тем как рабочая сила может действовать, работать целый день, что поэтому стоимость, создаваемая потреблением рабочей силы в течение одного дня, вдвое больше, чем ее собственная дневная стоимость, представляет лишь особое счастье для покупателя, но не составляет никакой несправедливости по отношению к продавцу.

Наш капиталист заранее предвидел этот казус, который как раз и заставил его улыбнуться. Поэтому рабочий находит в мастерской необходимые средства производства не только для шестичасового, но и для двенадцатичасового процесса труда. Если 10 фунтов хлопка впитывали 6 рабочих часов и превращались в 10 фунтов пряжи, то 20 фунтов хлопка впитают 12 рабочих часов и превратятся в 20 фунтов пряжи. Рассмотрим продукт удлинённого процесса труда. В этих 20 фунтах пряжи теперь ошестествлено 5 рабочих дней: 4 – в потребленном количестве хлопка и веретен, 1 впитан хлопком во время процесса прядения. Но денежное выражение 5 рабочих дней представляют 30 руб. Следовательно, именно такова цена этих 20 фунтов пряжи. Фунт пряжи по-прежнему стоит 1 руб. 50 коп. Но сумма стоимостей товаров, брошенных в процесс, составляла 27 руб., стоимость пряжи составляет 30 руб. Стоимость продукта возросла на $\frac{1}{9}$ по сравнению с авансированной на его производство стоимостью. Таким образом, 27 руб. превратились в 30 руб. Они принесли прибавочную стоимость в 3 руб. Наконец фокус удался.

Все условия проблемы нашли решение, и законы товарного обмена нисколько не нарушены. Равная стоимость обменивалась на равную стоимость. Капиталист, как покупатель, оплачивал всякий товар – хлопок, веретена, рабочую силу – по его стоимости. Потом он сделал то, что делает всякий другой покупатель товаров. Он потребил их потребительную стоимость. Процесс потребления рабочей силы, который является в то же время и процессом производства товара, дал продукт, 20 фунтов пряжи, стоимостью в 30 руб. Теперь капиталист возвращается на рынок, на котором он раньше купил товар, и продает товар. Он продает фунт пряжи по 1 руб. 50 коп., ни на грош не дороже и не дешевле его стоимости. И тем не менее он извлекает из обращения на 3 руб. больше, чем первоначально бросил в него.

Если мы сравним теперь процесс образования стоимости и процесс увеличения стоимости, то окажется, что процесс увеличения стоимости есть не что иное, как процесс образования стоимости, продолженный далее известного пункта. Если процесс образования стоимости продолжается лишь до того пункта, когда уплаченная капиталом стоимость рабочей силы будет возмещена новым эквивалентом, то это будет простой процесс образования стоимости. Если же процесс создания стоимости продолжается далее этого пункта, то он становится процессом увеличения стоимости.

Однако труд будет считаться образующим стоимость лишь постольку, поскольку время, затраченное на производство потребительной стоимости, общественно необходимо. Рабочая сила должна функционировать при нормальных условиях. Если прядильная машина является общественно господствующим средством труда при прядении, то рабочему нельзя вручать старинную прялку. Он должен получить хлопок нормальной доброты, а не хлам, который рвется каждую минуту. Иначе ему в том и другом случае на производство одного фунта пряжи пришлось бы затратить более рабочего времени, чем общественно необходимое время, но это излишнее время не создало бы стоимости или денег. Далее, самая рабочая сила должна быть нормальной. В той специальности, в которой она применяется, она должна обладать установившейся средней степенью искусства, подготовки и быстроты. Она должна затрачиваться с обычной средней степенью напряжения, с общественно обычной степенью интенсивности. Капиталист наблюдает за этим с такой же заботливостью, как и за тем, чтобы ни одна минута не

расточалась даром, без труда. Он купил рабочую силу на определенный срок. Он хочет получить то, что принадлежит ему. Он не хочет, чтобы его обкрадывали. Наконец, не должно иметь места нецелесообразное потребление сырого материала и средств труда, потому что расточенный материал и расточенные средства труда представляют излишне затраченные количества овеществленного труда, следовательно, не учитываются и не принимают участия в образовании стоимости продукта.

