

# Краткий курс ЭКОНОМИЧЕСКОЙ науки

А. А. Богданов

Натуральное хозяйство •  
Развитие обмена •  
Промышленный капитализм •  
Эпоха финансового капитализма •  
Социалистическое общество •

Размышляя  
О МАРКСИЗМЕ



Александр Александрович Богданов

# Краткий курс экономической науки

В настоящей книге выдающийся отечественный экономист, философ и политический деятель А. А. Богданов (1873–1928) рассматривает последовательные фазы хозяйственного развития общества и характеризует каждую эпоху по следующему плану: 1) состояние техники, или отношения человека к природе; 2) формы общественных отношений в производстве и 3) в распределении; 4) психология общества, развитие его идеологии; 5) силы развития каждой эпохи, которые обуславливают смену хозяйственных систем и последовательные переходы от первобытного коммунизма и патриархально-родовой организации общества к рабовладельческому строю, феодализму, мелкобуржуазному строю, эпохе торгового капитала, промышленному капитализму и, наконец, социализму.

Марксистские основы учения, наряду со сжатостью и общедоступностью изложения, доставили книге широкую популярность в России, и еще недавно она могла считаться наиболее распространенным посо-

бием при изучении экономической науки не только среди рабочих, но и в широких кругах учащейся молодежи.

<http://ruslit.traumlibrary.net>

# Содержание

**#1**

**Краткий курс экономической науки**

**Александр Александрович  
Богданов  
Краткий курс экономической  
науки**

РОССИЙСКАЯ КОММУНИСТИЧЕСКАЯ ПАРТИЯ (большевики)

*„Вперед к всеобщему счастью“*

А. БОГДАНОВ

# КРАТКИЙ КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

---

ПЕРЕРАБОТАН И ДОПОЛНЕН

**Ш. М. ДВОЛАЙЦКИМ**

ПРИ УЧАСТИИ АВТОРА

— . . . —

ИЗДАНИЕ ТРЕТЬЕ



---

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО  
МОСКВА . . . ИЭЗ . . . ПЕТРОГРАД

# Краткий курс экономической науки

## Предисловие

Первое издание этой книги вышло в конце 1897 года, девятое — в 1906. За те годы она не раз перерабатывалась, и последний текст уже сильно отличался от того первого изложения, которое создано на занятиях рабочих кружков в тульских лесах, а потом было беспощадно изувечено цензурой. За все время реакции нового издания не требовалось; с революцией явился усиленный спрос на эту книгу, и она быстро исчезла из продажи. Но подготовить новое издание было очень трудно: слишком много прошло времени, слишком многое произошло в жизни и науке; стала необходима очень большая переработка. Достаточно указать, что это был тот период, в который вполне определилась новая фаза капитализма — господство финансового капитала, период, в который она достигла расцвета и развернула свою невиданную форму

кризиса — мировую войну. Эти 12–13 лет по богатству экономического опыта не уступают, вероятно, всему предшествующему столетию...

Товарищ Ш. М. Дволайцкий согласился взять на себя наибольшую часть всего дела переработки курса, и оно было сообще нами выполнено. Самые большие дополнения относятся к последней части курса о денежном обращении, о налоговой системе, о финансовом капитале, об основных условиях крушения капитализма и проч.; они почти всецело написаны тов. Дволайцким. Им же введен ряд новых фактических иллюстраций во всех частях курса. Значительные перегруппировки понадобились в расположении материала о прежних периодах экономического развития, в соответствии с новейшими воззрениями по этим вопросам. Устранена разбросанная в курсе история экономических воззрений; это сделано в интересах цельности, так как эта история относится, собственно, к другой науке — об идеологиях, и лучше ее излагать в отдельной книге. Сильно сокращено введение — об основных понятиях, в виду его



крайней сухости; необходимый же материал размещен в других отделах, по связи с историческим развитием соответственных элементов экономики. В конце книги тов. Дволайцким прибавлен краткий указатель литературы.

В настоящее время, кроме этого курса, имеются построенные по тому же типу: «Начальный курс», изложенный в вопросах и ответах, А. Богданова, и большой, двухтомный курс А. Богданова и И. Степанова (второй том которого, в четырех выпусках, должен выйти почти одновременно с этой книгой). «Краткий курс» явится средним звеном между ними, как систематический учебник, сжато охватывающий главнейшие факты и основы теории.

Главы об идеологии в этом курсе, как и в двух других, отнюдь не представляют какого-то приложения к основному предмету. Идеология есть орудие организации экономической жизни и, следовательно, — важное условие экономического развития. Только в этих рамках, в этой связи она здесь и затрагивается. Как предмет самостоятельный, она

рассматривается в специальном учебнике «Наука об общественном сознании», который написан по тому же типу.

Среди бурных событий революционной эпохи более чем когда-либо необходимо твердое и целостное экономическое знание. Без него невозможна планомерность ни в общественной борьбе, ни в общественном строительстве.

24 августа 1919 г.

А. Богданов

## Введение

### I. Определение экономической науки

**В**сякая наука представляет *систематизированное познание явлений определенной области человеческого опыта*. Познание явлений сводится к тому, чтобы овладеть их взаимной связью, установить их соотношения и тем самым иметь возможность использовать их в интересах человека. Подобные стремления возникают на почве хозяйственной деятельности людей, в процессе трудовой борьбы человечества — борьбы, которую оно

неизменно ведет с природой за свое существование и развитие. В своем трудовом опыте человек наталкивается, например, на то, что трение сухих кусков дерева друг о друга при достаточной силе и длительности дает огонь, что огонь обладает замечательной способностью производить такого рода изменения в пище, которые облегчают работу зубов и желудка, а вместе с тем дают возможность довольствоваться меньшим количеством пищи. Практические потребности человечества, таким образом, толкают его к установлению связи между этими явлениями — к их познанию; уяснивши себе их связь, человечество уже начинает пользоваться ею, как орудием в своей трудовой борьбе. Но такого рода познание явлений, конечно, еще не представляет собою науки, — она предполагает *систематизированное* познание всей суммы явлений определенной отрасли трудового опыта. В этом смысле познание связи между трением, огнем и пр. может рассматриваться только как зародыш науки, именно той науки, которая в настоящее время объединяет физико-химические процессы.

Специальным предметом нашей экономической науки, или политической экономии [1], является *область общественно-трудовых отношений между людьми*. В процессе производства люди в силу естественной необходимости становятся в известные отношения между собой. История человечества не знает такого периода, когда люди вполне разрозненно, по-одиночке, добывали бы себе средства к жизни. Уже в самые незапамятные времена охота на дикого зверя, перенесение тяжестей и т. п. требовали простого сотрудничества (кооперации); усложнение хозяйственной деятельности повлекло за собой разделение труда между людьми, при котором в общем хозяйстве один выполняет одну необходимую для всех работу, другой — другую и т. д. Как простое сотрудничество, так и разделение труда ставят людей в определенную связь между собою и представляют первичные, элементарные производственные отношения. Область таких отношений не исчерпывается, конечно, простым сотрудничеством и разделением труда; она гораздо сложнее и шире.

Переходя от низших ступеней развития человечества к высшим, мы сталкиваемся с такими фактами: крепостная часть продукта своего труда отдает помещику, рабочий работает на капиталиста; ремесленник производит не для личного потребления, а в значительной доле для крестьянина, который, со своей стороны, часть своего продукта прямо или через торговцев передает ремесленнику. Все это — общественно-трудовые связи, которые образуют целую систему *производственных отношений* в широком смысле этого слова. Они охватывают, следовательно, и присвоение, и распределение продуктов в обществе.

Сложность и широта производственных отношений проявляются особенно сильно в развитом меновом хозяйстве. Так, например, при господстве капитализма устанавливаются постоянные общественные отношения между людьми, никогда не выдавшими друг друга и часто не имеющими даже никакого представления о тех прочных нитях, которые связывают их между собой. Берлинский биржевик может иметь акции какого-нибудь

южно-американского завода. В силу одного только факта владения этими акциями он получает ежегодную прибыль с этого предприятия, т.-е. часть продукта, созданного трудом южно-американского рабочего, или, что практически равносильно этому, часть ценности его продукта. Между берлинским биржевиком и южно-американским рабочим устанавливаются, таким образом, невидимые общественные отношения, которые и должна исследовать экономическая наука.

«В общественном отправления своей жизни люди вступают в известные, от их воли не зависящие отношения — производственные; отношения эти всегда соответствуют данной достигнутой ступени развития их материальных производительных сил»[2], т.-е. общественно-технических или общественно-трудовых отношений людей к внешней природе. Это значит, что люди в процессе борьбы с внешней природой необходимо становятся в такие отношения между собой, которые соответствовали бы условиям и способам этой борьбы: охота, например, требует других способов сотрудничества, чем грандиозные оро-

сительные работы скудных влагой местностей; современное машинное производство ставит рабочих в другие взаимные отношения, чем основанная на ручном труде мануфактура. «Совокупность этих производственных отношений, — продолжает Маркс, — образует экономическое строение общества; оно есть реальное основание, на котором возвышается правовая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства обуславливает собой процесс жизни социальной, политической и духовной вообще».

С точки зрения этих идей, составляющих сущность теории исторического материализма, экономические отношения жизненно-необходимы; они неизбежно складываются в зависимости от степени развития производительных сил и образуют поэтому основное строение общества — канву, на которой вышиваются все многообразные и сложные узоры общественно-трудовой жизни человечества. Политическую экономию можно поэтому с полным правом назвать наукой об ос-

*новном строении общества.*

Говорим ли мы о широких исторических перспективах или о развитии общественного сознания, обсуждаем ли мы вопросы внешней политики или религии, — мы никак не можем оторваться от экономических связей общества, от его основного строения: мы неизменно должны пользоваться выводами экономической науки. Нашу науку, вследствие этого, можно считать основной в системе социальных наук. В этих науках она играет такую же роль, как физика и химия при изучении всех органических и неорганических процессов. И если ботаник, зоолог, астроном и агроном окажутся безоружными, не усвоив выводов физики и химии, то в такое же положение попадут социолог, историк и юрист, если им чужда политическая экономия.

Более того. В такое же положение попадает в этом случае каждый гражданин, желающий активно участвовать в общественной борьбе и работе.

Как и всякая наука, политическая экономия возникает первоначально из практиче-



ских потребностей человечества в его трудовой борьбе с природой. На известной ступени развития общества создается такое положение, что люди попадают под власть своих общественно-трудовых отношений. Над человеком, над его трудом и благосостоянием начинают господствовать рынок, конкуренция, колебания цен и целый ряд других экономических явлений; к ним он принужден во что бы то ни стало приспособляться, они как бы обращают его в своего раба. Понятно, что это должно порождать стремление к познанию всех этих явлений — к познанию, которое дало бы возможность их предвидения и целесообразного воздействия на них. Этим и объясняется тот факт, что политическая экономия, как наука, стала развиваться лишь в XVI–XVII в. в., как раз тогда, когда рост менового хозяйства принес с собою стихийную власть рынка и денег над людьми.

По своей основной задаче, экономическая наука занимается изучением общественно-трудовых отношений между людьми. Но она не может, однако, не касаться при этом других сторон процесса производства: она

необходимо должна принимать во внимание его техническую и идеологическую сторону, поскольку от той и другой зависит его развитие.

Мы уже указали, что именно развитием технических способов производства определяются экономические отношения вообще. Ясно, до какой степени важны для нашего исследования факты технической жизни. Если мы не примем в расчет таких явлений, как технический переворот конца XVIII века, как изобретение паровой машины и механического ткацкого станка, или как применение пара к мореплаванию и т. п., то мы не поймем целого ряда экономических явлений первостепенной важности.

То же самое относится к идеологии. Все ее формы: речь, познание, нормы обычая, права, морали, политический строй и т. д. представляют на деле в жизни общества *организационные орудия*. Таким орудием, является в процессе производства, например, речь, при помощи которой работнику указывается его место и роль в труде и без которой этот труд приносил бы плоды вавилонского столпотворения.

рения. Таковую же организующую роль играют нормы права, когда они устанавливаются и закрепляют барщину, даже ритмическая музыка или пение «дубинушки», когда они координируют трудовые усилия людей.

Сами идеологические формы возникают, как сказано выше, из технических условий производства и экономических отношений; но, раз появившись, они, как орудия организации, в свою очередь, оказывают влияние на технику и экономику, именно — они способствуют или же накладывают путы на развитие производства. Экономической науке, вообще говоря, нет никакого дела до догматов католической церкви; но коль скоро эта церковь становится опорой отживающих феодально-крепостнических отношений, коль скоро она этим самым становится поперек пути более прогрессивным, с точки зрения политической экономии, отношениям капиталистическим, наша наука не может не учитывать этого факта.

Общественные отношения не представляют чего-либо постоянного, неизменного; они непрерывно изменяются, как все в природе. В

их изменениях выражается или прогресс, или упадок силы общества, победа общества над природой или природы над обществом. Было время, когда люди жили маленькими, тесно сплоченными общинами, независимыми друг от друга; тогда производственные отношения были очень узки и несложны, а распределительные сводились к прямому распределению; теперь человеческие общества громадны, экономические отношения в высшей степени сложны; но между прошлым и настоящим устанавливается непрерывная цепь развития. Бывали факты и другого рода — когда сила общества в борьбе с природой падала, обширные общественные связи порывались, экономические отношения становились более узкими и несложными; тут науке приходится прослеживать другую непрерывную цепь изменений, цепь не развития, а упадка, деградациии. В вопросах развития и деградациии — весь интерес науки, потому что наука есть одно из орудий человечества в борьбе за жизнь, за развитие.

Этим намечается в существенных чертах и порядок дальнейшего изложения.

## II. Методы экономической науки

Экономическая наука, как и другие науки, пользуется двумя основными методами исследования: это — 1) *индукция*, метод *обобщающий*, идущий от частного к общему, и 2) *дедукция* — метод, *применяющий обобщения*, делающий выводы от общего к частному.

Метод индукции выражается, прежде всего, в обобщающих описаниях. Имея ряд явлений, мы отыскиваем то, что в них есть общего, и получаем этим путем *первые обобщения*. Отыскивая далее черты сходства уже между ними, мы приходим к обобщениям второго порядка, и т. д. Если мы взяли ряд, например, хозяйств кузнецов, то мы можем найти в них общие черты и, выделив это общее, составить себе понятие о хозяйстве кузнеца вообще. То же самое мы можем проделать с хозяйствами переплетчиков, булочников, портных и т. д. Сопоставляя полученные таким образом первые обобщения и выделив то, что есть сходного между ними, мы можем получить понятие о хозяйстве ремесленника вообще. Перед нами тогда будет обобщение второго порядка. Выделяя общие черты из этого и из друго-

го обобщения, именно относящегося к хозяйству крестьян, мы можем прийти к более широкому обобщению — «хозяйство мелкого производителя». Если мы отметим общие черты такого ряда сходных явлений, то мы тем самым дадим обобщенное описание.

Процессы жизни так сложны и разнообразны, что простое описание легко запутывается в них: в явлениях очень близких между собою одни и те же признаки то имеются налицо, то отсутствуют, выражены то сильнее, то слабее; все это часто чрезвычайно затрудняет обобщение и усложняет описание. В этих условиях приходится прибегать к другому методу, к *индукции статистической*.

Статистический метод выясняет, *насколько часто* встречаются те или иные признаки в данной группе явлений, и *в какой степени* они при этом выражены. При помощи обобщающего описаний мы по признаку обладания имуществом выделяем из общества «собственников» и «не-собственников». Метод подсчета, статистики, может внести в наше исследование ясность и точность, т.-е. показать, насколько часто повторяется в обществе

людей указанный нами признак и в какой мере. Пользуясь статистическим методом, мы можем прийти к заключению, что из 100 миллионов человек, положим, 80 милл. сходны между собой в том, что они имеют собственность, а 20 милл. — в том, что они таковой не имеют, — а также сколько среди собственников миллионеров, богатых, бедных людей и пр. Но этим роль нашего метода не ограничивается. Такие же подсчеты могли, например, установить, что в том же обществе 10 лет тому назад на 100 членов было 85 собственников, и еще на 10 лет раньше — 90. Устанавливается, таким образом, и тенденция развития, т.-е. направление, в котором совершаются изменения наблюдаемых фактов. Но откуда взялась эта тенденция, и как далеко она может идти, это остается неизвестным: наши подсчеты не могли показать, почему число людей, которые разоряются, больше, чем число неимущих, которые за тот же промежуток времени становятся собственниками.

Дело в том, что статистический метод, давая более совершенное описание фактов, не дает, однако, их объяснения. Каждое явление,

а в особенности экономическое, представляет сложный результат многих причин. Статистический метод не в состоянии выделить эти причины из их сцепления, он не может определить, какие из них более общие, основные, какие из них второстепенные, случайные и, наконец, как те и другие соединяются в действительности. В рассмотренном нами примере может оказаться, что число собственников, которое в ряду лет уменьшалось, затем постепенно или вдруг начнет увеличиваться: это может случиться, например, вследствие аграрной революции, которая поделила огромные поместья нескольких тысяч владельцев между миллионами батраков и превратила их в собственников. Статистический метод не в силах найти *основу* явлений, и мы должны для этой цели прибегнуть к методу *абстрактно-аналитическому*.

Сущность этого метода заключается в *упрощении* фактов путем их *разложения* (анализа). Из изучаемых фактов выделяются и устраняются разные усложняющие условия, так, чтобы обнаружилась самая основа явления. Выделить, абстрагировать («абстрагиро-



вать» — значит «отвлекать») эти условия приходится либо практически, либо мысленно. Практически абстрагирование производится очень часто в естественных науках. Оно заключается в том, что исследуемое явление природы воспроизводится искусственно, лабораторным путем, который и дает возможность изолировать это явление от целого ряда обычно осложняющих его условий. Обратимся, например, к падению тел. Большинство из них падает вертикально, иные быстрее, другие медленнее, некоторые тела падают по кривой или зигзагом, а некоторые не только не падают, а летят даже вверх. Наблюдая зависимость всех этих явлений, например, от движения ветра, не трудно догадаться, что сопротивление воздуха играет здесь роль усложняющего условия. Отсюда сама собою вытекает задача; отвлечься, по возможности, от этого условия. Мы воспроизводим процессы падения в искусственно созданной нами обстановке: заставляем тела падать в трубке, из которой выкачан воздух. Тогда оказывается, что и свинец, и пух, и бумага падают вертикально и с одинаковой скоростью.

Таким образом мы находим *основную и постоянную тенденцию* данной группы явлений, *их основу*; мы говорим: все тела падают по направлению к центру земли с одинаковой скоростью. Владея этой закономерностью, можно далее исследовать влияние сопротивления воздуха — главную усложняющую тенденцию, а затем влияние ветра, случайных толчков, и явление «объясняется» все полнее, все точнее.

Но осуществлять практически подобного рода абстрагирование можно не всегда и не при всех явлениях. Оно недоступно, например, таким наукам, как небесная механика; оно недоступно и нашей науке. Ей приходится прибегать к *мысленному* отвлечению усложняющих условий наблюдаемых фактов. Лучше всего сущность этого метода выяснить на примере. Статистика устанавливает, что в капиталистических странах, за большой промежуток времени, крупные капиталы растут, что количество средних и, особенно, мелких капиталов уменьшается и что количество пролетариев, лишенных капитала, при этом возрастает. Скорость этого процесса, однако,

различна в разных странах, в одном случае он развивается быстрее, в другом медленнее, в третьем наблюдаются и обратные явления, в четвертом они даже временно получают перевес. Данные, например, статистики убеждают нас, что в общем указанные явления имеют место во всех капиталистических странах; но чистого капитализма нигде не существует: к нему всюду примешиваются остатки феодально-крепостнического строя, ремесленно-цехового хозяйства и даже форм гораздо более отдаленного прошлого. Для изучаемого явления — это, несомненно, осложняющие обстоятельства. Чтобы отвлечься от них, мы располагаем свои данные в ряд следующим образом: на первом месте мы ставим страны, в которых пережитки, прежних форм хозяйства наиболее сильны, напр., Персию и Турцию; на втором месте мы помещаем страны, где эти пережитки менее значительны, напр., Россию и Японию, — и т. д., вплоть до стран, где капитализм, как в Англии и в Соединенных Штатах, меньше всего осложняется остатками прежних экономических отношений. Оказывается, что рассматриваемый

процесс (процесс концентрации капиталов) протекает наиболее отчетливо и правильно, в наиболее чистой форме именно там, где слабее всего остатки отживающих докапиталистических форм. Продолжая мысленно наш ряд вплоть до полного отвлечения от этих остатков, мы приходим к представлению о чистом капитализме, и мы делаем следующий вывод: основной и постоянной тенденцией капитализма является концентрация капиталов. Этот абстрактный вывод есть абстрактный закон капитализма.

Таковы сущность и значение трех видов индуктивного метода: точно описывая явления, определяя их количественно и устанавливая их основные закономерности, они дают им «объяснение»; а вместе с тем они готовят прочную основу для научного предвидения, которое осуществляется посредством дедуктивного метода.

Этот метод состоит в том, что обобщения и законы, добытые индукцией, прилагаются к частным случаям, и таким образом выводятся их «объяснение» и относящиеся к ним предсказания. «Предсказания» и «предвиде-

ния» — не что иное, как подобные выводы.

Дедукция бывает *простая* и *сложная*. Если, напр., установлено, что развитие капитализма связано с процессом концентрации капиталов, то мы можем, применительно к Японии вступившей на путь капиталистического развития, утверждать, что там должна происходить гибель мелких производителей, рост пролетарских масс и т. д. Мы применяем здесь только одно индуктивно добытое положение; это случай *простой* дедукции. — Но для понимания и предвидения определенно-го частного случая науке гораздо чаще приходится применять несколько индуктивных обобщений или законов сразу. Это будут случаи *сложных* дедукций. Если нам нужно, например, предсказать движение цен на товары, то мы должны принять в расчет целый ряд обобщений и абстрактных законов, относящихся к изменению трудовой стоимости этих товаров, к изменению стоимости самих денег, к влиянию частно-капиталистических монополий и т. д., и т. д.

Совершенно ясно, что надежность и точность всякой дедукции зависят от тех общих

положений, из которых делаются наши выводы. Поэтому сила дедукций покоится всецело на надежности того, что дает нам индуктивный метод. В этом смысле вывод (дедукция), сделанный из обобщающего описания, менее надежен, чем вывод из статистически установленных положений; наиболее же строгие и точные выводы те, которые основываются на общих законах явлений. Но так как последние получают методом абстрактно-аналитическим, то именно он и является главной и лучшей опорой для метода дедуктивного.

Когда установлены абстрактные законы явлений, т.-е. выделены главнейшие их тенденции и дана связь последних с определенными условиями, то достаточно знать основные из этих условий, чтобы в существенных чертах предвидеть ход соответственных событий. В этом вся сила науки вообще и экономической в частности.

### **III. Система изложения**

**О**бщественные отношения производства и распределения изменяются постепенно, последовательно, мало-по-малу. Быстрых пе-

реходов не бывает, резких границ между предыдущим и последующим не наблюдается. Тем не менее, изучая экономическую жизнь какого-нибудь общества, ее по большей части возможно бывает разделить на несколько периодов, значительно различающихся строем общественных отношений, хотя и не резко отделенных один от другого.

Наибольший интерес для нас представляет — и в то же время наиболее исследован наукою — ход развития тех обществ, которые вошли в состав «цивилизованного» человечества наших времен. В основных чертах путь развития этих обществ оказывается повсюду сходным. Намечаются до настоящего времени две главных фазы, протекавшие в различных случаях неодинаково в частности, но в существенном почти одинаково, и одна фаза, которой принадлежит будущее.

1. *Первичное натуральное хозяйство.* Его отличительные особенности: слабость общественного человека в борьбе с природой, узость отдельных общественных организаций, несложность общественных отношений, отсутствие или ничтожное развитие обмена,

крайняя медленность происходящих изменений в общественных формах.

II. *Меновое хозяйство*. Размеры общественного производства и разнородность его элементов возрастают. Общество представляется сложным, целым, состоящим из отдельных хозяйств, которые лишь в относительно малой или в ничтожной степени удовлетворяют свои потребности собственными продуктами, в наибольшей же части — продуктами других хозяйств, именно при посредстве обмена. Развитие идет через борьбу интересов и социальные противоречия; скорость его возрастает.

III. *Социально-организованное хозяйство* — еще не достигнутая ступень развития. Размеры и сложность производства продолжают непрерывно возрастать, но разнородность его элементов переходит на орудия и методы труда, сами же члены общества развиваются в сторону однородности. Производство и распределение планомерно организованы самим обществом в единую, целостную систему, чуждую дробления, противоречий, анархии. Процесс развития все более ускоряется.



При анализе общественных отношений каждого периода необходимо выяснить, *почему и каким образом* они возникли, *почему и каким образом* изменялись, переходя в новые отношения.

Благодаря неразрывной связи экономических явлений с правовыми и идейными, экономическая наука не может обойти вопроса о той взаимной связи, в которой находится развитие этих трех областей общественно-человеческой жизни.

## **Натуральное хозяйство**

### **I. Первобытный родовой коммунизм**

**Д**анные, на основании которых приходится изучать жизнь первобытных людей, нельзя назвать богатыми. Никакой литературы от времени первобытного человека не осталось, так как ее тогда и быть не могло. Единственными памятниками этого периода являются находимые в земле кости, орудия и проч., а также следы доисторических общественных отношений, сохранившиеся в обычаях, культуре, сказаниях, корнях слов и т. д.

Есть еще важный источник, которым можно пользоваться при исследовании жизни первобытного человечества, это — жизнь, отношения, обычаи современных дикарей, особенно тех из них, которые стоят на самых низких ступенях развития. Но, прибегая к этому источнику, необходимо соблюдать большую осторожность в выводах. Теперь уже не найдется дикарей, которым никогда не приходилось бы иметь сношений с более развитыми народами; и легко впасть в серьезную ошибку, приняв за остаток первобытных обычаев то, что на самом деле заимствовано в сравнительно недавнее время. Возможны также ошибки другого рода. Иное племя, уже до известной степени развившее культуру, вновь утрачивает большую часть ее приобретений вследствие неудачно сложившейся исторической жизни. Принимая такое одичавшее племя за первобытно-дикое, можно сделать много неверных выводов.

Во всяком случае, и того запаса данных о жизни первобытных людей, какой имеется в настоящее время, достаточно, чтобы выяснить основные черты общественных отноше-

ний «доисторической» эпохи.

## **1. Первобытные отношения человека к природе**

**В** борьбе с природой первобытный человек вооружен до крайности плохо, хуже многих зверей. Природные орудия — руки, ноги, зубы — у него гораздо слабее, чем, напр., у больших хищных животных. Орудия же искусственные, те, которые теперь дают человеку решительный перевес над остальной живой и мертвой природой, тогда были плохи, грубы, и слишком мало их было в распоряжении человека, так что они не могли значительно облегчать ему борьбу за существование.

В этой тяжелой борьбе первобытный человек далеко не является царем природы. Со всем напротив: первый период жизни человечества есть период угнетения, рабства человека. Только угнетателем и господином является не другой человек, а природа.

Первыми орудиями были, несомненно, камень и палка. Орудия эти, взятые прямо из природы, можно, повидимому, найти даже у высших обезьян. Но уже теперь нигде не

осталось таких дикарей, которые не знали бы иных орудий.

Мозг первобытного человека слаб, неразвит. Для умственной работы у него не остается времени среди постоянной, изнуряющей борьбы, в которой ни на минуту не прекращается опасность смерти.

И тем не менее человек развивается. Тупой, угнетенный раб природы, добывая средства к жизни, борясь за свое существование, он в процессе труда знакомится с предметами и силами природы, из поколения в поколение передает и накапливает опытность, улучшает орудия. Со страшной медленностью, в течение многих тысяч лет делаются одно за другим изобретения и открытия. Изобретаются все такие вещи, которые человеку наших времен кажутся чрезвычайно простыми. Но они очень недешево достались первобытному человеку. Путем соединения камня и палки, обработки их, приспособления к разным целям, из этих первобытных орудий произошли многие другие — каменные топоры, молотки, ножи, копья и т. п.

К самым ранним ступеням существования человечества надо отнести и открытие огня. Человек мог первоначально познакомиться с огнем благодаря молнии, извержениям вулканов или лесным пожарам, которые нередко возникают без всякого участия людей. Осмотр пожарища мог познакомить наших отдаленных предков с согревающими свойствами огня; при этом им случалось на опыте подмечать, что фрукты и мясо под действием умеренного огня становятся вкуснее и мягче, и практически использовать эти полезные его свойства. На первых порах огонь, надо думать, не добывался искусственным путем, а попросту поддерживался. Добывание его посредством трения и высекания искр из кремня стало применяться лишь на более высокой ступени развития техники.

Постоянного жилища первобытный человек не имел. От стужи, зноя, дождя он укрывался под густыми лиственными деревьями, в кустарниках и в пещерах. Этой цели могли служить и дупла деревьев, и покрытые хворостом ямы, на дне которых теплился нераздуваемый ветром огонь. Разного рода шалаши,

переносные и постоянные жилища, несомненно, были продуктом более позднего времени.

Таков был в общих чертах запас тех средств, которыми пользовался человек в борьбе за существование. Более совершенные, но с точки зрения современного человека безусловно примитивные орудия явились позже. К их числу можно отнести, например, крючок из рыбьих костей, плот, развившийся затем в лодку, и, наконец, лук и стрелы, поставившие человека, на один уровень с самыми сильными животными.

Так шел мало-по-малу прогресс производительного труда в этот ранний период жизни человечества.

Промышленность сводилась к добыванию плодов с деревьев, охоте за мелкими зверями, рыбной ловле, приготовлению грубых орудий из камня, дерева и кости, и грубой одежды из шкур. Этот тип производства можно обозначить как *охотничий*, подразумевая под охотою добывание из внешней природы непосредственно предлагаемых ею средств к жизни, будут ли это звери в лесу, рыбы в воде

или плоды на диких растениях. Главная черта такой промышленности заключается в том, что она никогда не обеспечивает человеческой жизни вполне. Собираение плодов, охота, рыбная ловля — все такие занятия, в которых слишком большую роль играет случайность. Первобытный человек не умел и, благодаря своей бродячей жизни, не мог делать запасов, а до тех отраслей производства, которые дают человеку уверенность в завтрашнем дне — до земледелия и скотоводства — он тогда еще не дошел.

Все силы человека уходили на добывание необходимых средств к жизни. Его дневной труд едва был достаточен для того, чтобы прокормить его. Все рабочее время человека поглощалось борьбою за жизнь; не оставалось лишнего (прибавочного) рабочего времени, которое он мог бы употребить на работу для другого или на улучшение условий своей жизни. Труд не создавал прибавочного, т.-е. лишнего, продукта, сверх необходимого для жизни;

Если сегодня охотник-дикарь и добыл больше, чем ему на сегодняшний день нуж-

но, то завтра он, может быть, ничего не добудет, а то и погибнет в неравной борьбе с каким-нибудь сильным зверем.

При таких условиях, очевидно, невозможна эксплуатация, т.-е. невозможно присвоение плодов чужого прибавочного труда, так как самого прибавочного труда нет. Здесь возможен только самый грубый, первобытный способ извлечь выгоду из другого человека — это съесть его.

## **2. Строение первобытно-родовой группы**

Современная наука ни в настоящем, ни в прошлом не знает таких людей, которые бы жили не в обществе. В первобытную эпоху уже существовали связи между людьми, хотя гораздо менее широкие, чем теперь. Обходиться без помощи других людей в борьбе за существование человеку тех времен было так же невозможно, как нынешнему. Лицом к лицу с враждебной природой, отдельная личность была бы обречена на скорую, неминуемую гибель.

Однако, и сила общественных союзов была крайне ничтожна. Основная причина это-



го заключалась в очень слабом развитии техники; а оно, в свою очередь, порождало и другую причину — чрезвычайную узость общественных связей, незначительность размеров отдельных обществ.

Чем ниже техника, чем менее совершенны способы борьбы за существование, тем большее требуется на каждого человека пространство земли, «площадь эксплуатации», для добывания средств к жизни. Первобытная охота настолько малопродуктивное занятие, что на одной квадратной миле земли при средних природных условиях умеренного пояса может прокормить не более 20 человек. Сколько-нибудь значительная группа людей должна была бы раскинуться на такое громадное пространство, что поддержание общественной связи стало бы делом в высшей степени трудным; а если принять во внимание первобытную технику сообщений между людьми — отсутствие каких бы то ни было дорог, отсутствие прирученных животных, на которых можно было бы ездить, громадные опасности, связанные с самым незначительным путешествием, — то становится

очевидным, что размеры общественного союза достигали тогда самое большее нескольких десятков человек.

Соединяться для совместной борьбы за жизнь в те времена было возможно только для людей, которых уже сама природа связала единством происхождения, родственными отношениями. Люди, чуждые друг другу по крови, не вступали в свободные союзы для производственной деятельности: первобытному человеку не выдумать такой сложной вещи, как договор; а главное — страшная суровость борьбы за существование приучила его враждебно относиться ко всякому человеку, с которым не связали его родство и совместная жизнь. Поэтому общественная организация первобытного периода имела форму *родового союза* или *рода*. Пределами этой формы и ограничивались экономические отношения.

Основное производственное отношение родовой группы есть простое сотрудничество. Общественно-трудовая деятельность так ограничена и несложна, что каждый умеет делать все, что умеют другие, и все выпол-

няют, каждый в отдельности, приблизительно сходные работы. Это — наиболее слабая форма связи сотрудничества. В известных случаях на сцену выступает связь более тесного характера: коллективное выполнение дел, непосильных для отдельного человека, но осуществимых с помощью той механической силы, которая создается в сплоченной деятельности целой группы, напр., совместная защита от какого-нибудь сильного зверя, охота за ним.

Далее, внутри родовой группы уже весьма рано появилось некоторое *разделение труда*. Первоначально оно основывается на физиологических различиях пола и возраста. Охота представляет занятие взрослых мужчин, собирание плодов — дело женщин и детей, и т. д.

Распределение труда между особями не могло быть делом их личного произвола; тяжелая борьба с природой не допускала этого: действия работников необходимо было строго согласовать, чтобы не было бесплодной растраты сил. Труд был организован общевойлею родовой группы сообразно с ее общи-

ми интересами.

Ход развития первобытного родового союза в настоящее время может быть восстановлен только приблизительно и в самых общих чертах. В своем первоначальном виде родовая группа состояла, вероятно, из женщины-матери и ее детей, которым в раннем возрасте необходима ее помощь. С течением времени выгоды сотрудничества делали связь такой семьи все более прочною; дети не уходили от матери и по достижении возмужалости. Привычка к совместной жизни развивалась, люди все больше стремились держаться вместе. Родовые группы возрастали, конечно, только до тех пределов, которые ставило развитие техники. Переходя в своих размерах за эти пределы, род неминуемо распадался.

Производственным отношениям первобытно-родовой группы вполне соответствовали ее формы распределения. Если распределение *труда* в производстве зависело не от личной, а от коллективной воли, то и распределение *продукта* этого труда должно было являться делом всей группы. Группа давала каждому по его потребностям. Давать ко-

му-нибудь из членов меньше необходимого было для нее невозможно, потому что такой образ действий приводил бы к гибели членов рода и к ослаблению самой группы; а уделять кому-нибудь больше необходимого было возможно разве только в очень редких случаях, вообще же этого не допускало ничтожное развитие производства и отсутствие прибавочного труда (т.-е. труда, производящего излишки сверх необходимых средств к жизни).

Следовательно, первобытное распределение имело организованный, коммунистический характер. Не было и следов частной личной собственности. Что сообща производилось, то сообща распределялось, и затем немедленно потреблялось. Не было и накопления.

### **3. Возникновение идеологии**

Первичным идеологическим явлением была речь, которая начала складываться в тот отдаленный период жизни человека, когда он стал выходить из зоологического состояния. Возникновение речи тесно связано с процессом труда: она произошла из так называемых трудовых криков. — Когда человек

делает какое-нибудь усилие, то это отражается на его голосовом и дыхательном аппарате, и у него непроизвольно вырывается определенный крик, соответствующий этому усилию. Звук «га», который вырывается у дровосека, ударяющего топором, звук «ух», сопровождающий усилия натягивающего канат волжского бурлака, крик «ай-а», который можно услышать у тунисских мостовщиков, когда они поднимают и опускают тяжелую «бабу» — все это — «трудовые междометия» или трудовые крики.

Организмы отдельных членов родовой группы были чрезвычайно сходны между собой, потому что они были связаны тесным родством и жили совместной жизнью среди одной и той же природной обстановки. Вполне естественно поэтому, что соответствующие трудовые звуки были одинаковы для всех членов первобытной родовой коммуны и сами собою стали обозначением тех трудовых действий, к которым относились. Так возникли немногочисленные первобытные слова. Изменяясь и усложняясь с развитием и усложнением их основы — трудовых дей-

ствий, они лишь на протяжении тысячелетий развились в массу позднейших наречий, которые сводятся филологами к немногим корням нескольких исчезнувших языков.

Первобытные слова обозначали, таким образом, коллективные человеческие усилия. Их значение, как организующей формы для трудового процесса, не подлежит здесь никакому сомнению: они регулируют вначале труд, придавая движениям дружный и правильный характер, и воодушевляют работников, затем приобретают смысл повелительного наклонения или призыва к труду.

Мышление, — более позднее идеологическое явление. Оно представляет собой как бы внутреннюю речь. Мышление слагается из понятий, выражаемых словами и сочетающихся в «мысли» или идеи. Для него, следовательно, необходимы слова, символы, которые обозначали бы те живые образы, которые имеются в сознании человека. Другими словами, мышление возникает из речи. Если бы мы допустили обратное, что речь есть продукт мышления, что отдельные индивидуумы «мыслят» слова, прежде, чем они произ-

несены между людьми, то мы пришли бы к совершенно нелепому выводу: такой речи никто не стал бы понимать, она была бы доступна только тому, кто ее создал. А если это так, то надо признать несомненным, что не только слова, но и мышление возникло из общественного процесса производства.

Слова и понятия служили, как мы видели, для призыва к труду и для сочетания трудовых усилий, но роль их этим не ограничивалась. Слова очень рано стали способом передачи и сохранения в группе непрерывно накапливающегося трудового опыта. Взрослый член первобытной коммунистической группы объясняет ребенку его хозяйственные функции. Для этого он, например, указывает ему съедобное растение и прибавляет ряд слов, выражающих известную последовательность действий («найти», «сорвать», «принести», «изломать», «съесть»). Ребенок запоминает сделанное ему указание, и в дальнейшем может пользоваться сообщенным ему *техническим правилом* результатом накопленного опыта более старых членов своей общины.



В дальнейшем те же слова применяются и к действиям нечеловеческим, стихийным движениям животных и неодушевленных предметов. Отсюда возникает *описание* явлений внешней природы. В процессе борьбы с природой человек подмечает известную последовательность в ее событиях; он усваивает эту последовательность и, выражая ее соответственным сочетанием слов, создает себе и своим сородичам как бы «техническое правило» явлений природы, которое облегчает его борьбу за существование. К техническим правилам надо отнести и «обычай», т.-е. установившиеся жизненные отношения между членами родовой группы; сюда относятся, например, способ распределения добычи, порядок, устанавливаемый при совместной охоте, и т. д.

Таковы в общих чертах формы первобытной идеологии, которые; как видим, и были организующими формами производства.

Нелепо было бы искать у первобытного человека «мировоззрения» в современном смысле этого слова. Мировоззрение предполагает прежде всего систематизацию идей, а

у первобытного человека они оставались разрозненными, отрывочными; они связывались только с теми трудовыми процессами и явлениями природы, к которым они непосредственно относились. Но если не было мировоззрения, то нельзя, конечно, говорить и о религии, которая представляет собою систему, и всегда основывается на определенной закономерности бытия.

С точки зрения нашей науки особенно важно отметить коллективизм первобытного мышления. Человек не выделял себя мысленно из той группы, к которой он принадлежал; он не рассматривал себя, как особый центр интересов и стремлений; он не мыслил своего «я», как современный человек, а сливался с родовой группой, как часть с целым. Само мышление, как и первобытный коллективизм, было стихийным, «сплошным», т.-е. одинаковым для всех членов группы. Не было индивидуальности, личности; поколения веками повторяли друг друга, и подражание лишь укрепляло застойные, инертные жизненные формы.

Первобытное мышление имело в высшей степени консервативный характер. Это вытекало из условий той трудовой жизни, в которой это мышление выросло. Для развития жизни необходим избыток энергии, а его, как мы видели, не было в первобытной коммуне.

Вполне понятно поэтому, что консерватизм мышления и идеологии вообще, как организующих форм производства, должен был обуславливать: необыкновенную медленность экономического развития. Преодолеть инертность и консерватизм первобытной идеологии и вынуждать к дальнейшему развитию могли только стихийные и властные силы, господствовавшие над человеком. Такова была тогда сила абсолютного перенаселения.

#### **4. Силы развития в первобытном обществе**

**Р**азмеры родовой группы строго ограничиваются уровнем производительности труда: при данных способах производства группа необходимо должна распадаться, как только сила размножения увеличит ее численность дальше известного предела. Вместо од-

ной группы оказываются две, и каждая из них, занимая отдельную площадь эксплуатации, может опять размножиться до прежнего предела, чтобы опять распасться на две, и т. д. Таким образом, размножение стремится бесконечно увеличивать число обитателей данной страны. Но площадь страны ограничена, и при данных способах производства может дать средства к жизни только определенному количеству людей. Когда плотность охотничьего населения страны достигла, напр., 20 человек на квадратную милю, то дальнейшее размножение оказывается уже чрезмерным, и у возрастающего населения возникает недостаток в жизненных средствах. Это — так называемое *абсолютное перенаселение*.

Абсолютное перенаселение влечет за собой голод, болезни, усиленную смертность — целую массу страданий. Сила страдания по-немногу побеждает тупую неподвижность обычая, и прогресс техники становится возможным. Голод заставляет преодолеть отвращение ко всему новому, и начинают развиваться зародыши новых способов борьбы за

жизнь, как те, которые уже раньше были известны, но не находили общего применения, так и те, которые открываются вновь.

Одно препятствие к развитию, наиболее важное, оказывается устраненным. Остается другое препятствие — недостаточность познания, неспособность сознательно искать новых способов борьбы с природой. Благодаря этому, развитие идет бессознательно, стихийно, с такою медленностью, которую современный человек с трудом может себе представить.

Улучшение техники только временно облегчает те страдания, которые возникают вследствие абсолютного перенаселения. Новые приемы общественного труда, в свою очередь, оказываются недостаточными, когда население увеличится еще более; и вновь сила голода заставляет людей сделать шаг по пути развития.

Одним из первых следствий абсолютного перенаселения выступает обыкновенно ожесточенная взаимная борьба родовых обществ, и затем переселение целых племен в новые страны. Подобное переселение есть настоль-

ко же трудное дело для тупой психики первобытных людей, как всякое изменение техники.

Таковы причины развития в первобытном обществе. Неподвижность форм производства — рано или поздно — неминуемо ведет к абсолютному перенаселению, и оно в свою очередь подрывает эту неподвижность. При огромном консерватизме первобытной общественной психологии прогресс техники почти всегда сильно опаздывал по сравнению с численным прогрессом населения, и недостаток в жизненных средствах являлся, вообще говоря, хроническим.

## **II. Авторитарная родовая община**

### **1. Зарождение земледелия и скотоводства**

**С**ила абсолютного перенаселения заставляла первобытных людей совершенствовать мало-по-малу орудия и приемы первобытно-охотничьего производства; и она же с течением времени заставила их выйти из пределов этого производства и перейти к новым способам борьбы за жизнь, таким способам, которые в значительной степени устраняют

зависимость человеческого существования от стихийных капризов внешней природы.

Земледелие и скотоводство возникали в различных странах, повидимому, самостоятельно, и вначале по отдельности одно от другого, в зависимости от местных природных условий.

Открытие земледелия с наибольшей вероятностью можно представить себе, как результат целого ряда «случайных» фактов, которые необходимо должны были от времени до времени повторяться. Нечаянно просыпавши собранные в запас зерна дико растущих хлебных растений, человек через несколько месяцев находил на том же самом месте выросшие колосья. Тысячи раз это должно было оставаться непонятным; но рано или поздно связь двух явлений установилась в уме дикаря, и необходимость породила мысль воспользоваться этой связью. Открытие всего скорее могло быть сделано женщинами, которые из-за детей вели менее бродячую жизнь, чем охотник-мужчина, и больше занимались собиранием плодов и зерен[3].

Первобытное земледелие очень мало похоже на современное по грубости и ненадежности своих приемов. Соха, напр., представляет из себя довольно позднее изобретение; еще в сравнительно недавние, далеко не первобытные времена операция паханья выполнялась помощью дерева, очищенного от всех сучьев, кроме одного, который был заострен на конце и который проводил борозду, когда дерево тащили по полю; самым же ранним орудием земледелия была заостренная палка, с помощью которой делали ямки для зерен. С подобного рода обработкой земли мы сталкиваемся еще в настоящее время в южной Африке, именно в Анголе, где довольно сильно распространено возделывание одного хлебного растения, носящего название маниока. Вскрывая заостренной палкой землю, женщины сажают туда стебли маниока, которые в продолжение нескольких лет дают обильный урожай. О более совершенных способах обработки земли на первой ступени развития земледелия говорить, конечно, не приходится. Столь распространенное среди славян хлебопашество тоже, надо думать, первоначаль-



но велось теми приемами, которые употребляют по сие время ангольские женщины: недаром самое слово «соха» означает в некоторых славянских наречиях попросту палку или жердь.

Что касается скотоводства, то оно произошло, по всей вероятности, из приручения зверей для забавы. И теперь еще многие дикари, бродячие охотники, стоящие на самой низкой степени развития и не имеющие никакого понятия о настоящем скотоводстве, приручают не мало диких животных, из которых не извлекают никакой материальной пользы, и которые служат для них скорее даже обузою. В дальнейшем, конечно, выяснилась полезность некоторых из этих животных, и их приручение применялось уже систематически.

Подобно земледелию, скотоводство дало людям известную обеспеченность существования и, освободив некоторую долю человеческих сил, облегчило тем дальнейшее развитие. Первобытные формы земледелия и скотоводства даже в отдельности повышали в 3–4 раза предельную величину населения

страны (при средних условиях умеренного пояса — человек до 70 на квадратную милю).

Земледелие на первых порах своего развития мало изменяет бродячий образ жизни диких племен: оно играет тогда роль дополнения к охоте, и родовая группа, подчиняясь потребностям охоты, обыкновенно продолжает переходить с одного места на другое, оставаясь на каждом месте не дольше, чем требуется для посева, созревания хлеба и жатвы. Что касается скотоводства, то оно вначале даже необходимо ведет к кочевой жизни: для скота нужны пастбища, их приходится менять, когда они истощаются.

С течением времени рост, населения заставлял людей перейти к соединению земледелия со скотоводством и к оседлой жизни. Это давало возможность усовершенствовать земледельческие орудия и применять к земледелию силу животных. Возрастание производительности труда еще раза в три повышало наибольшую плотность населения (в среднем климате — человек до 200 на квадратную милю). Существование человека с тех пор является сравнительно обеспеченным. Ему уже

не приходится подобно первобытному человеку затрачивать все свое рабочее время на добывание средств, необходимых для непосредственного поддержания жизни. Труд земледельца и скотовода становится более производительным: в определенный промежуток времени он начинает давать все большее и большее количество продуктов. У людей тогда появляется свободное время, которое они могут затрачивать на улучшение средств производства и техники вообще. Вместе с тем создаются такие условия, когда часть членов общины освобождаются от физического труда. Средства существования доставляются им другими членами общины.

Так сверх *необходимого* труда на сцену выступает *прибавочный* труд, который прежде мог встречаться лишь как случайное и временное явление, а с этой эпохи становится явлением постоянным[4].

## **2. Развитие производственных отношений родовой группы**

**П**овышение производительности общественного труда делало возможным значительное возрастание размеров родовой

группы; а скотоводство, в частности, создавая более совершенные способы передвижения (езда на оленях, лошадях, верблюдах), допуская, следовательно, поддержание общественных связей на более значительных, чем прежде, пространствах, еще более содействовало расширению границ рода. Таким образом, размеры общества стали нередко измеряться уже не десятками, а сотнями человек, и, напр., патриарх Авраам мог насчитывать в своей кочевой группе 417 человек, способных носить оружие.

Возрастающая во много раз обширность и сложность производства породила новые формы разделения труда. Одна из них имеет наибольшее значение для дальнейшего развития: это — выделение труда, организующего производство.

Когда групповое производство было ничтожно по размерам, крайне несложно и рассчитано только на непосредственные потребности самого близкого будущего, тогда организаторский труд еще мог быть общим делом, мог совмещаться с трудом исполнительским, так как не превышал меры среднего по-

нимания членов группы. Но когда дело идет о том, чтобы сотни различных работ распределить целесообразно между отдельными работниками, чтобы рассчитать потребности группы на целые месяцы вперед, тщательно соразмерить с ними затраты общественно-трудовой энергии и внимательно контролировать эти затраты, тогда организаторская деятельность необходимо отделяется от исполнительского труда, совмещение того и другого в каждой отдельной личности становится невозможным — оно далеко превосходит среднюю меру умственной силы тогдашних людей; организаторская деятельность становится специальностью наиболее опытных, наиболее знающих лиц. В каждой отдельной группе она, наконец, сосредоточивается в руках одного человека, обыкновенно старшего в роде — патриарха.

На первых ступенях развития организаторского труда роль исполняющего этот труд руководителя еще слабо выделяется над деятельностью остальных членов рода. Организатор еще продолжает заниматься теми же работами, что и они. Как более опытному ему

скорее подражают, чем подчиняются. Но по мере развития разделения труда и усложнения родового хозяйства организаторский труд совершенно обособляется от труда исполнительского: патриарху, оторванному от непосредственного процесса производства, начинают беспрекословно повиноваться. Таким образом, в сфере производства зарождаются личная власть и подчинение — особая форма разделения труда, имеющая громадное значение в дальнейшем развитии общества.