Уже раньше было отмечено, что с точки зрения процесса увеличения стоимости совершенно безразлично, будет ли присвоенный капиталистом труд простой, средний общественный труд, или более сложный труд. Труд, который имеет значение более высокого, более сложного труда по сравнению со средним общественным трудом, есть проявление такой рабочей силы, образование которой требует более высоких издержек, производство которой стоит большего рабочего времени и которая имеет поэтому более высокую стоимость, чем простая рабочая сила. Если стоимость этой силы выше, то и проявляется она зато в более высоком труде и овеществляется поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях. Но какова бы ни была разница в степени между трудом прядильщика и трудом ювелира, та доля труда, которой ювелирный рабочий лишь возмещает стоимость своей собственной рабочей силы, качественно ничем не отличается от той добавочной доли труда, которой он создает прибавочную стоимость⁸.

⁸ Различие между более сложным и более простым, квалифицированным и неквалифицированным трудом отчасти основывается просто на иллюзиях или по меньшей мере на различиях, которые давным-давно перестали быть реальными и продолжают существовать лишь как традиционные условности; отчасти на более беспомощном положении известных слоев рабочего класса, благодаря чему они не в состоянии, как другие, вынудить оплату своей рабочей силы по ее стоимости. Случайные обстоятельства играют при этом настолько крупную роль, что положение одних и тех же видов труда изменяется. Так, например, где физические силы рабочего класса ослаблены и относительно истощены, как это наблюдается во всех странах с развитым капиталистическим производством, те грубые работы, которые требуют большой мускульной силы, в общем занимают более высокую ступень по сравнению с много более тонкими работами, которые опускаются до ступени простого труда; например, труд (каменщика) в Англии занимает значительно более высокую ступень, чем труд ткачей камчатных тканей. С другой стороны, труд рабочего, стригущего Манчестер, хотя он требует большого физического напряжения и, кроме того, нездоров, фигурирует как простой труд. Впрочем, не следует воображать, что так называемый квалифицированный труд занимает количественно значительное место в национальном труде. Ленг вычисляет, что в Англии (и Уэльсе) существование более чем 11 миллионов основывается на простом труде. По вычете одного миллиона аристократов и полутора миллионов пауперов, бродяг, преступников, лиц, живущих проституцией, и т. д. из 18 миллионов, составлявших цифру населения во время появления его работы, останется 4 650 000 душ среднего класса, включая сюда мелких рантье, чиновников, писателей, художников, школьных учителей и т. д. Чтобы получить эти 42/3 миллиона, он причисляет к работающей части среднего класса, кроме банкиров и т. д., всех лучше оплачиваемых «фабричных рабочих»! Даже и каменщики попадают в категорию «квалифицированных рабочих». После этого у него остаются упомянутые 11 миллионов (*Laing S. National Distress etc. London, 1844*). «Большой класс, который ничего не может дать в обмен на пищу, кроме простого труда, составляет главную массу народа» (*Милль Джс. Колония//Прибавление к Британской энциклопедии, 1831*).

Глава 6

Постоянный и переменный капитал.

Основной и оборотный капитал

Т. I. Гл. 6, 7. Т. III. Ч. 1. Гл. 8-10. Т. II. Гл. 8

После того как мы узнали, что прибавочная стоимость образуется в производстве товаров и каким образом она образуется, ясно, что величина прибавочной стоимости в каждом отдельном предприятии должна быть различной, притом безотносительно к величине капитала. В самом деле, мы видели, что прибавочная стоимость возникает только из живого вновь затрачиваемого труда, а не из имеющихся уже в наличности средств производства. В нашем примере с хлопчатобумажным прядильщиком капиталист заплатил за все средства производства (хлопок и орудия труда) 24 руб.; заработная же плата равнялась 3 руб. Труд прядения ничего не изменил в 24 руб., т. е. в стоимости средств производства; он перенес ее в совершенно той же величине в пряжу. Напротив, 3 руб. заработной платы были потреблены, и вместо них появилась новая стоимость в 6 руб.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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