Войну, с точки зрения отдельных групп, следует рассматривать как особую отрасль производства, общественно-трудовой борьбы с внешней природой, потому что люди-враги представляют элемент внешней для общества природы точно так же, как волки или тигры. В патриархально-родовую эпоху эта область производства приобретает важное значение, потому что большая, чем прежде, плотность населения сделала более частыми столкновения между людьми; особенно между кочевниками-скотоводами почти постоянно идет борьба из-за пастбищ. Войны сильно способствовали усилению и упрочению вла-

сти организатора: они требуют сплоченной организации, строгой дисциплины. Безусловное повиновение вождю на войне переносится мало-по-малу и на мирное время. Очень вероятно, что именно в сфере войны и охоты возникла первоначально организаторская власть, которая затем постепенно распространялась на другие отрасли производства, по мере возрастания его сложности. Такому расширению сферы организаторской власти особенно должен был содействовать тот факт, что от организатора войны и охоты зависело распределение добычи того и другого рода предприятий; а это само по себе давало ему значительную экономическую силу и авторитет среди группы.

Организаторский труд, повидимому, представляет из себя исторически самую раннюю форму сложного (квалифицированного) труда вообще. В первобытно-коммунистической группе, где каждый умел делать все, что другие, труд каждого можно рассматривать как *простой* труд; таким же является исполнительский труд большинства в патриархально-родовой группе. Только роль организатора

не может выполняться безразлично тем или другим лицом. Она требует особенной опытности, отчасти, быть может, и не вполне обычных способностей. Это труд *сложный*, «квалифицированный»; он представляет повышенную затрату энергии, равносильную *умноженному простому труду*[5] .

Организатор в своих действиях всецело руководствуется, вначале по крайней мере, общими интересами рода. Основываясь, с одной стороны, на общей сумме потребностей группы, с другой стороны — на общей сумме труда, которой группа располагает, он распределял работы, устанавливал формы сотрудничества и разделения труда. Само собой разумеется, что всю эту сложную деятельность он выполнял в наибольшей части вполне стихийно, следуя установившемуся обычаю, примеру предков; лишь в сравнительно мелких частностях производства, в которых обычай не дает прямых указаний, организатор принужден был действовать самостоятельно, по собственному соображению.



Возраставшая сложность организаторской деятельности вызвала с течением времени новые изменения в строении родовой группы. Расширение группы и ее производства делало невозможным для одного человека выполнение всей организаторской работы в целом; часть ее, по необходимости, переходила мало-по-малу к другим членам группы, людям обыкновенно пожилым и опытным. Каждый из них являлся организатором, хотя второстепенным и подчиненным, для некоторой части родовой группы и, в силу понятных причин, именно для той части, с которой его связывали наиболее тесные родственные отношения. Таким образом, в пределах рода начали понемногу обособляться *семьи*, группировавшиеся вокруг частных организаторов, во главе которых стоял патриарх. Однако это обособление в патриархальную эпоху никогда не достигало значительной степени; единство группы преобладало над отдельностью ее частей.

Особенное значение приобрела постепенно семья патриарха. Члены этой семьи все ближе стояли к общей организаторской дея-

тельности и всех легче могли воспитываться пригодными к ней. Поэтому из их среды чаще всего избирался новый организатор рода, когда умирал или приходил в негодность старый. Естественно, что патриархи стремились закрепить такое положение вещей и заранее подготавливали своих ближайших родственников к организаторской роли, а прочих членов группы — к избранию их для этой роли. Чем дальше, тем больше такие старания увенчивались успехом; избрание нового организатора понемногу обращалось в пустую формальность, а патриарх стал фактически сам назначать себе преемника: организаторская роль стала наследственной в одной семье.

Таковы внутренние производственные отношения патриархального рода. Кроме них, в патриархальном периоде приобретают немалое значение и международные связи человеческого труда.

С распадением рода связь между вновь образовавшимися группами обыкновенно обрывалась далеко не вполне. В известных случаях, когда силы отдельной группы могли оказаться недостаточными, родственные

друг другу (одноплеменные) группы объединялись для совместной деятельности — защиты от вторгающихся иноплеменников, охоты за большими стадными животными и т. п. Во главе подобных предприятий становился либо совет старейшин-организаторов, либо особо выбранный ими вождь.

На-ряду с подобным организованным сотрудничеством понемногу выступает на сцену иная форма производственной связи между группами — неорганизованное общественное разделение труда. Так как прибавочный труд становится довольно обычным, а при соединении земледелия со скотоводством — даже постоянным явлением, то возникают излишки производства, запасы. Благодаря различным природным условиям, в которых живут отдельные группы, или благодаря случайным обстоятельствам, запасы эти оказываются у различных групп различными. Быть может, из обычая взаимно родственных групп уступать друг другу подобные излишки возникает первоначальный обмен. В обмене выражается неорганизованная производственная связь между группами: фактически одна

группа производит продукты не для себя одной, но отчасти и для других групп, а те — также отчасти для нее; производство является до некоторой степени общим между ними; но нет организации для этого общего производства — труд каждой группы организован вполне самостоятельно.

Эта форма общественного разделения труда в эпоху патриархально-родовых отношений не играет большой роли в жизни отдельных общин: наибольшую часть необходимых продуктов каждое родовое хозяйство производит для себя самостоятельно. Продукты, как общее правило, производятся для удовлетворения потребностей данной общины. О товарном производстве, при котором весь трудовой процесс сводится к производству для продажи, здесь, конечно, говорить не приходится. Патриархальный или авторитарный род относится поэтому к периоду *натурального* хозяйства.

Таким образом, основные черты производственных отношений, отличающие род патриархальный от первобытно-коммунистического, сводятся к следующему: обособление

труда организаторского от исполнительского, расширение сотрудничества и разделение труда как внутри групп, так — в меньшей мере — и между ними, при чем, благодаря наличности прибавочного труда, впервые начинает играть сколько-нибудь заметную роль та неорганизованная форма разделения труда, которая выражается в обмене.

Все эти формы складываются очень медленно, и их полное развитие наступает лишь в эпоху оседлой жизни, основанной на соединении земледелия со скотоводством. Там, где такое сочетание еще не достигнуто, черты эти выступают менее резко. В частности кочевники-скотоводы быстрее развивали новые формы жизни, чем чистые земледельцы: явление это зависит, во-первых, от большей производительности скотоводства по сравнению с первобытным земледелием; во-вторых, от более подвижной жизни кочевников, порождающей более частые столкновения и более частые сношения между людьми.

### **3. Развитие форм распределения**

**В** той мере, как организаторская деятельность в производстве переходила от групп-

пы в ее целом к отдельному лицу — патриарху, необходимо совершалась также передача в его руки власти, организующей распределение. Только организатор способен был безошибочно, согласно с общими интересами, решать вопросы: какую часть общественного продукта можно потреблять немедленно, какую надо затратить на дальнейшее производство и какую сохранить в виде запаса на будущее время; только он мог, принимая во внимание роль отдельных членов группы в общем производстве, уделять каждому именно столько, сколько было необходимо для успешного выполнения этой роли.

Чем более отвыкало большинство родовой группы от фактического участия в организаторской деятельности и от контроля за распределением, тем более безусловным становилось право патриарха распоряжаться прибавочным продуктом. По мере того, как возрастала общая сумма прибавочного труда, все более значительной оказывалась та доля продукта, которую организатор употреблял на свое личное пользование, — возрастало, следовательно, неравенство в распределении

между ним и остальными членами группы. Это уже некоторый зародыш эксплуатации, но только зародыш: на человеке, занятом выполнением такой сложной работы, как организаторская, лежало в сущности гораздо большее количество труда, чем на ком-либо другом, и у него необходимо развивались сравнительно более широкие потребности. Размеры эксплуатации были чрезвычайно ограничены уже в силу общей незначительности производства и малого разнообразия продуктов: сам организатор должен был довольствоваться теми же средствами потребления, как другие; а если он и выбирал себе лучшее из всего произведенного, то не мог все-таки съесть вдесятеро больше мяса или хлеба, чем всякий другой член группы. Правда, он мог выменять у другой группы часть общего прибавочного продукта на какие-нибудь особенные средства потребления; но это случалось сравнительно редко, благодаря ничтожному развитию обмена.

Далее, в тех случаях, где отдельные родовые группы объединялись в общую племенную организацию для каких-либо особенно

обширных предприятий, продукт общего труда (добыча общей охоты, военного грабежа) распределялся теми же лицами, которые организовали самые предприятия, обыкновенно советом старейшин; распределение между группами совершалось тогда сообразно степени участия каждой из них в общем труде.

#### **4. Развитие идеологии**

**В**ыделение среди родовой группы организатора ее производства постепенно изменяет отношение личности к группе и ее психологию.

Если власть природы над людьми уменьшилась, то возникла зато новая власть — одного человека над другими. В сущности, то была прежняя власть группы над отдельным ее членом, только перенесенная на отдельную личность — патриарха.

Равенство в распределении утратилось: весь продукт прибавочного труда оказывается в распоряжении организатора. Но и неравенство не имеет еще резкого характера: организатор продолжает, как прежде делала группа, уделять каждому необходимые средства для поддержания его жизни и выполне-



ния его роли в производстве. Сам организатор в развитии своих потребностей недалеко ушел от прочих членов группы.

Связь взаимной помощи, сплоченность группы в борьбе с внешним миром еще возрастает по сравнению с предыдущим периодом. Во-первых, более совершенные формы сотрудничества и разделения труда внутри группы более тесно сближают ее членов, чем прежде, когда наибольшую часть обыденных работ каждый мог выполнять независимо от других, когда преобладала простая «совместность труда»; во-вторых, единство рода выигрывает отчасти и благодаря тому, что находит себе конкретное, живое воплощение в личности патриарха.

В то же время и в силу тех же условий возникают в родовой группе зародыши индивидуализма, сущность которого заключается в том, что *себя и свое* человек отделяет в своем сознании от группы; что появляются *личные* интересы, тогда как раньше существовали только общинные.

Роль организатора в производстве была *особенной* ролью и принадлежала *только*

ему одному; такова основная причина, порождавшая в его психике индивидуалистические чувства и представления. Из этой основной причины вытекали иные, которые действовали в том же направлении.

Организатор распоряжался всеми общественными запасами, всей суммой прибавочного продукта, что давало ему возможность расширять свои потребности и тем еще более выделяться среди своей группы. При обмене он неизменно выступал как действительный владелец всего имущества своей общины и, имея при этом дело с другим подобным организатором, он привыкал смотреть на этого последнего, а затем и на себя самого, как на *собственников* тех товаров, которые идут в обмен. Так постепенно развивалась частная собственность: вначале обмен между группами, в котором они выступают как владельцы своих товаров, должен был создать понятие о *родовой частной собственности*, а потом особая роль организаторов в обмене, преобразуя психику людей далее, порождает идею *личной частной собственности*.

Однако, сколько-нибудь прочно утвердиться в голове организатора идея личной частной собственности могла лишь тогда, когда роль его стала наследственной, когда группа перестала выбирать своего патриарха, когда, следовательно, исчезли следы происхождения его власти из общей родовой воли. Тогда индивидуализм нашел устойчивую точку опоры для своего развития. В голове организатора все прочнее складывалось отношение к родовому имуществу, как личной его собственности, и все более стусевывалось старое представление, по которому он являлся только подчиненным общинному контролю распорядителем этого имущества. Вместе с тем, по мере того как исчезал всякий фактический контроль группы над организаторской деятельностью ее главы, этот последний требовал все более безусловного повиновения себе и проникался идеей о своей безусловной *личной* власти над родичами. В своем развитии воззрения эти не могли не встретить противоречия со стороны других членов группы; не раз, вероятно, родовые общины переживали тяжелую внутреннюю

борьбу; однако, рано или поздно, стремления организатора одерживали победу, потому что они соответствовали фактическим отношениям: организатор обладал *действительной* властью над продуктами и над людьми, и власть эта была *необходима* для группы. Так патриарх обратился в единственного собственника и полного господина своей группы.

В сущности, возникшие психологические различия между организатором и другими членами рода были еще не слишком велики, потому что основы душевного склада оставались общие: полное безусловное подчинение обычаю и представление о группе, как едином, нераздельном целом, вне которого немислимо никакое личное существование. Даже сам патриарх, несмотря на относительно большее богатство своей психики, не мог сознательно возвыситься над вековыми устоями родовой жизни, не имел никаких побуждений стать в противоречие с ними. Организатор был не гений, не человек исключительных способностей, а старейший в роде, человек многолетнего опыта. Его организаторская

деятельность основывалась прежде всего и главным образом на воспоминании о том, что делали его предшественники, и только в ничтожной степени — на личном творчестве, на соображении. Обычай царил в его душе почти настолько же безусловно, как в душе его отдаленного предка — первобытного коммуниста. Представление о нераздельности группы точно так же владело психикой организатора, потому что и для него ни при каких условиях не было возможности жить одному вне своего рода, потому что иных общественных связей, кроме родовых, он не знал, а внеобщественная жизнь означала смерть. К остальным членам группы те же соображения применимы еще в большей степени. Вообще, консерватизм обычая еще не был поколеблен новыми отношениями, а личное сознание только начинало выделяться из группового. Исчезло только представление об *однородности группы*.

Итак, по общему складу психология патриархальной группы мало отличается от первобытно-родовой. Следовательно, *прежние препятствия, стоявшие на пути всякого разви-*

тия, в значительной мере остались в силе. Но все же зародились и такие силы, которые уменьшали эти препятствия: слабые, непостоянные сношения и связи между группами все же расширяли горизонт личности за пределы ее рода, а столкновение различных форм обычая ослабляло его консерватизм.

Теперь другой вопрос: насколько богатый и насколько подходящий материал для развития представляло в ту эпоху человеческое познание?

Само собой разумеется, что многие тысячелетия жизни родовых обществ прошли не даром, что умственный запас людей сделался обширнее, разнообразнее. Значительно продвинулось вперед развитие речи. У первобытного человека, слов, как мы видели, было очень немного, да и слова эти имели крайне неопределенное значение. В ту пору это было совершенно достаточно. Но новая ступень развития человечества принесла с собой усложнение трудовых действий и орудий, а главное, разделение труда — целую систему хозяйства, которой руководит глава авторитарно-родовой общины, патриарх. Речь стала

крайне необходимым организующим орудием, в гораздо большей мере, чем раньше; она должна была обогатиться словами и их сочетаниями. Прежние слова дифференцировались и видоизменялись, мало-по-малу приобретая более определенный смысл. Такое развитие речи стало могучим идеологическим орудием для прогресса вообще и для облегчения организации труда в частности. Это орудие было в особенности необходимо организатору авторитарно-родовой общины: при расширении хозяйства и увеличении общины руководство всем процессом труда при помощи жестов и мимики стало, конечно, невозможным. Помимо того, развитие речи делается чрезвычайно драгоценным средством для сохранения всего накопленного трудового опыта. Чтобы он мог сколько-нибудь прочно сохраняться в памяти рода в виде воспоминаний или *устных преданий*, для этого опять-таки необходима более или менее развитая речь.

Вряд ли будет ошибкой признать, что именно в изучаемом периоде человек впервые начал *объяснять* себе природу, искать

связи явлений; и впервые возникло то, что сколько-нибудь подходит под термин «мировоззрение». Сущность этого мировоззрения составлял *натуральный фетишизм*.

Во все времена мышление человека стремилось объяснить себе отдаленное — ближайшим, непривычное — обыденным, странное — понятным. Новое явление кажется выясненным, когда его удалось уложить в рамки старых наблюдений. Всего ближе, всего обыденнее для человека — его отношения к окружающим людям. Благодаря этому, во все эпохи общий склад мировоззрения людей носил на себе отпечаток их общественных отношений, отпечаток в одних случаях более, в других менее ясный и очевидный. То же следует сказать и об авторитарно-родовом периоде: *натуральный фетишизм представлял из себя именно такой взгляд на природу, для которого отношения вещей представлялись как отношения людей*.

Отделение организаторского труда от исполнительского создало своеобразную двойственность во внутренних отношениях родового общества: умственная сила как бы отде-



лилась от грубо-физической, сознательное начало — от стихийного; первое приняло форму власти, второе — подчинения; первое воплотилось в лице патриарха, второе — в остальных членах группы. В то же время оба элемента были совершенно нераздельны и немислимы один без другого: исполнительская деятельность теряет всякую целесообразность без организующей воли, а эта последняя бесполезна там, где нет первой.

В действиях окружающих людей человек привыкал видеть результат влияния организующей воли на более грубую силу — исполнительскую. По такому же типу он объяснял себе иные действия, которые наблюдал во внешнем мире. Всякое явление превращается для него в неразрывное сочетание двух элементов: воли, которая приказывает и материальной силы, которая подчиняется. Пусть ему заметна только вторая; он все равно не в силах понять ее без первой и *предполагает* организующее начало там, где не видит его. Так возникают «души вещей». Они заменяли собой причины явлений, на них познание могло временно успокоиться. Человек одинаково

искал их всюду — в камне и растении, в звере и человеке, в пламени и в воде. Природа во всех своих проявлениях представлялась ему однородно-двойственной.

Мы видели, что при дальнейшем развитии авторитарной общины в самой организаторской функции появляется известное разделение труда, — создается целая система организаторов, с патриархом во главе. Фетишистическое мышление неизбежно переносит эти действительные отношения на окружающую человека природу. Члену авторитарно-родовой общины весь мир представляется вследствие этого управляемым богами-организаторами с высшим богом во главе. Это сущность его религиозного мировоззрения.

Религия возникает из почитания предков-организаторов. Последующий патриарх признает авторитет предыдущего: он признает его превосходство и передает такое отношение к патриархам предыдущих поколений своим преемникам. Умершие патриархи, благодаря этому, кажутся тем выше, чем дальше они в прошлом; и самые отдаленные превращаются в божества, которые возносятся неиз-

меримо высоко над людьми и повелевают всей совокупностью явлений окружающей среды. Все заветы предков, все устные предания, хранящиеся в общине, рассматриваются, как откровения этих богов, и образуют «религию» той эпохи. Религия, следовательно, являлась тогда всеобщей организацией опыта. Объединяя в одно целое разрозненные и разбросанные данные трудового опыта, она способствовала сохранению в памяти людей массы практических знаний. Религиозный миф, устанавливающий причинную связь между рядом явлений природы, давал возможность гораздо легче запомнить связь и последовательность явлений.

В тесной связи с религией находится и другое организационное орудие, именно социальные нормы — правила общежития или обычаи. Обычаи вначале существовали просто как заветы предков; но потом, с развитием религиозного культа, они превращаются в веления богов, непреклонной воле которых теперь подчиняются так же, как раньше авторитету умершего патриарха.

Организуя опыт, давая технические правила и нормы обычая, религия является вместе с тем, однако, и тормозом для дальнейшего развития. «Заветы предков» и «веления богов» — все это руководящие указания, освященные консервативным мышлением в продолжение веков, а может быть, и тысячелетий. Всякое новшество должно обязательно преодолеть укоренившееся преклонение перед старым. И если при отступлении от обычных норм еще в нашу эпоху нередко необходима борьба со старшими поколениями, которые предпочитают жить, «как жили деды и отцы», то можно себе представить, какой силы должно достигать сопротивление всякому нововведению при авторитарно-родовом укладе жизни.

Требуются стихийные силы, с одной стороны, и громадное обогащение опыта, с другой, чтобы преодолеть этот идеологический консерватизм.

## **5. Силы развития и новые формы жизни в патриархально-родовом периоде**

Так как общественное сознание в изучаемую эпоху представляло те же по существу стихийные препятствия всякому развитию, как на предшествующей стадии жизни человечества, то, очевидно, что двигателем общественного развития должна была являться та же стихийная сила абсолютного перенаселения. По мере того как с возрастанием населения возникал недостаток в жизненных средствах, консерватизм обычая должен был отступать, — техника понемногу улучшалась, и общественные отношения изменялись. Возникновение и постепенное расширение обмена было в высшей степени важным приобретением этого развития. Прогресс обмена, т. е. точнее — общественного разделения труда, совершаясь на почве развития техники, сам представлял могучий двигатель для всего последующего развития.

Другое менее существенное приобретение изучаемой эпохи заключается в появлении «рабов». Благодаря возникновению прибавочного труда, для организатора родовой группы во многих случаях являлось выгодным увеличить число членов группы: при этом возраст-

тала сумма прибавочного продукта, которою располагал организатор. Поэтому в патриархальных обществах нередкими становятся такие случаи, когда побежденного на войне врага уже не убивали, а присоединяли к данной группе и заставляли участвовать в ее производстве. Такие присоединенные члены группы и были ее рабами.

Не следует, однако, представлять себе рабов патриархального периода в виде людей, сведенных до положения вещи. Они были почти равноправными членами той общины, которая их к себе присоединила, общность работы тесно связывала их с остальными и постепенно изглаживала воспоминание о прежней борьбе. Организатор «эксплуатировал» их вряд ли более, чем своих кровных родственников — они работали, как другие. Их не продавали, и вообще к ним относились приблизительно так, как американские индейцы к усыновленным пленникам.

Возникновение обмена и появление рабства — два на первый взгляд очень разнородные факта — заключают в себе одну очень важную общую черту: и то, и другое пред-

ставляло из себя нарушение старой системы сотрудничества, основанной исключительно на кровном родстве и вытекающем из него громадном психическом сходстве особей. Связи кровного родства необходимо проникнуты духом крайней исключительности, духом нетерпимости по отношению ко всему, выходящему за их пределы; новые формы жизни стояли в некотором противоречии с этой нетерпимостью, ограничивали ее. А из этого возник еще целый ряд общественных фактов.

Господство чисто-родовых связей было полным, безусловным господством обычая. Сила привычки к установившимся формам жизни была так велика, личное самосознание так слабо, что отдельный человек просто *не мог* стать в противоречие с обычаем, нарушить его, не мог даже представить себе этого. Преступлений не было. Если случалось что-нибудь несогласное с обычаем, то к этому относились не так, как современный человек относится к преступлению или проступку, а как к уродству. Когда рождался ребенок о двух головах, его убивали, как чудовище; ко-

гда нарушался обычай — так же поступали с нарушителем: его убивали или изгоняли, что в те времена было безразлично. Это было не наказанием, а чисто стихийной самозащитой против непонятого и опасного явления. Идеи права и его нарушения, представления о нравственном и безнравственном совершенно отсутствовали; люди следовали обычаю в силу такой же естественной необходимости, в силу которой они едят, пьют, спят. С развитием новых общественных связей, основанных не на родстве, дело изменяется. Нарушения обычая перестают быть исключительными случайностями. Во-первых, вообще начинают сталкиваться различные обычаи; а исполнение обычаев одной группы нередко оказывается нарушением обычаев другой. Так, присоединенный пленник-раб, следуя старым привычкам, легко может помешать нормальному ходу общественного производства и тем причинить большие неприятности своим новым товарищам. Точно так же правильный ход меновых сношений должен часто нарушаться старой, укоренившейся привычкой относиться враждебно



ко всем чужим людям. Нарушения обычая становятся частым явлением, и общество не может относиться к ним попрежнему.

Создается новая общественная форма жизни — *обычное право*, сущность которого заключается в защите обычая против нарушений. С преступником борются уже не стихийно, а более или менее сознательно; его судят по обычаю. Устанавливается целая система наказаний для различных проступков; вообще, возникает целый ряд приспособлений, относящихся специально к нарушению обычаев; содержание этих приспособлений сводится к способам устранения уже причиненного поступком вреда и к средствам предотвратить его повторение. Складывается представление о законном — справедливом, и незаконном — несправедливом; первое означает поступки, согласные с обычаем, второе — несогласные с ним. Зарождаются те элементы, из которых впоследствии развивается нравственность и собственно «право».

Область правовой жизни обыкновенно резко отделяют от экономической области; но для современной науки это разделение яв-

ляется уже условным. Борьба общества против уклоняющейся личности по существу не отличается от всякой другой формы борьбы с внешней природой; преступление есть сила внеобщественная, враждебная жизни общества, как сила холода или хищного зверя. Таким образом, правовая жизнь есть только известная область общественной борьбы с природой; эту особую форму борьбы приходится изучать и с ее технической стороны (способы воздействия на преступника, как на элемент внешней природы), и с экономической (взаимные отношения между членами общества в этих процессах воздействия), и с идеологической (взгляды людей на право и его нарушение). Таким образом, правовая область лежит в *сфере производства*, а не вне ее. В этом смысле появление обычного права имело большое значение в экономической жизни авторитарно-родовой общины.

Так появлялись один за другими зародыши новых форм жизни. В общем, авторитарно-родовой быт есть тот уровень, на котором в настоящее время еще находятся наиболее отсталые племена.

### III. Феодалное общество

#### 1. Развитие техники

Если патриархально-родовое общество сложилось под влиянием возникновения новых способов производства, обеспечивающих человеческую жизнь, то общество феодальное имело своей основой дальнейшее развитие этих способов.

Преобладающее в производстве значение земледелия, при котором подчиненную роль играет скотоводство, и вполне оседлая жизнь при ограниченном земельном просторе — таковы технические условия феодального периода.

Когда кочевые племена скотоводов начинают заниматься земледелием, то на первых порах оно является у них подчиненной, подсобной отраслью производства; оно приравнивается к условиям скотоводства, так что площадь посева очень часто меняется. Но по мере того, как плотность населения возрастает, земельный простор уменьшается, и область кочевой жизни суживается, по мере того, как скотоводство ограничивается в своем развитии недостатком пастбищ, земледелие

лие становится все более важным элементом борьбы за жизнь. При вполне оседлом существовании уже оно представляет основную область борьбы за жизнь, а скотоводство, утратив свою связь с кочевым бытом, приноравливается к условиям земледелия, превращается как бы в его отрасль. Что касается племен с самого начала чисто-земледельческих, то у них дело сводится к постепенному развитию земледелия, которое мало-по-малу теряет свой примитивный, полубродячий характер, и включает в себя скотоводство. Когда свободной земли становится слишком мало, чтобы по мере истощения почвы повторными посевами из года в год неограниченно переходить на новые места, то складывается более правильная «переложная» система земледелия: часть земли, которая истощена, забрасывается и отдыхает, пока засеивается другая часть, находящаяся в распоряжении общины; истощается это — возвращаются к той, и т. д. Дальнейшее совершенствование вырабатывает «трехпольную» систему: пахотная земля делится на три приблизительно равные части, из которых две отводятся под по-

севы — одна под озимый, другая под яровой хлеб, — а третья остается «под паром». Набирая новые силы для следующего года, паровое поле служит в то же время и пастбищем для скота. Вместе с трехпольем развивается и первая форма искусственного удобрения — именно унаваживание.

Эти завоевания земледельческой техники, являющиеся, несомненно, огромным шагом вперед, господствовали в продолжение всего феодального периода; а трехполье в Европе пережило ее на целые столетия.

Другие отрасли добывающей промышленности (охота, горное дело) и промышленность обрабатывающая в феодальную эпоху находились в весьма неразвитом, частью зародышевом состоянии. Война имела в жизни тогдашнего общества не малое значение, как необходимый способ охраны всего производства, и как единственное средство расширять территорию общества.

В общем, разнообразие продуктов еще было незначительно (условие, мало благоприятное для развития обмена), но прибавочный труд представлял уже относительно не ма-

люю долю производства (условие, благоприятное для роста эксплуатации).

## **2. Производственные и распределительные отношения внутри феодальной группы**

### **а) Земледельческая группа**

**П**овышение производительности труда привело к такому возрастанию размеров общественной организации, что община нередко измерялась уже не сотнями, а тысячами человек. В то же время условия земледельческой техники вызвали некоторое раздробление производства в ее пределах.

Уже в крупной патриархально-родовой группе замечалось частичное расслоение на семьи; оно порождалось, как было указано, невозможностью для патриарха единолично выполнять всю организаторскую работу, необходимостью переложить часть ее на других, более мелких организаторов; однако, самостоятельностью эти мелкие организаторы обладали лишь в ничтожной степени, а производство всей общины характеризовалось значительным единством. При господстве оседлого земледельческого производства

мелкие экономические единицы — семьи приобретают большую независимость в хозяйственной жизни. Для выполнения земледельческих работ обыкновенно вполне достаточны силы отдельной семейной группы, — в общей кооперации всей группы нет надобности; мало того, мелкое семейное производство в этом случае более производительное, так как при грубых способах земледелия небольшая группа, сосредоточивая свое внимание и приложение своей рабочей силы на небольшом участке, способна полнее использовать его природные силы и свойства, чем многочисленная группа, раскидывающая свою коллективную деятельность на обширном пространстве.

Таким образом, земледельческая община на границе феодального периода состояла из множества родственных друг другу по происхождению семейных групп, которые вели каждая в значительной степени отдельное земледельческое хозяйство. По размерам своим эти группы представляли нечто среднее между патриархальным родом древности и современной семьей; они соответствовали

приблизительно славянским «большим семьям» в несколько десятков человек, которые сохранились кое-где и до нашего времени.

Однако остались еще довольно значительные производственные связи между семейными группами. Во многих случаях, когда силы отдельной семьи оказывались недостаточными, ей деятельно помогали соседние семьи, а то и вся община. Так бывало нередко при постройке жилища, при расчистке из-под леса нового участка под пашню и т. п. В скотоводстве выгоды совместности являлись настолько значительными, что общинный скот с весны до осени почти всегда соединялся в одно стадо, которое паслось на нераздельных общинных пастбищах под надзором общинных пастухов; к числу нераздельных пастбищ принадлежали, между прочим, все поля под паром и поля, с которых уже снята жатва, так что каждый участок поля служил отдельному производству семейной группы только в продолжение чисто земледельческих работ. Косьба на общинных лугах, по большей части, выполнялась коллективно, а затем сено делилось между семьями пропор-



ционально их полевым участкам.

Кроме того, даже пользование пахотной землей обыкновенно регулировалось в известных пределах общиной: семейное производство не оставалось связанным с определенным участком земли; время от времени производилась новая разверстка полей между семьями; при этом каждое хозяйство получало либо участок прежней величины, только в другом месте общинных пашен, либо изменялись и размеры участков, сообразно с величиной семей, с их рабочей силой и т. п. Подобные переверстки и переделы происходили вначале, может быть, каждый год, потом — через несколько лет. Они имели то значение, что ими уравнивались выгоды и невыгоды, происходившие от неодинакового плодородия различных участков земли. Впрочем, уже с довольно ранних времен общины перестают пускать в передел те земли, которые были расчищены из лесов и пустошей трудом исключительно отдельной семьи. Следовательно, в общинных переделах выражается тот факт, что первоначальное завладение общинной землей было произведено

совместным трудом всей общины, был ли это труд расчистки новых невозделанных земель, или просто труд завоевания.

Надо прибавить, что в различных случаях трудовая совместность отдельных семей сохранялась не в одинаковых формах и не в одинаковой степени, смотря по местным условиям, природным и историческим[6].

В земледельческой общине начала феодальной эпохи есть и ремесленники, но по большей части они не специализируются в своем ремесле, а соединяют его с земледелием. Да и каждое семейное хозяйство выполняет собственным трудом некоторые работы ремесленного характера, главным образом — пряжу, тканье, приготовление одежды. Там, где семья не в состоянии справиться собственными силами, она обращается к ремесленнику. Из ремесленников раньше всего обособлялись мельник и кузнец; за ними идут кожевники, красильщики, пекари, плотники, кровельщики, гончары и даже «хирурги». Но все это ремесленники не в позднейшем смысле этого слова. На 4 первых ступенях своего постепенного выделения из среды

общинников они не работают еще на заказ, и тем более для продажи, а являются должностными лицами земледельческой общины. Ремесленники на первых порах ведут земледельческое хозяйство, как и другие крестьяне, лишь в меньшем размере, отдавая остаток времени ремеслу. Поскольку из-за этого их земледельческое хозяйство оказывается недостаточным, они содержатся на общественный счет, за счет «крестьянского мира», как сказали бы у нас, в России. Они получают постоянное довольствие в виде определенного количества хлеба, овощей, мяса и прочих продуктов сельскохозяйственного производства, за что и выполняют необходимые для их сообщинников работы по своей специальности. Позже ремесленники переставали мало-помалу заниматься земледелием, начинали вести собственное ремесленное хозяйство и работать на заказ. Так зарождалось общественное разделение труда, зачатки современных отраслей промышленности. При феодализме оно развито вообще слабо. Но уже в очень раннюю эпоху этого периода некоторые ремесленники, именно мельник и куз-

нец, нередко являются общими для нескольких соседних общин, и этим создается некоторая производственная связь между отдельными общинами.

Возрастание размеров общины и значительное обособление семейных групп привело к тому, что мало-по-малу исчез и был забыт родственный характер первоначальной связи между отдельными хозяйствами: связи чисто-экономические уже являются основным цементом, скрепляющим общинное целое.

## **в) Выделение феодалов**

**Т**ам, где развитие феодальной группы из земледельческой общины шло наиболее постепенно и наиболее типически; там последовательность этого развития является в таком виде:

Вначале строение общины отличается сравнительно большой однородностью — разница в размерах отдельных хозяйств была не так велика, чтобы обеспечить наибольшим из них решительное экономическое преобладание над остальными. Дела, касающиеся всей общины, решались советом ста-

рейшин — хозяев; для коллективных предприятий, требующих единого организатора (главным образом — в случае войны), совет старейшин избирал из своей среды вождя, который выполнял эту роль только временно, пока была надобность. Когда войны велись — как обыкновенно и бывало — не одной общиной, а племенным союзом, тогда мелкие вожди дружин избирали, в свою очередь, общего временного вождя.

Однако зародыши экономического неравенства уже существуют. Один из этих зародышей представляло, хотя бы даже временное, выделение организатора общих предприятий; другой зародыш заключается в том, что, кроме общинной собственности на землю, была и частная. Земли, расчищенные собственным трудом отдельной семьи, представляли уже ее собственность; точно также земли, приобретенные военным путем, раз они распределены между участниками войны, обыкновенно уже не переделались более.

Как нельзя более понятно, что хозяйства, несколько выделяющиеся из среды остальных большей экономической силой, должны

были при таких условиях и развивать эту силу быстрее остальных. Во-первых, таким хозяйствам легче было расширять площадь их частных владений путем расчистки новых незанятых земель; во-вторых, лица, принадлежавшие к этим более крупным хозяйствам, занимали вообще более видное положение в организации военных предприятий, а следовательно, получали более значительную долю из военной добычи — движимой и недвижимой. Ко мешаает помнить, что к движимой добыче относились и *рабы*, — у русских славян они назывались «челядь», «холопы», — так как земледельческая община унаследовала от патриархальной группы, между прочим, эти зародыши рабства в их мягкой форме.

Таким образом, неравенство хозяйственных единиц все более возрастало, и мало-по-малу подрывало прежнюю однородность общины. Влияние более богатых семей на ход общинной жизни все более усиливалось и упрочивалось благодаря тому, что экономическое превосходство позволяло им поставить все остальные хозяйства в некото-

рую материальную зависимость от себя: крупные хозяйства брали на себя устройство таких предприятий, которые оказывались не по силам для всех остальных, например, устройство больших мельниц, пекарен и т. п. Будучи гораздо более устойчивыми, большие хозяйства гораздо меньше страдали от всяких экономических потрясений, от голодовок и других стихийных бедствий, столь нередких при неразвитой технике поэтому нередко большие хозяйства оказывали мелким помощь из своих запасов; а за нее мелкие крестьяне обыкновенно расплачивались отработками, что позволяло богатым значительно расширять свои запашки и вообще все свое производство.

С течением времени фактическая сила наиболее богатых семей доходила до того, что только из их среды избирались организаторы военных дружин; и естественно, что эти семьи воспользовались своим экономическим влиянием на общину, чтобы закрепить такое положение дел; они энергично боролись против всяких отдельных попыток изменить эту систему, и постепенно добивались того, что

обычный факт превратился в *право* — власть вождя стала наследственной в его семье, временный организатор войны превратился в постоянного.

С этого времени можно считать начало собственно феодального периода. Крупный землевладелец, выделившийся из общины, прочно присвоивший себе военно-организаторскую роль, а также иными способами поставивший общину в экономическую зависимость от себя, есть уже типичный феодал. Это «сеньёр» общины, т.-е. ее властный глава (буквально слово «сеньёр» означает старейшего).

В иных случаях выделение феодала среди группы совершалось гораздо быстрее, еще в эпоху превращения кочевой патриархальной общины в оседлую земледельческую; это случалось там, где приобретение земли для оседлости стоило особенно долгой и упорной борьбы, так что война очень рано наложила сильный отпечаток на строение общины.

Феодальные отношения быстро развивались и крепились: возрастала и становилась более постоянной, с одной стороны, положи-



тельная, общественно-полезная роль феодала в жизни крестьянской общины, с другой стороны — экономическое и юридическое подчинение ему крестьян.

Феодал строит укрепленные замки, где крестьяне, находящиеся под его покровительством, укрываются в случае нападений со стороны врагов. Феодал заботится об устройстве дорог, мостов и т. п. в своей общине. Во всех случаях, когда крестьянские хозяйства не могут управиться своими средствами, феодал приходит к ним на помощь; он организует систематическую поддержку для них на случай неурожая, разорения от войны, и т. д. Ка все это необходимы были средства; и, конечно, феодал не склонен был даром жертвовать для своих крестьян доходами собственного хозяйства. За все заботы феодала крестьяне с избытком расплачивались своим трудом.

Феодальная эксплуатация имела две главных формы: во-первых, основная и более ранняя форма — отработки; во-вторых, производная — оброк. Когда феодал был почти только богатым крестьянином, тогда отработки су-

ществовали, как обычная расплата за долги; когда власть феодала упрочилась, отработки сделались постоянной повинностью крестьян, превратились в так называемую *барщину*: определенное число дней в году крестьянин обязан был работать на своего феодального сеньёра в его хозяйстве. В иных случаях для феодала оказывалось удобнее получать повинность не в виде труда, а в виде готового продукта, — это был так называемый *оброк*. Оброку подлежал по преимуществу, и чем дальше тем в большей степени, ремесленный крестьянский труд. Размеры оброка, так же, как и барщины, раз установившись, охранялись обычным правом. Разумеется, в случае надобности, сеньёр легко добивался увеличения повинностей.

В формах барщины и оброка эксплуатация является в самом простом и открытом виде: барщина — это прямое и явное присвоение *прибавочного труда*, оброк — *прибавочного продукта*.

Основываясь на барщине и оброке, хозяйство сеньера было, подобно мелкому крестьянскому хозяйству, почти исключительно

натуральным. Конечно, феодал в большей мере, чем крестьянин, мог пользоваться обменом для удовлетворения своих утонченных потребностей, но все же и для феодала это было вначале исключением — таким слабым оказывалось тогда развитие обмена; большую часть всего необходимого для себя сеньёр получал от своих крестьян.

Насколько хозяйство феодала оставалось натуральным, потребительным, настолько величина оброка и барщины ограничивалась размерами потребностей феодала. Поэтому вначале тягости зависимого населения были относительно невелики; они, естественно, возрастали с прогрессом обмена, благодаря которому потребности феодалов развивались.

Отношения между феодалом и подвластными ему людьми были не вполне однородны: одна часть крестьян находилась в большей экономической зависимости, несла большие тягости, и соответственно этому была в большей мере подчинена феодалу юридически; другая часть находилась в сравнительно более выгодных условиях; обычай охранял

эти различия и переносил их поколение за поколением на потомство крестьян.

Такие различия зависели отчасти от самого характера повинностей: какой-нибудь кузнец, доставлявший господину только определенный оброк и почти не имевший с ним других дел, естественно, оказывался менее стесненным в своей экономической и правовой жизни, чем земледелец, который отбывал барщину и, следовательно, на известные промежутки времени становился во вполне подчиненное положение. Отчасти различие в повинностях определялось исторически сложившимися отношениями: позднейшие поселенцы, которых феодалы сами приглашали к себе на льготных условиях, были по большей части закрепощены в меньшей степени, чем старые общинники.

Некоторые из подданных феодала жили в господском дворе для личных услуг, не занимаясь по большей части производительным трудом; их зависимость достигала наибольшей степени, потому что они не вели, подобно крестьянам, собственного хозяйства и жили исключительно милостями господина; это

были домашние рабы — дворовые.

Только наиболее зависимые из подданных феодала лишены были свободы передвижения, не имели права уходить из-под его власти; другие могли делать это, если желали; но тогда они лишались своей земли и всего недвижимого имущества. Чтобы логика таких отношений стала понятна, надо принять во внимание следующее:

Наиболее общее положение экономической зависимости населения от феодала выразилось в том, что феодал считался *верховным главой всей земли*, на которой жили его подданные: Когда земледелие играло такую громадную роль в производительной жизни общества, было очень естественно, что феодал стремился присвоить себе верховное господство над землею, что означало также господство над людьми; а при экономической силе феодала стремления эти не могли не увенчаться полным успехом. В те беспокойные времена очень часто бывало, что свободный крестьянин-собственник сам передавал свою землю соседнему феодалу из-за того, чтобы пользоваться его покровительством, а

затем тотчас же получал эту самую землю в лен, т.-е. в зависимое владение. Вообще, звание верховного собственника земли еще не означало произвольного распоряжения этой землей: феодал фактически подчинялся в своих действиях обычаю.

Экономическая самостоятельность феодальной группы была очень значительна, но не безусловна. Прежде всего, в сфере войны силы отдельной группы оказывались по большей части недостаточными для защиты от окружающих врагов, напр., от кочевых племен, которые не раз совершали набеги на феодальную Европу, или просто от более сильных соседей-феодалов.

На этой почве между феодалами складывались отношения, подобные тем, которые существовали в поместье между феодалом и его крестьянами. Если потребность в военной защите ставила крестьян под власть феодала, то она же принуждала более слабых феодалов подчиняться более сильному. Добровольно или после неудачной борьбы, сеньёр признавал другого, более могущественного сеньёра своим господином и покровителем —

сюзереном. Вместе со своей дружиной он сражался под его начальством на войне (своего рода «барщина»), а иногда платил также определенную дань — оброк. В известных случаях он подчинялся суду сюзерена. Во внутренние дела поместья своего данника (вассала) сюзерен, вообще говоря, не вмешивался.

Сюзерен, в свою очередь, состоял обыкновенно вассалом другого, еще более могущественного сеньёра, и т. д. до короля.

Король был только последним звеном в цепи феодалов. Внутренних дел вассальных государств он не касался, да и во внешних его влияние было невелико. Совершенно независимо от него феодалы вели войны между собою, заключали договоры. Нередко власть королей, и вообще сюзеренов, существовала только по имени.

При такой дробности и слабой связи частей общественной организации, а главное — при неразвитой технике, которая постоянно создавала «абсолютное перенаселение», феодальный мир был обречен на постоянные войны[7].

### с) Обособление жреческого сословия

На ранних ступенях развития авторитарной родовой общины патриарх был организатором не только мирного труда, но и военного дела; и если сам не обладал качествами военного вождя, то выбирал такого вождя на время, когда требовалось, сохраняя за собой высший контроль и руководство. Развитие феодализма выдвинуло вождя в качестве самостоятельного, и при том наследственного военного организатора. Сама родовая община разбилась на семейные группы и перешла в соседскую общину. Трудовая деятельность семейной группы велась под руководством ее главы — хозяина. Что, следовательно, оставалось от организаторской роли патриарха?

При значительной самостоятельности семейных групп между ними все же сохранялось не мало экономических и бытовых связей. Тот *общий* контроль над их хозяйством и этими связями, те *объединяющие* мирно-организаторские функции, которые раньше выполнялись патриархом, не могли, в большой своей части, перейти ни к феодалу, слишком



специализированному на своей особой деятельности, ни к главе большой семьи, сфера руководства которого была слишком узка. Этот общий контроль общая мирно-организаторская роль оставалась за преемником патриарха — жрецом.

Жрец был хранителем накопленного общественного опыта, переданного от предков; так как этот опыт передавался в религиозной форме, как заветы и откровения обожествленных предков, то жрец и являлся представителем богов, носителем связи с ними. А основная деятельность жреца была экономически-организующая, и она имела огромное значение в жизни.

Так, для всякого земледельца в высшей степени важно знать, в какое время начинать подготовку пашни, когда производить посев, и пр.: вся судьба его труда зависит от правильного распределения времени. Но точный расчет времени в году возможен только при помощи астрономических знаний. Эти знания имелись только у жрецов, которые, на основании передававшихся в ряду веков наблюдений над солнцем, луной и другими

светилами, вели календарь, достаточно точный для сельского хозяйства.

В некоторых странах, как, напр., в Египте, Месопотамии, Индостане, требовалась очень большая точность в определении времени. В этих странах, благодаря таянию горных снегов или началу тропических дождей, происходят периодические разливы рек, которые на огромных пространствах затопляют все окружающее. Эти разливы, оставляя плодородный ил, порождают огромную урожайность земли, но в то же время, как грозная стихия, угрожают гибелью и людям, и всему созданному их трудом. Чтобы использовать одно и избежать другого, необходимо самое строгое исчисление времени, необходимо полное знание связи между временами года и уровнем воды рек. Это было делом жрецов, которые там высоко развили астрономию и вели точные записи хода разливов. — И недостаточно было следить за разливами: надо было, по возможности, регулировать их, для чего были необходимы каналы, дамбы, отводные резервуары — пруды и озера. Их надо было устраивать и систематически следить за

ними; а в дальнейшем, при помощи таких же сооружений, расширить поле труда, орошая соседние безводные местности. В этом отношении древние творили истинные чудеса техники. Сохранились, например, данные о знаменитом Меридовом озере с его каналами, благодаря которым можно было обрабатывать огромные пространства древнего Египта, — пространства, представляющие теперь безводные песчаные пустыни внутренней Ливии. Для таких работ нужны были, конечно, руководители инженеры со значительным запасом математических знаний. Этими руководителями были опять-таки жрецы, которые особенно выделялись своими познаниями в области геометрии.

Ко мирно-организаторская деятельность жречества этим не исчерпывается. Продолжая роль патриарха, оно обыкновенно заведывало общественной гигиеной и медициной, т.-е. способствовало сохранению наличных рабочих сил общества. Жрецы занимались также воспитанием юношества и готовили, таким образом, будущих членов общества. Они же освящали браки и похороны,

были советниками в семейных отношениях, и пр.

Весь запас знаний они сохраняли устно, передавая его от одного жреческого поколения к другому. Но с течением времени в качестве средства сохранения накопленного опыта выступает письменность, которая, так сказать, монополизировалась в руках жрецов. В древности и отчасти в Средние века они были единственными грамотными людьми. Иероглифы и клинообразные надписи, раскрывающие перед нами картину хозяйственного быта древнего Востока, были сделаны жрецами. То же самое было и в феодальном мире средневековой Европы, где умение читать и писать было отличительной особенностью духовенства.

Обладая всеми этими могущественными орудиями организации хозяйственной деятельности общества, жрецы, таким образом, распространяли свое влияние на все области жизни; они выступали не только в виде организаторов в узком смысле этого слова, они были также учеными, законодателями, медиками, воспитателями; свой контроль над все-

ми жизненными отношениями людей они доводили в некоторых странах до того, что следили за каждым шагом своей паствы, даже за ее мыслями, о чем свидетельствует система «исповеди», применявшаяся в христианстве, как и в некоторых других религиях.

Организация жрецов развивалась параллельно с организацией светских феодалов: большей частью, за военным объединением следовало и «духовное», т.-е., жреческое. И тип организации складывался тот же, авторитарный, т.-е., цепь власти-подчинения, жреческая иерархия; напр., в Европе Средних веков — диаконы, священники, а над ними аббаты, епископы, кардиналы, и верховный глава всех их — папа. Ко, в отличие от светских феодалов, духовные всюду выделялись своей сплоченностью и дисциплиной. Мирный характер их основной деятельности не создавал основы для таких междоусобий и раздоров, как было у светских феодалов; и как раз эта рознь и борьба феодального мира действительно требовала особенно тесного единства в мирно-организаторских функциях.

Жреческие организации, церковные, монастырские и т. п., благодаря своей большой общественной силе, сами превращались в феодальных владетелей обширных имений, а также нередко и в сюзеренов над иными светскими феодалами. Подобно светским феодалам, они жили за счет прибавочного труда крестьян, которые отдавали им часть своего продукта в виде оброка или часть своего рабочего времени в виде барщины. Тот же прибавочный труд служил источником существования жречества и благодаря особым налогам на верующих, каким была, напр., церковная десятина в Европе.

В своих владениях жрецы организовали не только производственную деятельность, но и военную защиту. Монастыри, напр., подобно феодальным замкам, являлись укрепленными пунктами, которые часто с необыкновенным упорством защищались от нападений извне. Дело доходило до того, что храмы и монастыри обзаводились собственными дружинами.

В феодальной Европе Средних веков общественно-экономическая роль католической

церкви создала ей неслыханную власть над умами народных масс. Благодаря этому церковь, помимо обычных доходов, получала массу пожертвований имуществом, землями, трудом и продуктами. Все это способствовало, конечно, росту экономической мощи церкви; чтобы иметь представление об ее богатстве, достаточно сказать, что к концу Средних веков она сумела сосредоточить в своих руках около трети всей земли.

Этому способствовало самое употребление доходов церкви. Надо иметь в виду, что феодальное общество, в общем и целом, являлось системой натурально-хозяйственной, и что доходы церкви состояли, главным образом, из продуктов земледелия. Само духовенство не в состоянии было потребить всю эту массу продуктов, а сбывать их на сторону было возможно лишь в малой степени, вследствие слабого развития обмена. Это создавало почву для широкой благотворительности церкви. Монастыри организовывали широкую помощь в случаях голода, который при слабом развитии техники был постоянным гостем средневековой Европы; они брали на себя по-

печение о нищих и калеках, которых благодаря непрерывным войнам было очень много в феодальном обществе. Все это, разумеется, усиливало влияние жречества-духовенства.

Отношения между светскими феодалами и духовными были весьма разнообразны. Большею частью они находились в мире и союзе, иногда же вели упорную борьбу. Для защиты своего экономического могущества и поддержания своего авторитета жречество, при нескончаемых раздорах, царивших в феодальном обществе, должно было прибегать к организованной военной силе светских феодалов, но эти последние, в свою очередь, нуждались в поддержке жрецов. Феодальное общество представляло собою систему неприкрытой эксплуатации, и для поддержания своей власти феодалы нуждались в силе, которая держала бы в покорности подвластное население. Такой силой было жречество, обладавшее огромным влиянием на массы. Феодальное жречество всюду проповедывало смирение и рабскую покорность к сильным мира сего. Этим самым оно укрепляло авторитарные основы феодального мира.



Но источник существования светских и духовных феодалов был один и тот же — прибавочный труд подвластного крестьянства, который те и другие делили между собой. На почве этого дележа возникала борьба, которая нередко принимала форму открытых столкновений. Эта борьба длилась иногда столетиями, и в зависимости от условий разрешалась, то в пользу светских, то в пользу духовных феодалов. Если исторические условия складывались так, что страна то и дело подвергалась нападениям извне, то роль мирных организаторов-жрецов отступала на задний план, и наибольшая сила сосредоточивалась в руках военных организаторов — светских феодалов. Так случилось, например, в России, где князья оказались сильнее духовенства. Но в тех случаях, когда мирно-организаторские функции приобретали в жизни большее значение, чем деятельность военных организаторов, жречество брало верх над светскими феодалами. Это имело место в Западной Европе, где духовенство надолго подчинило себе феодальную власть. В целом ряде стран, как, например, в древней Иудее, в

Восточной Индии и в древнем Египте, господство переходило от жречества к феодалам и обратно.

В общем, экономическое строение феодальной системы приходится представлять в следующем виде. На почве мелкого, технически слабого земледельческого производства, из которого еще не выделилась обрабатывающая промышленность, создались небольшие, но довольно сплоченные натурально-хозяйственные организации — земледельческие общины. В тех областях общинного производства, где существовала потребность в единой организующей воле, выдвинулась власть феодалов, которые с частичной организаторской деятельностью в производстве соединяли такую же роль в распределении. Потребность в более широкой военной кооперации создала сложную, непрочную организацию сюзеренитета, основанную на ограниченном подчинении одних феодалов другим. Целый ряд иных общественных потребностей, которым военно-феодальная организация не могла удовлетворять по своему специально-военному характеру и слабой сплоченности,

удовлетворялись всеобщей организаторской деятельностью жречества, опять-таки не только в сфере производства, но и в сфере распределения. В то же время, заполняя собою пробелы всех этих организованных экономических связей, незаметную, но необходимую роль в общественной жизни играли меновые связи, большею частью в зародышевой форме соседского обмена, но отчасти и в виде обмена между различными группами, даже различными странами.

Происхождение феодального строя нередко объяснялось, как результат завоевания одного племени другим. В иных случаях, действительно, в роли феодалов выступали победители, а в роли подчиненного населения — побежденные; и очень понятно, что при таких условиях легко происходило резкое разграничение двух сословий; но, чтобы создать феодальные порядки в завоеванной стране, победители должны были раньше иметь их у себя, как это было во всех подобных случаях.

### **3. Развитие идеологии в феодальном обществе**

**В** области идеологии феодальное общество сделало огромный шаг вперед.

Выросши из сравнительно небольшой родовой общины, общественная организация феодального общества раскинулась на огромные пространства и объединила сотни тысяч, в иных случаях миллионы людей. Техника обогатилась, и производство стало гораздо сложнее, чем в предыдущие периоды. Чтобы поддерживать производственные связи между людьми, чтобы выражать и устанавливать сложные соотношения их действий, орудий, материалов труда, должно было развиться основное средство организации — язык, который в рассматриваемый период, действительно, достиг огромного богатства выражений и гибкости. Не только увеличилось во много раз количество слов, но создалось много видов их сочетаний и видоизменений, каковы, напр., в наших арийских и во многих других языках склонения и спряжения.

По своему общему строению феодальная система основывалась, как и предыдущая, на власти и подчинении, лишь в значительно усложненных формах. Общество представля-

ло длинную иерархическую лестницу, где каждая низшая инстанция подчинялась высшей. Этот социально-экономический строй феодализма определял и характер человеческого мышления, которое по существу оставалось авторитарным, но значительно развилось и усложнилось. В области мышления, примитивный анимизм — одухотворение всех неодушевленных предметов, которые, по представлениям дикаря, поступают согласно велениям своей «души» — сменяется более тонкими и гибкими религиозными верованиями. Вместо непосредственного приказа организатора и исполнения этого приказа, человек видел в жизни длинную цепь связей: приказ передается, напр., от папы к королю, от короля к его наиболее могущественным вассалам, от них еще ниже, и т. д., до последнего крестьянина. По образцу и подобию «земного», и именно социального мира строится мир воображаемый: он населяется полубогами, богами и высшими богами, которые, в иерархической феодальной цепи, управляют разными стихиями природы и всей системой в целом. Так, напр., в религии греков, за-

родившейся в период раннего феодализма, высшим властителем мира был Зевс, за ним следовали его самые могущественные вассалы Посейдон и Плутон, которым, в свою очередь, были подчинены тысячи самых разнообразных богов. В некоторых феодальных религиях низшие боги заменяются святыми, которым отводятся определенные районы деятельности: но это только разница названий. Так, в славянских религиозных верованиях святой Илья, заменивший древнего бога Перуна, заведует громом и молнией, Николай Чудотворец, наследник Даждьбога — плодородием почвы, и т. д.

В отношениях к богам повторяются отношения к «богам земным», т. е. к феодальным властям. При посредстве жрецов, богам приносится в виде жертвы оброк, в виде работ по обетам на храмы — барщина.

Насквозь авторитарная, феодальная идеология видела во всем «перст божий», и отличалась необыкновенной цельностью. Она вся укладывалась в религиозное мировоззрение, которое объединяло практические и научные знания, правовые и политические идеи, и

т. д. Она, таким образом, играла универсально организующую роль в жизни. А вместе с тем, и именно поэтому она была орудием господства жрецов, которые были носителями самых важных технических и социально-организационных знаний эпохи феодализма.

Область норм, т.-е. правил, регулирующих взаимные отношения между людьми, также была всецело проникнута религиозным мышлением. Между «правом» и «нравственностью», «грехом» и «преступлением», «добродетелью» и «обязанностью» не проводилось еще ясных граней. То, что осуждалось обществом, как негодное богам, недоброе дело, могло стать и предметом преследования; а всякое право, всякий закон освящались религией, которая всегда требовала подчинения авторитетам земным, как представителям небесных.

При сословном строении феодального общества, роль каждого сословия в его организации была особою, иной, чем роль других; а потому и нормы права и нравственности, как орудия организации, должны были быть различными для разных сословий. «Права» каж-

дого сословия отличались от «прав» другого, равным образом не сходны были и их «добродетели», их «честь и приличия». То, что являлось страшным преступлением для одного сословия, считалось незначительным проступком для другого. Феодал мог почти безнаказанно убить крестьянина; но если крестьянин, хотя бы в самозащите убивал феодала, то он подвергался за это самой строгой каре. «Добродетелями» феодала считались свирепая храбрость и родовая гордость, столь необходимые для его военных функций и для охраны его власти; добродетелью крестьянина являлась покорность и терпение. Все эти нормы служили для поддержания существующего сословного общества, и феодальная религия все это освящала, как установленное богами.

Взятая в целом, феодальная идеология, как идеология авторитарная, была крайне консервативна. Все, что не укладывалось в рамки религиозного мировоззрения, т.-е. традиции, заветов от предков и от фетишизированных предков — богов, все это отвергалось, часто преследовалось, как безбожие и ересь. Все



новое в технике, в организации жизни, в идеях усложняло и затрудняло положение руководящих сословий, угрожало подрывом основ их авторитета; они были глубоко заинтересованы в охране старого. Жречество, хранитель религиозной традиции, было особенно проникнуто этим духом; от руки его палачей, на его кострах часто погибали изобретатели и мыслители той эпохи.

Несмотря, однако, на глубокий консерватизм, свойственный феодальному обществу, оно развивалось и притом гораздо быстрее, чем патриархально-родовое. Консерватизму мышления противостояли разросшаяся и усложнившаяся социальная система и громадный, тысячелетиями накопленный опыт, благодаря которым сумма элементов развития во много раз превзошла прежнюю. Прежние силы развития продолжали действовать, много интенсивнее прежнего, и к ним прибавлялись еще иные, новые.

#### **4. Силы развития и его направление в феодальном обществе**

**С**тихийный консерватизм феодального периода, подобный консерватизму родовой

группы, но все же менее прочный и устойчивый, должен был отступать под действием сил стихийного характера. Такова сила абсолютного перенаселения, т.-е. порождаемого неподвижностью техники недостатка средств для удовлетворения потребностей общества.

Первичное влияние абсолютного перенаселения, или «земельной тесноты», выразилось в бесчисленных войнах феодального мира. Как было выяснено, преимущественно эти войны и привели к превращению свободных земледельческих общин в феодальные группы, создали самый тип организации феодального общества. По мере его роста и развития, расширялся и масштаб войн. Так, за объединением феодального мира Западной Европы под властью папства последовали крестовые походы, войны, направленные к расширению его территории, к избавлению от земельной тесноты, которая все возрастала.

Во всяком случае, войны представляли из себя наименее выгодный для феодального мира способ избавляться от избыточного на-

селения, так как, разрушая производительные силы феодального общества, они создавали тем самым новое избыточное население, если не в среде победителей, то в среде побежденных. Поэтому необходимо должен был совершаться, хотя очень медленно, и собственно-технический прогресс. В земледелии он до конца Средних веков был, в общем, незначителен, — там человеческое сознание представляло наибольшие препятствия развитию. Другое дело — обрабатывающая промышленность, где условия были благоприятнее для развития. Там прогресс шел быстрее: вырабатывались технически-лучшие способы производства, какие возможны при мелком ремесленном его характере; ремесло понемногу отделялось от земледелия и специализировалось. Таким образом, усиливалось общественное разделение труда; усиливался, следовательно, обмен. Ремесленник стремился быть поближе к местам сбыта своих продуктов и уходил мало-по-малу из деревни в возникшие центры обмена — города.

Кратко определяя общее направление происходивших в феодальной жизни измене-

ний, надо сказать, что, действуя различными способами, абсолютное перенаселение вельфеодальный мир к одной цели — к развитию общественного разделения труда, которое выражается в обмене.

Даже войны феодального общества имели необходимым своим результатом рост сношений, следовательно — производственных связей и обмена между феодальными группами. Походы феодальных дружин в чужие области уничтожали их обособленность, знакомили людей с продуктами, которые не производились на их родине. Это создавало условия для последующего обмена. В частности, такое расширение связей действовало на феодалов в сторону развития их потребностей: являлась возможность выменивать прибавочный продукт, полученный от своих крестьян, на разнообразные чужие продукты; при этом феодал, конечно, больше всего стремился к приобретению предметов роскоши.

Войны средневековой Европы с мусульманскими народами — яркий пример такого влияния. Знакомство с арабами, затем с турками — культурными народами Востока,

также знакомство с Византийской империей, лежавшей на пути крестовых походов, дало сильный толчок общественному разделению труда, во-первых, — непосредственно, расширив круг меновых сношений, во-вторых, — косвенно, позволив европейцам заимствовать некоторые новые технические приемы и усовершенствования; это в те времена необходимо вело к прогрессу обмена, так как более совершенная техника нуждается в большем разделении труда, в специализации [8].

Развитие ремесленной техники, будучи связано с постепенным отделением ремесла от земледелия и со специализацией ремесла, означает развитие обмена уже в силу того факта, что никакой ремесленник не может жить непосредственно продуктами своего ремесла и, производя их во много раз больше, чем ему для себя требуется, должен продавать их, чтобы покупать необходимые средства потребления.

Натуральное хозяйство феодального мира постепенно переходило в меновое.

Феодальные отношения складывались на Востоке и в классическом мире за много столетий до Р. Х., а в Западной Европе приблизительно с V века до IX, от эпохи конца Римской империи до разложения империи Карла Великого. Временем расцвета феодальной системы являются X, XI века. Затем начинается процесс ее разложения под влиянием развивающегося обмена. У нас, в России, феодальный строй господствовал в удельно-княжескую эпоху. Названия феодалов были иные — «бояре», «удельные князья», «великие князья», — но суть отношений была та же.

### **Общая характеристика натурально-хозяйственных обществ прошлого**

1) В области производственной техники натуральные общества прошлого характеризуются значительной властью внешней природы над людьми, и, наоборот, — малою властью людей над внешней природой. В наибольшей степени это относится к первобытно-коммунистическому обществу, в наименьшей — к феодальному.

2) В сфере производственных отношений эти общества характеризуются, во-первых,

относительной узостью, во-вторых, организованным характером производственных связей. Однако, уже с незапамятных времен существовали в них и неорганизованные производственные отношения, создавшие некоторую связь между обособленными организациями. И в этом смысле крайностями являются: общество первобытное — почти совершенно обособленная, в высшей степени сплоченная группа из нескольких десятков человек, в которой почти отсутствуют неорганизованные (меновые) связи, и общество феодальное, гораздо менее сплоченное, но зато охватывающее целые сотни тысяч, даже миллионы людей, объединенных не только организованными, но также отчасти и меновыми отношениями в борьбе за жизнь.

3) В сфере распределения характерным является, во-первых, господство организованных форм распределения, во-вторых, отсутствие крайностей богатства и бедности. И в этом отношении вполне типично лишь первобытное общество, а феодальное стоит уже на границе новых форм жизни.

4) Общественное сознание натуральных обществ прошлого отличается стихийным консерватизмом (господство обычая) и бедностью познавательного материала. Первобытную эпоху почти правильно было бы признать не имеющей никакого мировоззрения, две последующие характеризуются по преимуществу натуральным фетишизмом, который отражает власть природы над обществом, но власть уже поколебленную и не безусловно подавляющую.

5) Соответственно такому характеру общественного сознания, силы развития в этих обществах стихийны. Абсолютное перенаселение является основным двигателем общественного развития.



# Развитие обмена

## 1. Понятие о меновом обществе

**М**ы видели, что натурально-хозяйственные организации либо фактически существовали без обмена, либо, во всяком случае, были способны обходиться без него. Закрытые и обособленные экономически от остального мира, они производили все необходимое для удовлетворения своих потребностей: и пищу, и одежду, и орудия. Совершенно другую картину представляет меновое хозяйство. Здесь нельзя говорить о самостоятельном существовании не только отдельных производственных единиц, — фабрик, ферм, горных предприятий и т. п., но и целых областей, и даже целых стран. Так, например, когда Россия, вследствие мировой войны, оказалась отделенной от всего остального мира, в ней стал ощущаться острый недостаток целого ряда продуктов, необходимых для удовлетворения самых насущных потребностей. Если бы отдельные районы России, наприм., Петербургская или Московская область, в си-

ду полного расстройства транспорта или других причин, были отрезаны от остальной России, то большая часть их населения была бы обречена на верную гибель. Еще в большей степени это относится к отдельным предприятиям, хозяйствам меновой системы.

Дело в том, что развитое меновое хозяйство отличается от натурального широким *общественным разделением труда*. Это значит, что меновое хозяйство состоит из огромного числа формально-независимых друг от друга предприятий, которые заняты производством одного какого-нибудь продукта: железоделательные и машиностроительные заводы, текстильные и спичечные фабрики, сапожные и шапочные мастерские, молочные фермы и хозяйства хлебопашцев-крестьян и т. д., и т. д. Словом, все производство распадается на целый ряд отраслей, а они на многочисленные отдельные хозяйства. Правда, уже в первобытной коммунистической общине имелись зародыши разделения труда; рассматривая экономику авторитарно-родового и феодального общества, мы указывали даже на выделение отдельных отраслей хо-

зяйства, скотоводства, земледелия и ремесла. Но все это было разделение труда в *пределах* производственной группы, соединенной общим организующим планом. Напр., родовая община, через патриарха и других подчиненных ему организаторов, распределяла целесообразно наличные рабочие силы: она направляла часть своих членов пасти скот, другую часть пахать землю и т. д., чтобы этим путем по возможности полнее удовлетворить потребности всей общины. Такой тип разделения труда напоминает *техническое разделение труда*, которое наблюдается в любом современном предприятии. В современной типографии, например, одна часть рабочих набирает, другая корректирует, третья верстает, четвертая печатает, пятая фальцует, и т. д.; но отношения между всеми этими рабочими устанавливаются и регулируются администрацией предприятия, подобно тому, как это делается в авторитарно-родовой общине ее старейшими членами.

Совсем иное — общественное разделение труда в меновом обществе. Тут нет ни единой организующей воли, ни плана производства.

Это система отдельных, по виду независимых друг от друга предприятий, которые связаны между собой *обменом* и без него существовать совершенно не могут. Пусть имеется несколько предприятий, из которых одно производит хлеб, другое одежду, третье обувь и т. д. Если бы группа, связанная непосредственно с первым предприятием — его предприниматель и рабочие, — в силу каких-либо условий, оказалась изолированной от прочих предприятий, она не могла бы удовлетворить своих потребностей в одежде, в обуви и пр., она должна была бы неминуемо погибнуть; такова же была бы судьба прочих производственных групп. Этого положения отнюдь не было в натурально-хозяйственных обществах, которые, как мы знаем, на известной ступени развития также вступали в меновые отношения между собой; если бы эти меновые отношения внезапно порвались, то те общества все же могли бы продолжать свое существование.

При натуральном хозяйстве производятся продукты, предназначенные для потребления производственной группы, при меновом

хозяйстве производятся продукты, которые, как общее правило, предназначены не для их производителей, а для *продажи*. Продукт, идущий в продажу, называется *товаром*. В меновом обществе продукт с самого начала является товаром. Поэтому меновое хозяйство называется часто *товарным*.

## **2. Три формы обмена**

Само собой разумеется, что обмен не сразу достиг своей современной формы. В продолжение многовекового существования человечества он прошел длинный путь развития. Для самого факта его возникновения, которое относится к глубокой древности, вероятнее всего, к ранним стадиям авторитарно-родовой общины, — прежде всего необходима была наличность избытков производимых данной общиной продуктов, или, другими словами, известная степень развития производительности труда. Но этого мало. Если бы две общины производили одни и те же продукты, в одинаковом обилии, обмен не имел бы никакого смысла, и никто не стал бы к нему прибегать. Не может быть речи об обмене и в том случае, если живущие рядом об-

щины располагают избытками различных продуктов, но находятся между собой во враждебных отношениях. В этом случае могло бы иметь место лишь ограбление одной общины другой, как это на деле нередко и бывало.

Отсюда ясно, что для обмена между двумя общинами необходима наличность двух условий: различие в производимых ими продуктах и дружеские отношения (общественная связь) между ними. Первое условие осуществлялось вначале по большей части благодаря различию в средствах производства, которые давала различным общинам внешняя природа: земледельческая община, земля которой хорошо производила хлеб, но плохо — лен, вступала в обмен с другой общиной, у которой почва была удобнее для посевов льна, но давала плохие урожаи хлеба; группа кочевников скотоводов отдавала мясо за хлеб земледельцев и т. п. Второе условие осуществлялось в родственной племенной связи отдельных общин, связи, поддерживавшейся их коллективными предприятиями. Впоследствии, с большим развитием обмена,

различия производства все в большей степени стали определяться не только непосредственно данными природными условиями, но и неодинаковыми уже сложившимися техническими навыками; а дружеские сношения нередко завязывались и помимо племенного родства.

В своем историческом развитии обмен проходит три фазы, принимает три различные формы: простую или случайную, полную или развернутую и развитую или денежную.

Первая, *простая* или *случайная* форма обмена относится к тому периоду, когда обмен был еще очень редким явлением. Случайно встречаются два человека, обыкновенно представители двух родовых общин; у каждого из них есть для обмена продукт, который случайно оказывается нужным другому. На сцене всего два продукта, напр., топор и копья. Такой обмен можно изобразить следующим образом:

1 топор = двум копьям.

В этом случае топор совершенно случайно оказался не просто продуктом, т.-е. предметом, предназначенным для непосредственно-

го потребления, а товаром. Помимо своей потребительной ценности, как орудия, он лишь случайно обнаружил новое свойство, имеющее общественный характер: оказалось, что за него можно получить продукт чужого труда — два копья. Из общей массы топоров, произведенных данной общиной, лишний топор приобрел *меновую ценность* (или «меновую стоимость»).

С течением времени обмен принимает все менее случайный, все более постоянный характер, потому что мирные встречи родов становятся обычным явлением. Эти встречи происходят уже на определенных местах, куда представители разных общин являются специально с меновыми целями — зародыш *рынка*. Там налицо оказывается уже не два, а большее количество товаров, которое с возрастанием производства и связей общин неопределенно увеличивается. Выражение обмена будет, примерно, такое:

1 топор = 2 копьям = 10 стрелам = 2 глиняным посудам = 1 овце = 10 золотникам янтаря и т. д.



Эта форма носит название *полной* или *развернутой*. Она отличается от первой не только своею широтой: с ней связаны и более глубокие изменения в характере обмена.

Каждая община, естественно, предлагает другим на рынке именно те предметы, которыми особенно богата ее область, но в которых другие общины ощущают недостаток. Так роды, жившие в Америке близ озера Эри, выменивали необходимые им продукты на медь; германские роды, населявшие берега Балтийского моря, пользовались для той же цели янтарем; многие инородцы северо-восточной Сибири еще до самого последнего времени выменивали оружие, железные изделия, водку и т. д. на пушнину. С точки зрения подобной родовой общины, обмен становится все более однообразным: она предлагает в обмен по преимуществу один какой-нибудь продукт, вместо которого она получает целый ряд других. Меновые отношения, возникающие при этом, могут быть, с ее точки зрения, выражены в такой формуле.

Предмет, представляющий левую часть равенства, янтарь приобретает здесь уже более

$$10 \text{ золотников янтаря} = \left\{ \begin{array}{l} 1 \text{ топору} \\ \text{или } 10 \text{ стрелам} \\ \quad \gg 2 \text{ копьям} \\ \quad \gg 2 \text{ глиняным посудам,} \\ \text{и т. д.} \end{array} \right.$$

или менее постоянным образом то особое свойство, которое при простой форме обмена присуще продуктам лишь в отдельных случаях, а именно меновую ценность.

При развернутой форме пропорции, в которых обмениваются продукты, приобретают гораздо больше устойчивости, чем при простой форме. В приведенном примере родовая община выменивает на янтарь, кроме тех предметов, которых она не производит, и такие, которые изготавливаются ее собственными членами. Она убеждается на опыте, что производство 10 стрел или двух горшков стоят таких же трудовых затрат, как и производство 10 золотников янтаря. Вполне естественно, что эта община будет более или менее соблюдать те же пропорции, и при обмене 10 золотников янтаря являются для нее пределом, больше которого она не может дать за 10 стрел или 2 топора. В случае, если встречная община на эти условия не согласится, первая

община откажется от обмена, и сама будет производить топоры и стрелы. Но дать меньше или взять больше этой предельной величины она не прочь; и если другие общины совсем не производят янтаря, который ценят, как блестящее украшение, то они и не будут стремиться к соблюдению какой-либо определенной пропорции, — для них эта пропорция будет случайной, и естественно, большей частью не в их пользу: они будут тогда отдавать большее количество своего труда за меньшее количество чужого: зародышевая, так сказать, случайная «эксплоатация» через обмен.

Развернутая форма обмена вносит нечто новое и во внутреннюю жизнь родовой общины. Если рассматривать тот же пример, то окажется, что наша община начинает добывать янтарь не только ради его физических свойств, не только для удовлетворения своих потребностей в украшениях, но ради его меновой стоимости. Она начинает, так сказать, специализироваться на одной отрасли производства, и во все большем масштабе удовлетворяет свои потребности за счет производ-

ства смежных общин. Этот процесс, правда, не достигает еще таких размеров, при которых самостоятельное существование общины становилось бы невозможным; но так как и другие общины усиливают производство тех или других продуктов для обмена, то межродовые связи расширяются все больше и больше: начинает развиваться общественное разделение труда.

Развитие обмена не останавливается на его развернутой форме. Родовые общины, приходящие в соприкосновение не с самими собирателями янтаря, а с их соседями, — так же получают в обмен за свои продукты янтарь, который приобретает этим путем все более и более широкое распространение. Вместе с тем его общественная роль развивается дальше. Часто возникают такого рода случаи.

Допустим, что производитель топора, нуждающийся в горшках, не встречается с производителем горшков, которому был бы нужен топор. Он сталкивается зато с целым рядом других продавцов. Один предлагает ему за топор копьё, другой стрелы, третий янтарь и

т. д. Как ему быть? Подумавши немного, он берет янтарь. И это вполне понятно: топор ему не нужен, а на янтарь спрос большой, — дикари, подобно детям, весьма любят и ценят украшения, — и вероятность обменять его на горшки несравненно больше, чем вероятность встретить производителя горшков, нуждающегося в топоре. Так же в подобных обстоятельствах рассуждают и поступают другие товаропроизводители. Янтарь оказывается особенным товаром, который все берут наиболее охотно; и в конце-концов это входит в привычку, — *всякий* товар сначала обменивают на янтарь, чтобы потом уже за него получить необходимые продукты. Непосредственный обмен мало-по-малу исчезает, янтарь становится постоянным и обязательным промежуточным звеном — *орудием обмена* или *средством обращения товаров*. Форма обмена при этих условиях получает такой вид.

1 топор	}	= 10 золотникам янтаря
10 стрел		
2 копья		
2 глин. горшка		
и т. д.		

При этом, естественно, и ценность всякого товара привыкают измерять и выражать через ценность того же янтаря, как и легко видеть из самой формулы. Янтарь, следовательно стал *мерилом ценности*. Как постоянный, необходимый участник во всяком акте обмена, он может быть назван *всеобщим товаром*.

Такой товар называется *денежным*; а сама третья форма обмена — *развитой* или *денежной* формой.

Меновая ценность, выраженная в денежной форме, называется *ценою*.

### **3. Деньги**

**И**стория денежной формы обмена представляет последовательную смену различных товаров, выступающих в роли денег.

Вначале роль эта всюду доставалась на долю распространенного по тем или, другим причинам товара, были ли это янтарь, кожи, соль, бобы, какао, особенные раковины и т. д. И в настоящее время у различных диких племен приходится очень часто наблюдать употребление в качестве денег тех товаров, которые являются в данной местности наиболее

постоянными предметами ввоза или вывоза, причем в двух соседних деревнях нередко оказываются различные денежные товары. В странах кочевого быта деньгами чаще всего был *скот*. В южной Европе так было еще веков за 10 до Р. Х.: в народных греческих поэмах Гомера можно найти оценку медного треножника в 12 быков, золотых доспехов — в 100 быков, и т. п. У некоторых народов даже само название денег происходит от названия скота. Латинское *pecunia* (пекуния) несомненно происходит от слова *pecus*, что значит — скот. Название индийского денежного знака «рупия» и русского рубля тоже производится от корня, образующего и название скота.

Но мало-по-малу деньги-скот всюду вытеснялись металлическими деньгами. Вначале выступали на сцену железные и медные деньги. Металлы эти покупались, очевидно, не менее охотно, чем скот, потому что металлические орудия и оружие представляли предметы первой необходимости в каждом хозяйстве. В то же время металлы обладают многими преимуществами, благодаря кото-

рым они технически более пригодны для выполнения роли денег: во-первых, они легче делятся на куски малой стоимости, чем скот, который нельзя делить на части, не убивая; во-вторых, вещество металлов однородно, и отдельные куски их обладают одинаковыми качествами, тогда как другие товары, в том числе скот, этим достоинством не обладают: одна овца не может быть совершенно равна другой овце; в-третьих, металлы лучше сохраняются, — даже медь и железо, которые понемногу портятся под действием воздуха и влажности; в-четвертых, металлы обладают меньшим объемом и весом при одинаковой меновой ценности с другими товарами, потому что требуют для добывания сравнительно большего количества труда.

Впоследствии железо и медь сменяются серебром и золотом. В благородных металлах все указанные технические преимущества выражены особенно сильно. Затруднение, на первый взгляд, представляет вопрос, каким образом эти почти бесполезные в производстве металлы могли покупаться так же охотно, как скот, железо и т. п. Дело объясняется



так. Серебро и золото употребляются преимущественно для украшений. Даже в настоящее время украшения легко находят себе сбыт: люди неразвитые — особенно малообразованные женщины — нередко готовы отказываться себе в необходимом, чтобы нацепить на себя какую-нибудь красивую безделушку. А народы не-культурные и полукультурные особенно любят украшения и дорожат ими: европейские купцы за какую-нибудь нитку бус покупали у дикарей товары большой стоимости, напр., огромные количества рыбы, дичи, плодов и пр. Таким образом, спрос на украшения создал возможность перехода от железных и медных денег к серебряным и золотым.

Не следует, однако, думать, что металлические деньги возникли сразу в виде современных монет с их изящной отделкой, с точным весом и с определенной пробой. Металл был первоначально денежным товаром, и только: от прочих товаров он отличался тем, что его принимали в обмен за любую вещь, которую ее собственник хотел продать.

«Когда в Бирме отправляются на рынок, — рассказывает один путешественник, — то запасаются куском серебра, резцом, молотком, весами и гирями. „Что стоят эти горшки?“ — спрашивает покупатель. „Покажите мне ваши деньги“, отвечает торговец и определяет, смотря по внешнему виду их, ту или другую цену известным весом серебра. Торговец дает вам маленькую наковальню, и вы отделяете столько серебра, сколько нужно. Затем вы взвешиваете на собственных весах отбитый кусок, потому что весам торговца доверять нельзя, и прибавляете или отнимаете, пока не получите требуемого количества. При больших закупках, за которые платят серебром самой высшей пробы, процесс еще сложнее, нужно позвать пробирщика, чтобы он точно определил пробу серебра, за что ему, конечно, приходится платить».

Следовательно, металлические деньги представляли собой определенный род товара, который взвешивают и пробируют, т.-е. всякий раз рассматривают с точки зрения его количества и качества. Такое положение вещей становится с развитием обмена чрезвы-

чайно неудобным. Поэтому бесформенным слиткам денежного металла начинают придавать тот или иной внешний вид: им сообщали форму кольца, бруска, палочки, круглого диска, квадратной пластинки и т. п. Снабженные рисунком и указанием веса или стоимости, они выступают уже как предшественники современных монет, чеканка которых доводится до высшего технического совершенства.

Когда обмен расширяется, нередкими должны стать такие случаи, что меновая сделка затрудняется временным недостатком средств у покупателя. Чужой товар нужен немедленно; а денег для немедленной уплаты нет или не хватает, хотя с достоверностью известно, что через некоторое время у покупателя будет чем заплатить. В подобных обстоятельствах продавец нередко соглашается отдать товар в долг, в кредит. Слово «кредит» означает «доверие»; кредитная сделка, очевидно, предполагает доверие, во-первых, к честности, во-вторых, к состоятельности должника.

В назначенный срок должник отдает деньги, которые здесь играют новую роль — *средство платежа*.

Для нормального хода жизни менового общества совершенно необходимо, чтобы орудие обмена и платежа находилось на рынке в достаточном количестве. Рассмотрим, как велико это достаточное количество.

При одновременной продаже за наличные, денег требуется, очевидно, столько, сколько стоят на рынке продаваемые товары. Но за определенный период времени для целого ряда сделок за наличные сумма денег может быть меньше суммы цен товаров.

Сапожник купил у крестьянина хлеба на 10 рублей. За эти 10 рублей крестьянин купил сошник у кузнеца; кузнец купил за полученные деньги стол у столяра. Все три сделки произошли в течение одной недели; для них потребовалось всего 10 руб. денег, хотя сумма цен этих товаров равна 30 руб.; причина заключается в том, что за эту неделю данная сумма денег сделала три оборота. Вообще, при продаже за наличные необходимая для товарного рынка сумма денег определяется

так: сумму цен продаваемых товаров делят на среднее число оборотов монеты за время продажи этих товаров.

Товары, продаваемые в кредит, непосредственно из рук в руки переходят без помощи денег. Но впоследствии и за эти товары приходится платить. Чтобы выяснить количество денег, необходимое для кредитного рынка, надо принять во внимание не только скорость обращения денег, как в предыдущем случае, но и другое условие.

Столяр купил в долг у крестьянина хлеба на 10 рублей, а тот, в свою очередь, купил у него — также в долг — стол за 9 руб. Сводя счета, столяр платит крестьянину только 1 рубль, хотя сумма долгов была целых 19 руб. — А должен В 100 руб., В должен С также 100 руб., наконец, С купил в кредит у А товару тоже на 100 руб. Сводя счета, все трое ничего не платят деньгами. Таким образом, при уплате долгов количество необходимых орудий платежа уменьшается на всю сумму платежей, которые взаимно уничтожаются. Остальное выплачивается таким количеством денег, какое потребуется, смотря по

скорости обращения денег.

В общем, сумма денег, необходимая для рынка на известный промежуток времени, — *спрос на деньги*, — определяется так: к сумме цен товаров, кроме тех, которые продаются в кредит, прибавляется сумма срочных платежей, без тех, которые взаимно уничтожаются, и результат сложения делится на среднее число оборотов монеты за это время.

Действительное количество денег в меновом обществе, вообще говоря, не бывает меньше размеров рыночного «спроса на деньги»; наоборот, кроме тех денег, которые обращаются на рынке, имеется еще некоторый излишек, который в качестве «сокровища», денежного запаса, спокойно лежит в карманах и подвалах его владельцев, чтобы выйти оттуда тогда, когда явится усиленный спрос на деньги для покупки товаров или для платежа долгов.

#### **4. Трудовая стоимость и ее значение в регулировании производства**

В меновом обществе всякий производитель обменивает свой продукт — свой *товар* — на чужие товары: сначала на деньги, потом

эти деньги на другие продукты, в которых он нуждается; но деньги, как мы видели, — также товар, а потому нет надобности говорить о нем особо. Какое же количество чужих товаров производитель получит за свои? Другими словами, как велика окажется меновая ценность его товаров?

Допустим, что общество вполне однородно, что различные хозяйства сходны между собой по величине потребностей и по количеству трудовой энергии, которое в каждом из них затрачивается на производство. Если таких хозяйств имеется миллион, то потребности каждого из них составляют одну миллионную потребностей общества, и труд каждого из них составляет одну миллионную общественных затрат трудовой энергии. Если при этом все общественное производство вполне удовлетворяет всю сумму общественных потребностей, то каждому хозяйству для полного удовлетворения его потребностей необходимо получить за свои товары одну миллионную всего общественного продукта. Если отдельные хозяйства получают меньше этого, они начнут слабеть и разрушаться, не

будут в силах выполнять прежней общественной роли, доставлять обществу по одной миллионной доле всей его трудовой энергии в борьбе с природой. Если некоторые хозяйства получают больше, чем по одной миллионной доле всего продукта общественного труда, то пострадают и начнут слабеть другие хозяйства, которым достанется меньше.

*То количество трудовой энергии, которое необходимо обществу для производства определенного продукта, называется общественной стоимостью, или просто стоимостью этого продукта.* Пользуясь этим термином, предыдущие соображения можно представить в таком виде:

В однородном обществе с разделенным трудом для полного поддержания производственной жизни в прежнем виде необходимо, чтобы каждое хозяйство при обмене получало за свои товары *равное им по стоимости* количество этих продуктов для своего потребления. В приведенном примере стоимость товаров данного хозяйства равна одной миллионной всей стоимости обществен-



ного продукта, и стоимость необходимых для хозяйства предметов потребления равна также одной миллионной всей общественно-трудовой энергии.

Общественная стоимость измеряется продолжительностью и интенсивностью работы людей, которые участвовали в производстве продукта. Если требуется 30 часов общественного труда, чтобы сделать один продукт, и 300 часов труда, вдвое более интенсивного, чем в первом случае, чтобы произвести другой продукт, то очевидно, что общественная стоимость второго продукта, воплощенное в нем количество трудовой энергии, в 20 раз больше стоимости первого.

Общественная стоимость не зависит от того, сколько труда потратит на производство продукта тот или другой работник в частности. Если, благодаря неумению или недостатку необходимых орудий или еще каким-нибудь случайным обстоятельствам, работник употребит на приготовление своего изделия больше трудовой энергии, чем обыкновенно в данном обществе затрачивается, то от этого общественная стоимость продукта не станет

больше, обычной. И наоборот, она не станет меньше обычной, если из ряда выходящее искусство или применение особенных орудий, еще не вошедших в употребление в данном обществе, позволит работнику произвести продукт с необычно малой затратой труда. *Общественная стоимость представляет то количество трудовой энергии, которое нормально необходимо для производства продукта при обычных в данном обществе условиях труда.*

Таким образом, следует различать общественную или нормальную стоимость от индивидуальной или случайной, — то количество трудовой энергии, которое *вообще* необходимо на данной ступени общественного развития, от того, которое потрачено в частном случае. Для экономической науки существенна только нормальная стоимость; индивидуальной стоимостью она может занимать лишь настолько, насколько это необходимо для того, чтобы понять изменения нормальной.

Рассматривая в отдельности различные виды труда, не трудно видеть, что одни из

них являются более сложными, другие — более простыми. Так, труд ученого сложнее, чем работа часовщика, а работа часовщика сложнее, чем сапожника, и т. д. Степень сложности труда приходится принимать во внимание при исследовании общественной стоимости продуктов.

Различные виды работы с их неодинаковой сложностью являются результатом неодинакового обучения работников и, следовательно, неодинакового развития организмов. Более сложный вид труда соответствует большему развитию, более простой — меньшему. Но очевидно, что организм более развитой при работе затрачивает в одинаковое время больше трудовой энергии, чем менее развитой. Поэтому труд более сложный должен рассматриваться, как большая затрата энергии по сравнению с менее сложным; первый равняется умноженному второму. Таким образом, час работы ученого по количеству затраченной энергии соответствует, может быть, 3 часам механика и 12 часам чернорабочего.

Термином «простой труд» мы будем обозначать наименее сложную форму производительного труда, какая существует в данном обществе. При сравнении стоимостей простой труд представляет из себя естественную меру, к которой сводятся более сложные виды труда. Естественной единицей трудовой энергии является час простого труда средней для данного общества интенсивности. Если продукт произведен в 100 часов общественного труда такой сложности и интенсивности, что 1 час его составляет равную затрату энергии с 4 часами среднего по интенсивности простого труда, то общественная стоимость продукта выразится в 400 трудовых единицах, и т. п.

Само собой разумеется, что для обществ, стоящих на различных ступенях развития, такая единица трудовой энергии окажется весьма неодинаковой.

Итак, за единицу измерения общественно-трудовой энергии следует принимать час простого труда средней интенсивности. Если товар стоит 12 таких «часов», то он должен обмениваться на другой товар, стоящий

также 12 «часов», напр., за соответственное количество денежного металла. Если же обмен происходит иначе, то некоторые хозяйства должны расстраиваться и приходить в упадок. На рынке необходимо должны складываться цены товаров, в общем и в среднем соответствующие их стоимостям, в противном случае существование всего общества становится крайне неустойчивым.

Но действительное меновое общество все же не лишено некоторой устойчивости. Цены товаров постоянно, в большей или меньшей степени, уклоняются от их стоимостей, потому что никакая организующая воля не управляет обменом; однако в самом строении общества заключается своеобразный регулирующий механизм, действие которого управляет колебаниями цен таким образом, что уклонения в одну сторону сменяются уклонениями в другую, а в среднем уравниваются. Механизм этот обладает громадной силой, грубой и стихийной, он называется *рыночной конкуренцией*.

Если производитель соглашается продавать свой товар ниже стоимости, то хозяй-

ство его расстраивается; если другие производители покупают его товар выше стоимости, то ухудшается их материальное положение. Возникает борьба интересов продавца и покупателя; в результате этой борьбы каждый привыкает требовать за свой продукт никак *не меньше* его стоимости и давать за чужой *не больше* его стоимости; таким образом, в обществе складывается представление о «ценности» товаров, которая в действительности соответствует (приблизительно) их стоимостям.

Но не всегда производителю удастся продать свой товар по его стоимости; иногда он вынужден уступать его дешевле. Пусть 1.000 сапожников представили на рынок 200.000 пар сапог, а общество может купить только 150.000; тогда сапожники оказываются в очень трудном положении. *Предложение* их товара превышает *спрос* на него; весь товар не может быть продан, и каждый из продавцов рискует остаться совсем без покупателя. Вследствие этого начинается ожесточенная борьба между продавцами: каждый из них готов пожертвовать частью стоимости своего

товара, лишь бы привлечь покупателей к себе и не возвратиться домой с непроданным товаром. Цена товара понижается: сапоги, стоящие 50 «часов простого труда», продаются за такое количество денег, в котором заключается всего 40, 35 подобных единиц трудовой энергии. Хозяйства сапожников слабеют, некоторые даже совсем рушатся; часть сапожников принуждена уменьшить свое производство, потому что недостаточно удовлетворяют потребностям своего хозяйства, т.-е. начинают плохо питаться, не могут покупать материала в прежнем количестве, и т. под.; другая часть совсем бросает прежнее дело и избирает себе иную роль в производстве, или оказывается вообще вне его. В результате на следующий раз рынок оказывается не только не переполнен сапожным товаром, но даже наоборот: при спросе на 160.000 пар сапог предложение сводится, напр., к 120.000 пар. Тогда возникает борьба уже между покупателями: не желая остаться совсем без сапог, многие покупатели соглашаются платить за пару сапог выше ее стоимости, вместо 50-ти — 60, 65 единиц трудовой энергии в форме

денег. Выгодные цены позволяют хозяйствам продавцов подняться, расширить производство, сапожные предприятия могут даже вновь увеличиться в числе; и опять изменяется отношение спроса к предложению, происходит новое колебание цены товара в другую сторону, и т. д.

Таким образом, рыночная конкуренция в форме борьбы — с одной стороны, между покупателем и продавцом, с другой стороны, между продавцами одинаковых товаров, а также между покупателями — стремится в постоянных колебаниях поддерживать цены товаров около уровня их стоимостей, понижая цены, чрезмерно повышенные, и повышая цены пониженные. Если производство в данной отрасли идет дальше размеров общественной потребности, его продукты продаются ниже стоимости, и оно сокращается; если оно не вполне удовлетворяет общественной потребности, его продукты продаются выше стоимости, и оно расширяется. Так при посредстве рынка закон стоимости управляет общественным производством, приравнивая его к общественным потребностям.



Но такое приноравливание совершается лишь путем непрерывных колебаний: во всякий данный момент оно является далеко не полным, а это влечет за собой страдания производителей, бесплодную растрату общественной энергии. Во всякий данный момент производитель рискует оказаться неприспособленным к своей общественной среде. Плохое утешение для ремесленника, разорившегося от недостатка сбыта и прекратившего производство, знать, что с течением времени равновесие спроса и предложения самой собой вновь установится на рынке. Так общественные отношения господствуют над людьми в меновом хозяйстве, хотя, быть может, и менее жестоко, чем отношения внешней природы над людьми натуральных обществ[9].

Механизм конкуренции не всегда может свободно действовать при обмене: в иных случаях на сцену выступает *монополия*. Монополией называется, собственно, не простой недостаток конкуренции, а полное ее отсутствие; но обыкновенно этим именем обозначается всякая значительная степень недоста-

точности конкуренции. Если производством известного общественно-необходимого продукта занимается только одно предприятие или небольшое число действующих в союзе предприятий, то покупатели могут быть принуждены платить за продукт несоразмерно высокие цены. Тогда оказывается, что отдельная группа, пользуясь своим исключительным положением, эксплуатирует остальное общество.

Монополией объясняется тот факт, что в меновом обществе цену имеют, между прочим, и некоторые из предметов, вовсе не созданных трудом, не имеющих трудовой стоимости, напр., невозделанная земля, сила течения воды (когда река сдается в аренду под мельницу), почетное звание, право на труд, отпущение грехов, освящение брака и другие духовные блага (предмет торговли жрецов) и т. п.

Это бывает в том случае, когда предметы, не созданные трудом, но обладающие полезностью, и в то же время имеющиеся в ограниченном количестве, попадают в частную собственность, захватываются отдельными

людьми во владение; тогда владельцы не соглашаются уступать эти предметы в пользование других людей иначе, как за вознаграждение, за известную стоимость, напр., за известную сумму денег. Цена таких предметов не может определяться их стоимостью, которой вовсе нет. Как всякая эксплуатация, цена эта непосредственно определяется отношением силы общественных классов, в данном случае продавцов и покупателей подобных товаров; само собой разумеется, что и это отношение сил само подлежит объяснению из основных исторических условий, в конечном счете — из развития отношений человека к природе.

# Системы рабства

## 1. Происхождение рабовладельческих организаций

В зависимости от исторических условий, развитие феодализма может идти по двум различным направлениям. Феодализм, как это имело место в средневековой Европе, может перейти в крепостной строй; но при особых условиях он развивается в ином направлении, давая начало рабовладельческим системам.

Разница между рабскими и крепостническими отношениями отнюдь не заключается в степени эксплуатации и личной зависимости: в известных случаях рабство носит гораздо менее суровый характер, чем крепостничество, и наоборот. Основного различия между этими двумя системами хозяйства следует искать в том положении, которое занимает зависимое сословие в производственном процессе. Крепостной, как и раб, лишен личной свободы, — но он является мелким хозяином, и вместе со своей семьей обрабатывает свой

надел или занимается ремеслом в своем хозяйстве, выполняя для владельца барщину или отдавая оброк. Что касается раба, то он не только не имеет хозяйства, но не владеет даже своей рабочей силой.

Рабы были уже в патриархальной общине. Это военнопленные, которые насильственно вводились в состав чуждой им по крови родовой группы и затем как бы усыновлялись последней. Рабство существовало и при феодализме. Оно охватывало те элементы зависимого населения, которые, будучи оторваны от земледелия и лишены своего хозяйства, жили при доме сюзерена в качестве «дворовых». Но в экономической жизни тех периодов рабство не играло сколько-нибудь значительной роли. Иное в рабовладельческой системе: тут рабство получает определяющую роль в производстве.

Первоначальное происхождение рабства объясняется пленением людей на войне.

Одним из элементов внешней природы для каждой производственной организации являются враждебные ей организации, с которыми она принуждена бороться. Такая

борьба очень часто захватывает значительную часть энергии человеческих обществ. Это относится особенно к тем обществам, которые раньше других выдвинулись на пути развития и в смысле материального благосостояния стояли выше своих соседей. Отсталые общества, под влиянием абсолютного перенаселения, с особенной силой обрушивались на земли тех, кто превосходил их в культурном отношении. Очень часто бывало так, что отсталые «варварские» общественные группы — роды и племена — побеждали гораздо выше их стоящие общества и частью разрушали, частью перенимали их культуру. Но некоторым обществам, благодаря раннему развитию разделения труда, а, следовательно, и обмена, удалось выработать высшую военную технику, которая давала им решительный перевес над отсталыми, зачастую еще кочевыми племенами. Таким передовым обществам в течение ряда веков удавалось победоносно бороться против стихийного натиска низших племен. Победы эти вели обыкновенно к увеличению производительных сил более культурных общественных органи-

заций, которые превращали своих многочисленных пленников в рабов.

В таком направлении развивались прежде всего некоторые восточные общества, сложившиеся в плодородных долинах великих рек (Нила, Тигра, Евфрата и др.), а затем общества античного мира, которые дали наиболее высокий и законченный тип рабовладельческой системы.

Но исходным пунктом развития рабовладельческой системы и в восточных деспотиях, и в античном мире послужила наличность системы феодальных отношений. Если мы обратимся к Греции времени Троянских войн, то нам представятся знакомые картины феодального общества. «Царь», которого рисует нам Гомер, не имеет ничего общего с будущим монархом централизованного государства. Это не что иное, как военный сюзерен союза феодальных групп, объединившихся для общего военного предприятия и носящих название «родов» и «фратрий». Рабство в этот период уже существовало, но оно было довольно мягкой формой подчинения и сводилось в основе к принятию пленников в род

победителей. То же самое наблюдается и в организации италийских родов.

Правда, феодализм античного мира не успел развиться до тех форм, которые дала средневековая Европа. Это особенно заметно в своеобразном демократизме общественной организации греков времени Гомера. Феодальные союзы объединялись в мирное время советами родовых вождей, а царь-сюзерен приобретал значительное влияние лишь во время войны; помимо совета старейшин, действовало еще народное собрание, ограничивавшее власть старейшин и царя. Все это — явные следы предшествующей эпохи, патриархально-родового общества. Поэтому экономический быт греков, изображенный в Илиаде и Одиссее, было бы правильнее определить как систему феодально-родовых отношений.

Эта система и послужила основой для будущего рабовладельческого общества, которое складывалось в недрах феодализма по мере развития обмена.

Пока обмен развит слабо, пока прибавочный продукт потреблялся только в натураль-



ной, непосредственной его форме, до тех пор эксплуатация ограничена, потому что ограничены потребности господствующей семьи: на что понадобится господам громадное количество хлеба, которого они не в силах съесть? Но прогресс обмена делал возможным почти безграничное развитие потребностей господской семьи: всякий излишек мог обмениваться на какие-нибудь новые предметы потребления, которых не производит сама данная группа; поэтому, чем больше прибавочного продукта, тем лучше для господ. Тогда для организатора его подчиненный выступает уже не только как орудие производства, но главным образом как орудие производства прибавочного продукта, как предмет эксплуатации. Вопрос о достаточном удовлетворении потребностей трудящегося отступает на второй план; на первом плане — вопрос об извлечении возможно большей выгоды. А наибольшая выгода требует, чтобы размеры потребностей работника были доведены до наименьшей возможной величины, количество его труда — до наибольшей. Феодал-организатор при таких условиях должен

прибегать в своей деятельности к грубому насильственному принуждению, которое раньше применялось только к рабам, вновь принимаемым в группу. Феодал начинает смотреть на раба исключительно как на источник прибавочного труда и стремится к расширению своего личного хозяйства путем массовой эксплуатации рабов.

Добывались рабы по преимуществу путем захвата варваров в плен на войне; с течением времени к этому прибавляется покупка рабов у тех же варваров, которые вели непрерывные войны между собой и за хорошие цены сбивали своих пленников античным обществам. Но войны велись не только между варварами: разобщенные греческие и италийские государства то и дело совершали нападения друг на друга и в случае победы обходились со своими пленниками так же, как варвары, т.-е. обращали их в рабство. Той же участи подвергались должники-вассалы. Усиливая эксплуатацию зависимых элементов населения, разоряя и закабеляя их, особенно при помощи ростовщических ссуд, феодалы переводили их либо на положение крепост-

ных, либо на положение рабов; последнее именно там, где были налицо основные условия для развития рабства.

Иногда крепостная зависимость развивалась и сохранялась в широких размерах наряду с рабовладельчеством; так было, например, в восточных обществах. Но все же и там рабовладельческий тип хозяйства получал преобладающее значение в социальной жизни. Иногда же — как это имело место в античных обществах — переход к возделыванию земли посредством рабов весьма рано выступал на первый план, не оставляя места для значительного развития крепостных отношений.

Правда, наряду с рабовладельческими хозяйствами еще долгое время продолжали оставаться и сравнительно небольшие семейные хозяйства, в которых не было или почти не было рабов. Сюда относятся множество ремесленных и крестьянских хозяйств, которые даже в эпоху расцвета античного рабства представляли довольно распространенное явление. Но общий характер жизни определялся отношениями рабовладельческих групп,

которые являлись наибольшей экономической силой античного общества.

Число рабов достигало колоссальных размеров. Так, например, во владениях Рима в период наибольшего расцвета рабовладения насчитывалось около 13–14 миллионов рабов, в то время как число свободных граждан не превышало 6–7 миллионов. Такое же преобладание рабов над свободным населением наблюдалось в некоторые периоды и в древней Греции. Вполне понятно, что на рынке господствовали рабовладельческие хозяйства, которые играли в этом смысле роль крупных капиталистических предприятий, обладающих огромными преимуществами в конкуренции. Это заставляло мелкие хозяйства приспосабливаться к условиям, создаваемым рабовладельческими предприятиями, и создавало в них стремление обзаводиться рабами, чтобы расширять таким образом свое производство.

Сотрудничество и разделение труда в больших рабских хозяйствах применялись в широких размерах. В Греции уже веков за 5 до Р. Х. существовали целые обширные ману-

фактуры — эргастерии, где работали рабы. В Италии и Сицилии несколько позже развиваются особенно громадные земледельческие хозяйства, где нередко сотни рабов обрабатывали одно поле. Следует отметить, что разделение труда редко шло далее известного предела, именно производства отдельным работником отдельного продукта; различные стадии производства одного продукта лишь в исключительных случаях (напр., кожевенные эргастерии) распределялись между различными работниками. Зависело это главным образом от того, что рынок был еще не слишком обширен, спрос не был так велик, чтобы вызывать массовое производство продуктов, а только при массовом производстве выгодно усиленное разделение труда.

С течением времени, с возрастанием рабовладельческих хозяйств, сама организаторская деятельность подвергается разделению. Пока хозяйства были невелики, господин мог лично руководить производством; он лично распределял труд и продукт своего хозяйства, и в этом смысле был организатором производства. Но когда хозяйство увеличивается и

численность рабов достигает значительных размеров, то рабовладелец принужден выбирать себе сотрудников и переносить на них часть своих функций. На-ряду с господином появляются таким образом рабы-организаторы: надсмотрщики, приказчики, управляющие и т. д. На долю господина при этих условиях остается лишь высший контроль над хозяйством, но и то не надолго. Отрываясь все более от процесса производства, он мало-по-малу и эту функцию передавал техническому персоналу из среды рабов. Рабовладелец обращался при этом в чистейшего паразита, «деятельность» которого сводится к самым утонченным наслаждениям жизнью.

Господская семья возвышалась над бесправной массой рабов, но и на ее организацию рабство налагало свой резкий отпечаток. Глава семьи сохраняет огромную власть над ее членами и имеет даже право продавать своих детей в рабство. И в действительности продажа в рабство детей была не особенно редким явлением даже в цветущие времена классического мира.

Таким образом рабовладельческая группа складывалась из двух противоположных элементов. На одном полюсе стоял деспот-рабовладелец, господствовавший над всеми своими подчиненными и выколачивавший из них прибавочный труд; на другом полюсе стояли массы бесправных рабов, обращенных в орудия труда и низведенных до степени товара.

## **2. Между-групповые производственные связи**

Если рабовладельческое хозяйство на начальной стадии своего развития носило еще главным образом натуральный характер, то в своем развитом виде оно является определенно смешанным, натурально-меновым. Потребности рабов, сведенные до физиологического минимума, удовлетворялись по преимуществу собственными продуктами рабовладельческой группы, наибольшая же доля господского потребления основывалась на обмене. Пурпурные ткани, сосуды, в особенности глиняные вазы, драгоценная домашняя утварь, всякого рода предметы роскоши производились отдельными хозяйствами для

удовлетворения потребностей рабовладельцев. Некоторые продукты перевозились при этом на громадные расстояния. Так, например, пурпурная одежда и ковры вывозились из Греции в Италию, Сицилия снабжала своими прекрасными колесницами огромные районы. Таков был преобладающий характер торговли, и в сферу обмена были втянуты главным образом верхи рабовладельческой группы.

Правда, были и такие рабовладельческие предприятия, которые совсем не вели сельского хозяйства. Таковы были многие эргастерии греческих городов, поставлявшие на рынок продукты промышленности; таковы были горные предприятия (напр., лаврийские серебряные рудники Аттики). Поскольку эти хозяйства должны были покупать продукты потребления и для рабов, они жили целиком в области меновых отношений, но в общем преобладали сельскохозяйственные предприятия.

Как бы то ни было, эпоха античного рабства связана со значительным развитием денежного обращения. В те времена, между



прочим, деньги впервые приняли форму монеты: вновь возникшая общественно-экономическая организация — государство — взяла на себя обязанность, точнее — присвоила себе право чеканить из денежных металлов слитки определенной формы, веса и ценности, которые служат *всеобщими законными орудиями обращения товаров*.

Самое дело обмена понемногу выделилось, как самостоятельное занятие особого общественного класса торговцев, которые, покупая товары у производителей, доставляют и продают их потребителям и живут на счет разницы меновой ценности в первом и втором случае.

В общем, размеры торговли были все-таки ничтожны по сравнению с нынешними. Об этом с достоверностью можно судить на основании количества денег, которое требовалось для обращения товаров; добывание золота и серебра в Азии и Европе даже в цветущую эпоху классического мира было во много десятков раз меньше, чем в настоящее время; между тем техника обмена была невысоко развита, потребность в деньгах для меновых

сделок почти не ослаблялась такими высоко-совершенными приспособлениями, как в наши времена (обращением ассигнаций, банковых билетов, чековой системой и т. д.).

Кредитное дело или, точнее, его зародыш — ростовщичество — постепенно развилось в изучаемую эпоху до обширных размеров. Оно сыграло важную роль в создании громадных богатств греческой и позже римской аристократии.

В соответствии с развитием обмена в древнем мире совершился также значительный прогресс в организованных связях между группами.

Те зародыши государственности, которые возникли еще в феодальном мире, быстро развивались, и перешли в обширные политические союзы, которые иногда охватывали десятки миллионов людей. Прогресс общественного разделения труда, выразившийся в росте обмена, создавал потребность в экономическом объединении для охраны и облегчения меновых сношений: установление общих денег, общих товарных мер, устройство и военная охрана путей сообщения, рын-

ков, контроль за уплатою долгой, охрана личности и имущества купцов, живущих на чужбине, и т. под. Громадная роль войны, как способа добывания рабов и новых территорий, требовала прочной, обширной военной организации, для которой слабые феодально-родовые связи, отразившиеся в героических поэмах Гомера, оказывались недостаточными. Резкое распадение древнего общества на два класса: угнетающий и угнетенный, из которых второй был гораздо многочисленнее, и далее распадение первого из этих классов на отдельные группы с взаимно-враждебными интересами опять-таки порождало настоятельную необходимость в централизованной военной силе... Всем этим потребностям удовлетворяло древнее государство.

Развитие древнего государства шло двумя различными путями и приводило к двум весьма несходным типам организации.

В одних случаях обширное политическое целое складывалось преимущественно путем войны. Это имело место при наличии двух условий: во-первых, если самые условия

внешней природы порождали потребность в обширной общественной организации, напр., когда вся судьба производства зависела от успешного регулирования уровня воды больших рек (плодородные долины Нила, Тигра и Евфрата, Хо-ан-хэ и др. были местом образования первых деспотических монархий), или когда необходимо было сплотиться для борьбы с постоянными нападениями сильных враждебных племен; во-вторых, если меновые связи были еще недостаточно развиты, недостаточно широки и прочны, чтобы создать сильный политический союз. Среди бесчисленных войн феодального периода отдельной группе удавалось рядом побед подчинить себе многие соседние группы. Вначале побежденные прямо включались в состав общины победителей, превращаясь в рабов. Но за известными пределами такое полное включение становится невозможным — получилось бы слишком обширное хозяйство, вести которое было бы немыслимо одному господину; тогда группа победившая стала довольствоваться тем, что заставляла побежденную подчиняться политически, т.-е. при-

знавать верховную власть победившей и платить дань; а в своих внутренних делах подчинившаяся группа сохраняла еще значительную долю самостоятельности.

Все более разрастаясь, отдельная группа превращалась таким способом в громадное деспотическое государство древнего мира. Таковы были царства египетское, ассирийское, вавилонское, персидское и др. Власть деспота представляла, в сущности, безграничную власть рабовладельца. Между деспотом и простым главой рабовладельческой семьи существовало множество промежуточных ступеней: сатрапы, начальники округов и т. п.; и каждый начальник по отношению к его подчиненным, деятельность которых он должен был организовать, пользовался громадной властью. Тип организации в подобных государствах был всюду один и тот же.

Иной характер имели древние государства, сложившиеся на почве прочных и широких меновых связей между отдельными группами. То были свободные союзы единоплеменных, равноправных общин, — союзы, первоначальная цель которых заключалась в

совместных военных предприятиях и в охране обмена и частной собственности.

Благодаря постоянным сношениям и развитию общественного разделения труда, общих дел между отдельными группами подобного союза с течением времени становилось все больше и больше — связь становилась более тесной и прочной. Общие дела решались советом господ, а затем их выборными, которые, впрочем, оставались под контролем совета. Во внутренних делах своей группы каждый свободный глава семьи оставался по-прежнему полным господином. Что касается рабов, то они, само собой разумеется, не принимали никакого участия в управлении общественными делами. Таковы были многочисленные республики древней Греции и частью Италии.

Благодаря массе войн древнего мира, организации второго типа оказывались не особенно устойчивыми и нередко изменялись в организации первого типа: война требует строгого единства власти, которого слишком трудно было достигнуть в аристократических республиках. Таким образом, в результате

громадного ряда войн республиканский Рим превратился в Рим цезарей. Кроме этого, нередко внутренняя борьба экономических интересов путем междоусобных войн в республиках приводила к подобной же смене форм: многие греческие республики неоднократно переходили в тирании; когда мелкие рабовладельцы, крестьяне, ремесленники и торговцы выступали против сплоченной крупно-рабовладельческой аристократии, они становились по большей части под знамена царя или тирана, так как только строгая централизация сил могла доставить им победу.

Во взаимных отношениях рабов господствовало равенство, — конечно, равенство бесправия. Однако, по мере того, как господа передавали доверенным рабам часть своей организаторской деятельности, возникала также власть рабов над рабами.

Семейные связи рабов создавались и разрушались сообразно расчетам господ.

Господские расчеты определяли также то количество жизненных средств, которое должно было доставаться на долю раба. С ши-

роким развитием систематической торговли рабами становилось более выгодным не заботиться о полном удовлетворении основных потребностей раба, а заботиться главным образом о напряженности и продолжительности его ежедневной работы; таким образом, раб скоро «изнашивался» и заменялся свежим, который стоил сравнительно недорого. Следовательно, господским расчетом регулировалась продолжительность жизни рабов, как регулировалось их размножение.

В азиатских деспотиях каждый подданный являлся рабом государства. Экономически это выражалось в эксплуатации частных хозяйств хозяйством государственным — в собирании громадных даней и налогов; юридически — в полном бесправии личности перед любым из зубцов административной машины, служившей для собирания этих даней и налогов. Массы населения вовсе не жили гражданской жизнью. Лежавший на них гнет с течением времени усиливался по мере того, как совершенствовалась организация чиновничества. Вместо того, чтобы только исполнять веления высшей власти и служить для



нее живым орудием эксплуатации, чиновничество это все более начинало жить своей жизнью, эксплуатировать для себя. Такое изменение совершалось по мере того, как высшие слои азиатской бюрократии все более перелагали свою общественно-организаторскую деятельность на низшие слои, превращаясь таким образом из производительных членов общества в паразитов, как рабовладельцы Греции и Рима. При этом, стараясь о своем потомстве, бюрократия создавала для него массу новых общественно-бесполезных должностей. В таких восточных деспотиях, как Китай, Персия, чудовищная сила административного аппарата явилась источником величайшего экономического и юридического угнетения.

При подобных условиях развитие личности становится невозможным не для одних рабов, и духовная подавленность господ немногим отличается от рабской забитости.

В иных отношениях стояла личность к политическому целому в государствах европейского типа.

Там личность не была угнетена — этого по существу не допускала самая форма государственного союза. Впрочем, вначале наиболее богатым, знатным рабовладельческим фамилиям удавалось экономически и политически подчинить себе демос, массу менее богатых граждан — земледельцев и ремесленников; экономическая зависимость последних выражалась главным образом в задолженности, политическая — в ничтожном влиянии на государственное управление. Но когда развитие меновых сношений усилило взаимную связь элементов демоса, и на сцену выступила вновь сложившаяся группа демоса — торговцы, тогда демос сплотился против крупной земельной аристократии и повел с ней упорную борьбу за политические права, за связанные с ними экономические выгоды. Борьба завершилась победой демоса, который добился полной политической равноправности.

История вряд ли может указать где-либо такой блестящий расцвет гражданской жизни, как в Афинах VI–IV в. в. до Р. Х. Юридическое равенство было полнейшее: каждый мог

участвовать в обсуждении и подавать свой голос в решении общегосударственных дел. Дошло до того, что некоторые должности замещались даже не по избранию, а прямо по жребию. Таков был демократизм республики. Но это была только лицевая сторона общественной жизни.

За немногими десятками тысяч граждан, свободного развившихся в атмосфере широко-гражданской жизни, стояли многие сотни тысяч бесправных, угнетенных «живых орудий». Смысл политической деятельности свободных людей заключался в дележе добычи, созданной рабским трудом и отнятой у рабов.

Так было и в древнем Риме. В течение нескольких веков боролась там демократия — плебеи — с высшим классом — патрициатом — ради тех же экономических целей, как демос Афин. Шаг за шагом, с поразительной энергией она принуждала своих сильных, организованных противников делать уступки в сторону равенства. Но во время всей этой борьбы не раздался ни один голос за улучшение условий жизни рабов — в этом отношении не было различия между самыми

корыстными из демагогов и честнейшими утопистами в роде Гракхов, вся жизнь которых прошла в самоотверженной борьбе за «народные» интересы.

Для раба возможности развития не было, но были все данные, чтобы деградировать. Для господина в слабо-меновых обществах Востока условия развития были только немногим лучше этого; наоборот, в обществах Запада, где обмен был широко развит, свободная личность имела полный простор для того, чтобы развернуть свои силы.

### **3. Идеология**

Общественное сознание в эпоху рабовладельческой системы не было, конечно, сплошным, однородным. Оно было глубоко различно для тех противоположных элементов, из которых слагалась рабовладельческая группа, и зависело от их положения в процессе производства.

Условия жизни раба были невероятно тяжелые. С клеймами, выжженными на теле, часто закованные в тяжелые цепи, они с раннего утра до позднего вечера должны были работать на полях или в промышленных

предприятиях своих господ. Работа происходила под строгим наблюдением жестоких надсмотрщиков, которые только и думали о том, чтобы бесчеловечным обращением с рабами заслужить милость и щедроты рабовладельца. Проработав целый день, рабы на ночь отправлялись в казармы — своеобразные темницы, нередко расположенные под землей.

Вообще на раба смотрели, как на орудие производства, как на рабочую скотину. В этом отношении чрезвычайно характерна классификация орудий производства, которая сложилась в изучаемый период. Она различала:

1) *instrumenta muta* — немые, мертвые орудия, напр., топор., станок; 2) *instrumenta semivocalia* — орудия живые, но такие, которые только наполовину, т.-е. очень несовершенно, выражают голосом свои чувства, — это домашние животные, и 3) *instrumenta vocalia* — орудия, одаренные способностью речи, т.-е. люди — рабы.

Таким образом рабы были низведены до степени рабочего скота, простой принадлеж-

ности хозяйственного инвентаря[10]. При таких условиях об идеологии рабов много говорить не приходится; ее крайняя бедность и бессодержательность, ее узость и ограниченность не подлежат никакому сомнению. Здесь нечего искать элементов развития; умственная жизнь людей этого класса была даже в лучших случаях (ученые рабы) слабым отблеском умственной жизни господ.

Класс господ находился в ином положении: здесь бедность психологии отнюдь не являлась необходимостью; по самой сущности своей организаторская деятельность требует некоторого умственного развития, а эксплуатация рабов давала господам возможность посвящать время не только различным удовольствиям, но и труду мышления.

Обширный период рабства охватывает собою длинный ряд далеко не вполне сходных общественных формаций; сравнивая уровень духовной жизни в различные стадии этого периода и у различных народов, можно найти все переходы от полнейшего варварства до той высокой ступени цивилизации, какой достигли Греция и Рим в эпоху их процвета-

ния.

Нет надобности останавливаться на содержании психической жизни господ в тех обществах, которые сложились при слабых меновых связях и организовались в форме восточных деспотий: там на известной стадии развития почти ступшевываются различия психологии господ и рабов; аналогичный характер гнета, лежащего на тех и других, порождает аналогичную узость, бессодержательность, неподвижность мышления; разница в степени так мала, что почти не заслуживает внимания.

Иную картину представляют рабовладельческие общества со значительным развитием обмена. Свободные, далеко простирающиеся меновые связи расширяют умственный горизонт людей, дают толчок познанию, освобождают мышление от того оцепенения, в котором находится оно в натурально-хозяйственных группах прежних времен. Отсутствие внешнего гнета, с одной стороны, и сравнительно небольшая власть природы над людьми, с другой стороны, создают почву для развития мышления, для более интенсивной

познавательной деятельности.

Классический мир за время своего существования, несомненно, успел высоко развить познавательную деятельность. Но шел ли ее прогресс в том направлении, которое благоприятно для развития техники и экономики, была ли эта деятельность полезна с точки зрения интересов непосредственной борьбы с природой, с точки зрения захвата действительной власти над нею?

Тут следует различать две стадии жизни классического мира. Пока крупный рабовладелец оставался фактическим организатором производства своей группы, а рядом с ним сохранялся еще свободный крестьянин и ремесленник, до тех пор общественное мышление неизбежно направлялось в сторону приобретения практических знаний. Правда, это было в более ранние эпохи рабовладельческой культуры, когда силы развивающегося познания были еще ничтожны, а консерватизм феодального быта еще в значительной степени тяготел над умами; следовательно, прогресс практических знаний мог идти только очень медленно. Но по сравнению с предыдущими



эпохами то была громадная скорость. В течение немногих веков было сделано множество технических усовершенствований и изобретений; к последним векам истории античного мира был накоплен большой запас научно-практических сведений, и в некоторых областях производства постановка дела была высоко целесообразная, основанная на сравнительно глубоком знакомстве с законностями явлений.

Сюда относится прежде всего масса практических сведений в области строительного и инженерного дела, в кораблестроении, в обработке металлов и в ткацком производстве, которое достигло высокой степени совершенства. Морская и сухопутная торговля способствовала развитию географии, астрономии, столь необходимой для правильной ориентировки на море, и вызвала изучение атмосферных явлений, которые имеют огромное значение для мореплавания. Особенно крупные успехи были сделаны в области элементарной геометрии: она была настолько разработана, что последующим эпохам пришлось добавить очень немного к тому, что было до-

стигнуто под влиянием требований повседневного опыта классическим миром. Кроме того, нужно отметить огромный прогресс земледельческой техники, который выразился во введении севооборота, в целесообразном выборе растений и в улучшении орудий. Правда, многие из этих сведений были добыты несамостоятельно. Значительная часть их была заимствована античной культурой у великих народов Востока (у египтян, финикийцев, вавилонян); но если принять во внимание наличность сильной еще в ту пору авторитарно-религиозной идеологии, враждебной, как известно, всяким нововведениям, то придется притти к заключению, что эти заимствования были почти равносильны собственным изобретениям.

Но в следующей стадии фактическая роль крупного рабовладельца в производстве быстро уменьшается, организаторская деятельность перелagается на плечи некоторой части рабов (и подобных рабам прислужников). В то же время ход вещей разрушает крестьянский и ремесленный класс, обращая их в паразитический пролетариат (каким спосо-

бом, это будет выяснено дальше). Тогда, естественно, изменяется направление умственной жизни господствующего класса. Она отрывается от интересов непосредственной борьбы с природой, от области производства, и переходит, в «высшие сферы». Как общественная роль господ все более сводится к потреблению, так их мыслительная деятельность все более сводится к утонченному самоуслаждению.

Исчезает всякий интерес к техническим наукам, которые непосредственно служат производительному труду, т.-е., вообще говоря, рабскому, а не господскому занятию. На слабых зачатках останавливается прогресс наук естественных, потому что наблюдения и опыты над обыденными явлениями господ считают недостойным себя делом. О социальных науках и говорить нечего; в качестве их зародыша является лишь поверхностная история героев и войн, а изучение материальной и экономической культуры почти отсутствует, так как оно имеет своим предметом неважное и презренное дело — производство.

На второй стадии развития рабовладельческого общества древние с особенной охотой занимались наиболее отвлеченными из естественных наук — математикой, логикой. Из наук более конкретных пользовалась уважением астрономия, предмет которой возвышен. Для подобных наук сколько-нибудь близкие к жизни практические их приложения считались унижением. По мнению Платона, применить геометрию к решению механических задач — значило оскорбить достоинство геометрии.

Философией в древнем мире, особенно в Греции, занимались столько, сколько вряд ли где-либо потом. Греческая философия была наиболее блестящим плодом древней цивилизации. Но и здесь преобладающая черта — оторванность философии от обыденной жизни, недостаток стремления положить в ее основу изучение действительности, по преимуществу умозрительный характер.

Вообще, в позднейшую эпоху античного мира все богатство познания было почти бесполезно для технического прогресса, а стало быть — и для экономического развития.

Развитие изящных искусств было другим характерным продуктом духовной жизни древнего мира, продуктом также почти бесполезным для экономического прогресса, хотя и весьма ценным для высших классов в смысле наслаждения жизнью.

Идеологическое творчество, таким образом, оторвалось от жизни и витало в возвышенных сферах, далеких от презренного труда. Единственной областью, в которой оно еще долгое время сохраняло связь с производственной деятельностью, была область права. Верхи классического мира, как мы видели, в значительной степени находились в сфере меновых отношений, нормальное развитие которых требует наличности строго определенных организационных правил — правовых норм. И вот Рим создает свою знаменитую систему «римского права», оказавшую впоследствии столь огромную услугу буржуазному обществу, построенному, как и античное общество, на принципе частной собственности. Но надо признать, что античное общество и в области права в период своего упадка занималось по преимуществу под-

ведением итогов и формальной обработкой того, что было сделано в период расцвета.

Разрыв между идеологией и производственной деятельностью был одной из тех причин, которые ускорили крушение античного мира.

#### **4. Причины и ход упадка рабовладельческих обществ**

Для развития всякого общества необходим некоторый избыток энергии, который можно было бы затрачивать на расширение производства, на улучшение техники и вообще на увеличение производительности общественного труда. Общества, в которых такого избытка энергии нет, или которые растрачивают его непроизводительно, обречены на медленную, но верную гибель.

К обществам такого типа принадлежали восточные деспотии, слагавшиеся из двух противоположных элементов — из централизованной бюрократии и целиком подчиненных ей народных низов. Низы, не только многочисленные рабы восточных деспотий, но и остатки самостоятельных или феодально-зависимых мелких производителей, жили

при невероятно тяжелых условиях. Задавленные непосильной работой, они непрерывно разорялись безграничными потребностями господ, и если у низов и оставалось свободное время сверх того, что необходимо было для поддержания крайне невысокого жизненного уровня, то оно шло на удовлетворение прихотей сатрапов и деспотов. Господа же стояли бесконечно далеко от производительного труда, и общественная роль их сводилась к изобретению методов эксплуатации. Погрузившись в безделье и утопая в сказочном восточном разврате и роскоши, они превратились в чистых паразитов.

Все это вело к тому, что в восточных деспотиях начинался процесс медленного, вырождения, которое завершалось обычно вмешательством более жизнеспособных внешних сил.

Строение и жизнь рабовладельческих обществ античного мира были и значительно сложнее и многообразнее. В соответствии с этим и ход их экономического и общего упадка представляется более сложным.

Технический прогресс — основа всякого развития общества — начал все сильнее замедлять свой ход с того времени, как сословие господ фактически утратило, сложило с себя организаторскую роль в производстве. Действительно, то был единственный класс общества, по условиям своей жизни имевший возможность развиваться; по мере его превращения в группу общественно-паразитическую и его развитие изменяло свой характер, шло уже в паразитическом, потребительном, а не производительном направлении. Рабы же, в силу основных условий своей жизни, почти не могли развиваться и развивать силы общества в борьбе с природой.

Но этого мало, — рабы фактически принижались, деградировали умственно и физически. Человек, превращенный в орудие производства, быстро терял свою жизненную энергию. Беспощадная эксплуатация сокращала его существование и приводила его потомство к быстрому вырождению и гибели. При наличности постоянной, систематической торговли рабами для господ оказывалось выгодным требовать от своих рабов наибольшее



го возможного напряжения в работе, не заботясь о том, чтобы *вполне* восстанавливать их истощенные силы отдыхом, пищей и вообще достаточным удовлетворением их потребностей. Правда, живое орудие скоро изнашивалось, но извлеченная из него выгода с избытком покрывала издержки на покупку нового такого орудия.

В результате рабы необходимо вымирали, число их уменьшалось, смертность преобладала над размножением. Но в течение многих веков это вымирание с избытком покрывалось притоком свежих пленников, которые добывались посредством *войны* с варварами, соседями культурного рабовладельческого общества. Пока этот источник рабов не иссяк, рабовладельческое общество по крайней мере не деградировало, а держалось на одном уровне: производство не уменьшалось в размерах, потому что рабочей силы было достаточно.

Однако такое положение дел не могло продолжаться бесконечно. Настало время, когда успешность войн с варварами начала быстро понижаться, и добывание рабов в достаточ-

ном количестве сделалось очень затруднительным, а затем и прямо невозможным. Победы над варварами сменились целым рядом поражений, войны из наступательных стали оборонительными, источник рабочей силы иссяк. Какие причины вызвали такой поворот военного счастья?

Причины эти сводятся к быстрому упадку военной силы рабовладельческого общества.

Война — производство рабов — оставалась единственной областью производства, которую никоим образом нельзя было передать рабам, и которая оставалась поэтому делом свободных людей. Войско могло состоять только из людей свободного сословия, и потому упадок этого сословия означал упадок войска, упадок производства рабов, деградацию рабовладельческого хозяйства. Между тем внутренние экономические условия древнего мира подрывали силу свободного сословия.

Свободное сословие состояло, во-первых, из типичных крупных рабовладельцев, которых было меньшинство, и, во-вторых, из мелких собственников, хозяйство которых нередко имело чисто-семейный характер, т.-е. об-

ходило без рабов, и всегда держалось по преимуществу личным трудом владельцев и их семейств; наибольшую часть таких хозяйств составляли земледельческие, меньшую — ремесленные.

Таким образом, основную часть военной силы древнего мира составляли мелкие собственники-земледельцы, иначе — крестьянство. Рим, объединивший под своею властью все античные общества, являлся в эпоху расцвета своей завоевательной политики по преимуществу крестьянским государством. Пока сохранялось сильное, многочисленное, свободное крестьянство, до тех пор классический мир, пользуясь своей высокой военной техникой, мог без труда одерживать победы над варварскими племенами — храбрыми, сплоченными, но мало знакомыми с военным искусством.

Крестьянство несло на себе всю тягость войн не только в том смысле, что жертвовало в них своею кровью, но также в том смысле, что на нем лежали почти все государственные налоги и платежи, на счет которых велись эти войны. Высшие классы — крупные

рабовладельцы — умели свалить с себя эту тягость, потому что вместе с богатством им принадлежала и политическая сила. Наоборот, выгодами войн крестьянство пользовалось лишь в ничтожной степени — наибольшая доля доставалась опять-таки богатым рабовладельцам, и по той же причине они занимали все важные и влиятельные должности в войске, они заведывали распределением добычи (главным образом земли и рабов), они делались правителями завоеванных провинций и т. д.:

Разорение крестьянства ускорялось также развитием крупного сельского хозяйства. Применяя к земледелию многие сотни рабов, крупный землевладелец Сицилии или южной Италии доставлял на рынок массы дешевого хлеба; нередко в виде контрибуции побежденные народы доставляли Риму громадные количества хлеба совершенно даром. Для мелкого земледельца производство хлеба на продажу становилось прямо невыгодным делом.

Война и конкуренция крупных рабовладельческих латифундий, разорявшие хозяй-

ства крестьян, заставляли их бросаться в объятия ростовщика, который все более и более запутывал в сетях своих должников. Ростовщичество было чрезвычайно прибыльным делом, и к тому же не требовало никакой затраты труда. Вполне естественно, что знатные рабовладельцы, воспитанные на бездельи, охотно занимались ростовщичеством. Проценты, которые приходилось платить по займам, были невероятно велики. В Афинах эпохи расцвета 18% в год были обычной высотой роста. В Риме такие люди, как Помпей, Сулла, Антоний, даже патриоты-идеалисты Брут и Кассий, не стеснялись давать ссуды за громадные проценты, достигавшие 48–70% в год. Кредиторы-рабовладельцы обладали могущественным аппаратом, чтобы заставить своих должников платить положенные проценты. Этим аппаратом было античное государство, которое являлось органом классового господства рабовладельцев. Государство применяло к несостоятельному должнику самые суровые меры, вплоть до продажи в рабство и смертной казни. Попавши в руки такого рода кредиторов, крестьянин скоро дохо-

дил до полного разорения.

Таким образом, все соединялось против мелкого земледельца: тягость громадных налогов и постоянных войн, сила ростовщического капитала и сила конкуренции крупного рабовладельческого земледелия с его более высокой техникой. Разорение крестьянства шло быстро: мелкий земледелец терял свою землю за долги, а нередко даже сам бросал ее в виду невыгодности хозяйства. Его участок переходил к крупному земледельцу. Так земельная собственность сосредоточивалась в руках богачей. Уже около Рожд. Христова вся Италия представляла небольшое число громадных поместий — латифундий.

Параллельно разорению крестьян шло разорение ремесленников. Правда, конкуренция крупных рабовладельческих хозяйств не была так губительна для ремесленников, как для крестьян, потому что техника рабовладельческого производства в области промышленности едва ли стояла выше техники ремесла, где производительность труда зависит по преимуществу от личных навыков и искусства ремесленника. Но рабовладельче-

ская система подрывала экономическую опору ремесленника, разоряя крестьянские хозяйства. Дело в том, что главными покупателями у ремесленников были крестьяне. Пока они не находились еще в сетях ростовщического капитала, пока конкуренция и войны не понизили их жизненного уровня до физиологического минимума, они образовывали широкий рынок для продуктов ремесленного производства. Но когда развился экономический упадок крестьянства, началось и вырождение ремесленников, которое дополнило картину всеобщей деградации античного мира.

Мелкие собственники чем дальше, тем больше превращались в «пролетариев», т.-е. в свободных людей, лишенных средств производства. В деревне, где господствовали богачи и хозяйство велось рабским трудом, пролетарию нечего было делать; он бежал в город искать средств к жизни. В городах скоплялись сотни тысяч подобного бездомного люда, для которого и там не было производительных занятий. Государству приходилось поддерживать их; политические партии

пользовались ими, как средством в борьбе друг против друга. Основными источниками существования являлись для пролетариев подачки со стороны богачей, государственная помощь и продажа голосов политическим партиям. В особенности относится это к тем пролетариям, которые жили в Риме. Они всегда служили тому, кто им больше давал. То был настоящий «пролетариат паразитов», выступавший в роли прислужников и льстецов господствующей политической силы и отдельных экономически-сильных лиц. Он еще пополнялся вольноотпущенниками — рабами, которых за особые услуги или за выкуп господ отпускали на волю. Эти низшие элементы пролетариата ускоряли его нравственное разложение, присоединяя к тогдашним порокам свободных людей всю низость рабской психологии.

Итак, крестьяне и ремесленники разорялись; они теряли прежнюю общественную роль и деморализовались, переходя в пролетариат паразитов. Вместе с тем таяла военная сила рабовладельческого общества: паразитический пролетарий неспособен заменить в



войске энергичного, мужественного крестьянина; паразит не выносит тяжелых трудов войны, ее суровой дисциплины; он не хочет никуда выходить из города, где, не работая, добывает средства к жизни. В этом отношении пролетарий древнего мира вполне сходен со своей противоположностью — изнеженным крупным рабовладельцем.

А варвары, сильные сплоченностью родовых связей, свободные и гордые, неутомимо продолжали свою борьбу против рабовладельческого мира, против его военной организации — римской армии. И этот, когда-то несокрушимый, оплот античной культуры начал понемногу подаваться под натиском новых и новых волн прилива варваров. Из наступательной война становится для Римской империи оборонительной победы сменяются поражениями. Военное производство рабской рабочей силы чрезвычайно уменьшается, и вместе с тем подрывается самая основа древней культуры.

Начинается общий упадок производства — результат недостатка рабочей силы. Первым пострадало земледелие. Сначала наблюдает-

ся в латифундиях замена земледелия скотоводством, которое требует меньше рабочих рук; но на этом дело не останавливается: деревня приходит в запустение, и пастбища, явившиеся на месте прежних полей, в свою очередь превращаются в пустоши. Слабость сельского хозяйства уже сама по себе подрывает другие сферы промышленности, для которых деревня была частью источником сырых материалов и жизненных средств, частью — рынком. Но кроме того, к упадку обрабатывающей промышленности ведет и непосредственно все тот же недостаток свежих рабов, который расстроил сельское хозяйство. Шаг за шагом древний мир подвигался к полному крушению. Но он еще боролся за свою жизнь и культуру, пытался приспособиться к изменяющимся условиям.

Недостаток рабочих сил в основных отраслях производства — в военном и сельском хозяйстве — Римская империя старалась пополнить свободными варварами.

Состав римских легионов изменяется: туда набирают все больше галлов и германцев; с течением времени начинают даже нанимать

для охраны границ целые варварские дружины. Благодаря этому, Рим мог еще продержаться некоторое время против варваров, противопоставляя им варваров; но римская армия перестала быть римской по своему составу, и даже римляне-полководцы были вытеснены мало-по-малу германцами — вождями германских дружин. И когда в 476 г. варвар Одоакр свергнул римского императора Ромула-Августула, это было лишь внешним выражением уже совершившегося превращения римской армии в германскую.

Аналогичное явление происходило и в сельском хозяйстве. Правительство империи старалось привлекать на опустевшие земли поселенцев, уступая им участки на льготных условиях, за известные подати и налоги. Подобным же образом поступали и частные землевладельцы, отдавая землю в аренду желающим за определенные оброки. Так возник свободный колонат — сословие мелких землевладельцев, которые вели свое самостоятельное хозяйство на государственной или владельческой земле за установленную сумму повинностей. Большую часть свободных

колонов составляли переселившиеся в Римскую империю варвары, из которых созда-лось, следовательно, основное ядро нового крестьянства.

Рядом со свободным колонатом упадок крупного земледелия породил колонат несвободный, — арендаторами-земледельцами во многих случаях делались рабы: когда условия хлебного рынка значительно ухудшились, то прежнее массовое производство в латифундиях не могло продолжаться, вследствие плохого сбыта, даже там, где не было недостатка в рабах; а производство в мелких размерах удобнее было вести при посредстве арендаторов, которые брали на себя все хлопоты и платили оброк. Таким образом, для господ стало выгоднее предоставить рабам вести за оброк самостоятельное хозяйство, чем непосредственно их эксплуатировать в своем хозяйстве; к тому же относительное повышение свободы труда усиливало его интенсивность и производительность по сравнению с обычным рабским трудом, так что являлась возможность повышенной эксплуатации.

Итак, причины деградации древней культуры сводятся к тому, что основу этой культуры составляла военная эксплуатация варварских племен, которые являлись как бы сырым материалом для производства живых орудий — рабов. Последовательный ход процесса можно изобразить в таком виде: деградация рабов — силою чрезмерной эксплуатации, деградация свободных людей — путем превращения их в паразитические элементы общества, упадок военной силы и военного производства, упадок производства вообще вследствие недостатка рабочей силы, внедрение варварских элементов в старое, разлагающееся общество и окончательная победа этих элементов над его остатками.

## Крепостное хозяйство

Вторая линия развития, как было указано, вела от феодального общества к системе крепостных отношений. Это было там, где военная эксплуатация отсталых племен не играла большой роли, не наложила глубокого отпечатка на ход исторического движения: в Западной Европе Средних веков, в России, в Японии.

Основую преобразования являлось всецело развитие обмена, которое создавало прочные и постоянные экономические связи на протяжении обширных территорий феодального мира. Рынок расширялся, разнообразие продуктов, на него поступающих, возрастало, общественное разделение труда углублялось, денежная форма приобретала господство. На этой почве изменялись отношения феодалов к подвластному населению, прежде всего — степень и характер эксплуатации.

В эпоху натурального хозяйства жажда приобретения имела свои границы в устойчивых потребностях феодалов. При неразви-

том обмене даже самый могущественный феодал не может в расширении своих потребностей идти дальше того, что дает ему производство его собственных поместьев; увеличить повинности своих крестьян, например, на 100.000 пудов хлеба для него нет расчета: хлеба этого он со своей дворней не в состоянии съесть, и хлеб без пользы лежал бы и гнил в амбарах. Совсем не то при широком общественном разделении труда, при денежном хозяйстве. Потребности могут развиваться как будто до бесконечности, лишь бы были деньги для их удовлетворения. Деньги вообще все могут; но каждая данная сумма денег может доставить человеку не все, а только ограниченную сумму удовольствий. Такая роль денег в жизни порождает в людях стремление к бесконечному увеличению денежных богатств, — стремление, захватывающее феодалов все сильнее по мере того, как их хозяйство становится меновым. (Развитию такого стремления способствует, конечно, и тот факт, что деньги *возможно* накапливать и сберегать — не так, как другие продукты.) — Благодаря всему этому, у феодала возникают

могущественные мотивы к усилению эксплуатации, к увеличению барщины и оброков. Зависимое положение крестьян лишало их возможности сколько-нибудь активно и успешно сопротивляться этому. Мало-по-малу барщина и оброки возрастали до крайности; феодал, прежде являвшийся патриархально-заботливым властителем крестьян, переходил все более ко взгляду на них исключительно, как на источник дохода, к точке зрения помещика крепостной эпохи.

Примером, достаточно типичным, этого развития эксплуатации могут служить румынские княжества первой половины прошлого века. Возможность широкого сбыта хлеба повела к беспощадному выжиманию крестьянской рабочей силы. Оно было оформлено в собрании правил о барщине — «Кодексе барщинного труда». Кодекс этот, помимо целого ряда разнообразных натуральных повинностей, прежде всего обязывал каждого крестьянина 12-ю днями барщины в году. Но рабочим днем считалось не то, что обыкновенно принято понимать под этими словами, а то количество времени, которое нужно за-



тратить, чтобы выполнить «дневной урок». Сам кодекс откровенно признавал, что под 12-ю рабочими днями нужно понимать 36 дней ручного труда. К этим 36 дням присоединялось на возку дров и другие работы еще 20 дней. Крестьянин, таким образом, был обязан 56-дневной барщиной в году. Если учесть праздничные дни и время, когда земледельческая работа невозможна, то получится, что крестьянин 2/5 своего времени должен был затрачивать на помещика. Но надо заметить, что и приведенные цифры не дают представления о размерах барщинного труда в румынских княжествах, потому что толкование «закона» и определение дневного урока было предоставлено, разумеется, не крестьянам. Один молдаванский боярин прямо заявил, что по барщинному кодексу, «12 барщинных дней составляют 365 дней в году»...

В России XVIII — первой половины XIX века барщина три дня в неделю считалась умеренной.

С развитием меновых отношений одним из главных стремлений феодала стало расширение размеров его собственного хозяйства. С

этой целью он постепенно урезывал площадь крестьянской земли и сокращал угодья, которыми раньше пользовались сообща с ним крестьяне. Когда и это оказывалось недостаточным для феодала, он попросту отнимал у крестьян часть занимаемой ими наделной земли и включал ее в состав своей собственной усадьбы, способствуя таким образом развитию земельной тесноты в крестьянских хозяйствах, а в то же время увеличивая барщину для обработки своего расширенного хозяйства.

Между тем как эксплуатация, таким образом, возрастала и обострялась, общественно-полезные функции феодала шли на убыль. Углубление экономических связей, основанное на развитии обмена, порождало усиление связей политических: крупные феодалы покоряли себе мелких, прекращали их бесчисленные разбойничьи войны, лишали их прав самостоятельных «государей» в их владениях, подчиняли их своему суду и законам, «собирали землю», как писали летописцы о наших великих князьях московских XIII–XV века. Создавалось *централизованное государ-*

ство, которое брало на себя организацию внешней защиты страны и охраны общественной безопасности. Оно мало-по-малу формировало общегосударственную армию, включая в нее человеческий материал прежних дружин мелких феодалов, из их крестьян, и пополняя ее наемниками. Этим путем окончательно уничтожалась самостоятельность феодалов; после долгой борьбы они были вынуждены покориться и из маленьких государей превратились в простых помещиков.

Но тем самым феодал утрачивал роль организатора военной защиты крестьян, терял свою основную и главную экономическую функцию. Вместе с тем меняли свой характер и остальные его общественные функции: из средства поддержки крестьянского хозяйства они превращались в средство его эксплуатации. Таковы сеньериальные предприятия: мельницы, пекарни и проч. Раньше феодал устраивал их для своих зависимых крестьян просто потому, что это было не под силу их мелким хозяйствам, устраивал в их интересах, а не только для своих выгод. Теперь же

он обращает эти предприятия в свою монополию и, требуя высокую плату за пользования ими, создает из них для себя важный и обеспеченный источник дохода, не заботясь ни сколько об удобствах населения. Нередко бывало так, что феодал даже не имел собственной мельницы, а заставлял крестьян платить за право отвезти зерно на чужую мельницу, платить на том основании, что перемалыванием зерна на чужой мельнице нарушаются сеньериальные привилегии.

Подавленные непосильными тягостями крестьяне все чаще убегают с земли. Феодалу приходится прикрепить их к земле, что он и выполняет, пользуясь своей политической силой, своим влиянием на законодательство. Из полусвободного человека, каким в большинстве случаев крестьянин был до тех пор, он становится *крепостным*.

Закрепощение это совершалось постепенно. Оно начиналось обычно с долгового закабаления крестьян. Раньше феодал нередко оказывал крестьянским хозяйствам в тяжелые годы и при случайных бедствиях поддержку в виде ссуды семян, инвентаря, скота

и т. п.; разумеется, такие ссуды давались не даром, но при умеренной тогда эксплуатации к разорению не вели. С усилением эксплуатации надобность в них являлась чаще и чаще; а в то же время они все более приобретали сурово-ростовщический характер, выплачивались все труднее, все чаще затягивались петлей на хозяйстве крестьянина, задолженность которого росла из года в год. Должникам запрещалось уходить со своего надела. А затем отменялось право ухода после расплаты (ее обычным сроком в России был «Юрьев день»), и запрещение сначала фактически, а потом и законодательно распространялось на всех крестьян.

Так сила меновых отношений вызвала переход феодальных порядков в крепостное право. В новой обстановке изменялся также характер и роль крестьянской общины. В интересах эксплуатации помещик постепенно урезывал ее самостоятельность: на место прежних выборных старост и судей он выдвигал своих ставленников; для всякого сколько-нибудь важного решения общинного схода требовалось утверждение помещика

или его должностных лиц. Но в общем помещики щадили общинный строй, разумеется, поскольку это не противоречило их интересам. А в эпоху крайнего угнетения крестьянства общинные порядки стали прямо выгодны для помещика, и он не только старательно поддерживал их, но в иных случаях, можно думать, даже искусственно создавал там, где их уже не было. Для этого стоило только связать крестьян круговой порукой, сделать «мир» ответственным за исправное выполнение повинностей каждым из крестьян. Тогда община принуждена заботиться и о том, чтобы поддерживать каждое приходящее в упадок хозяйство, — потому что его разорение увеличивает тягости других, — и о том, чтобы воспрепятствовать бегству крестьян с земли. Словом, хотя новая, крепостная община и напоминает по форме старую, феодальную, но роль ее по существу совсем иная. Старая община стремилась к равенству отдельных крестьянских хозяйств в благополучии, новая — к уравнительному распределению гнета.

Силы развития системы крепостного хозяйства были весьма ограничены.

Порвав непосредственную связь с процессом производства, помещик из его участника и бывшего организатора мало-по-малу превратился в паразита, живущего исключительно трудом крестьянина. Даровой труд крепостных, из среды которых выделялись приказчики, давал ему возможность совершенно не заботиться о развитии техники земледелия. — Все его стремления сводились не к улучшению приемов и организации хозяйства, а к изобретению способов для выжимания из крестьянина прибавочного труда и прибавочного продукта. В этом смысле чрезвычайно характерны проекты старых русских агрономов, насквозь проникнутых помещичьей идеологией. Они думали не об усовершенствованиях в обработке земли и не об экономии труда, а исключительно только о дисциплине и эксплуатации мускульной силы крестьянина. Система крепостного хозяйства превратилась поэтому в безрассудное, бессмысленное расточение рабочей силы. Так, например, рязанские помещики отправляли в Москву хлеб сухопутным путем. А между тем перевозка его водою, Окой и Моск-

вой-рекой, несомненно, требовала гораздо меньшей затраты труда. Учитывая этот очевидный факт, купцы пользовались, разумеется, водным путем, но для помещика это было невыгодно. Чтобы отправлять груз по Оке, нужно было купить барку и нанимать бурлаков, — а крепостной крестьянин возил барский хлеб совершенно даром, на своей собственной лошади и собственной телеге.

Улучшение техники не могло быть также делом крестьян. Работая из-под палки и зная наперед, что всякий прирост продукта их труда будет использован помещиком для себя, они не имели побуждений заботиться об увеличении производительности труда. Кроме того, у крестьянина не было ни сил, ни средств для усовершенствования сельскохозяйственной техники. У него самого оставались продукты, которых едва хватало для полуголодного существования. Уменьшая необходимое рабочее время крестьянина, помещик заставлял его работать ночью, отказываться от праздничного отдыха и, наконец, привлекать к тяжелому, изнуряющему труду своих детей; и, несмотря на все это, крестья-



нин не имел возможности достаточно прокормить свою семью. Недоедание становилось постоянным; а за ним следовал его неизбежный результат — вырождение крестьянства. Напр., у нас в России прирост крестьянского крепостного населения за 20 лет до реформы 1861 года совершенно прекратился

Там, где господствующий класс вырождается от паразитизма, а подвластный трудовой класс от истощения чрезмерной эксплуатацией, там не может получиться самостоятельного развития к высшим формам: сама по себе крепостная система приводила бы только к застою и затем к упадку. Вести от нее вперед способны только двигатели, извне действующие на нее. Так и случалось в средневековой Европе: ее деревенский, сельскохозяйственный мир избегнул крушения потому, что рядом с ним рос и своими экономическими связями преобразовывал его иной, городской мир, с совершенно отличными от него, высоко-прогрессивными условиями и отношениями.

# Ремесленно-городской строй

## 1. Развитие техники

**М**ы видели, что разложение натурального-хозяйственного строя феодального общества и возникновение в деревне новых крепостнических отношений было тесно связано с развитием обмена. Обмен же принимал все более и более широкие размеры по мере обособления от остального феодального мира средневековых *городов*, которые принесли с собой новую экономическую систему.

Обособление это, если не считать те города, которые средневековой мир унаследовал от эпохи мирового владычества римлян, шло очень медленно. По большей части зародышем города являлась торговая деревня. Деревни, расположенные особенно выгодно по отношению к путям сообщения — при слиянии судоходных рек при выходе из горных проходов, на перекрестках больших дорог, около бродов на реках, и т. д., — постепенно становились центрами обмена, местами периодических ярмарок. Богатства, которые,

благодаря этому, в них сосредоточивались, возбуждали жадность соседей, и для защиты от частых нападений приходилось строить стены (в Средние века — отличительная черта города). Благодаря легкости сбыта товаров, в новом городе развивались ремесла. Зависимый ремесленник феодальной группы стремился в город, чтобы быть поближе к своему рынку; феодальные отношения при этом мало стесняли ремесленника, так как обыкновенно он находился на оброке и, живя в городе, мог еще исправнее выполнять свои повинности. Вначале ремесленник, по большей части, ведет еще свое небольшое земледельческое хозяйство: зарождающийся средневековой город окружен полями и пастбищами и по характеру жизни очень близок к деревне. Но так как ремесла с прогрессом меновых сношений становятся для горожан все более прибыльным делом, земледелие отодвигается на задний план. Специализация городских ремесленников доводит их искусство до такой высоты, что тем крестьянам, которые еще продолжают заниматься ремеслом, нечего и думать сравняться с ними. С тех пор да-

же феодалы предпочитают покупать произведения обрабатывающей промышленности у горожан, их крестьяне должны уже не изготовлять для них эти произведения, а доставлять средства для их приобретения. Так произошло обособление города от деревни. Насколько медленно совершался этот процесс, можно судить по тому, наприим., факту, что еще в 1589 году граждане Мюнхена, по словам баварского герцога, не могли бы существовать без пашен и выгонов.

В период зарождения городов размеры производства возросли во много раз: во-первых, труд стал производительнее, во-вторых, чрезвычайно увеличилось количество общественного труда, так как общество стало обширнее. При большом разнообразии общественных продуктов особенно быстро развивалась та область производства, которая занимается *перемещением* продуктов, т.-е. перевозочная промышленность. Все более и более значительная доля продуктов потреблялась не там, где производилась. Выделился целый общественный класс, занятый исключительно перемещением продуктов и их рас-

пределением между хозяйствами, — класс торговцев. Самая техника перемещения продуктов и вообще сношений между людьми понемногу улучшалась: проводились дороги, строились мосты на реках, делались более обширные и прочные корабли, пригодные для дальних плаваний, применялась военная сила для охраны путешественников и складочных мест перевозочной промышленности, и т. д.

Что касается развития промышленной техники, то она в изучаемый период обогатилась множеством обособленных технических методов. Это зависело от того, что ремесло, переселившись из деревни в город, с течением времени, под влиянием расширяющегося спроса, распадалось на все более дробные подразделения. На первоначальной стадии развития города, ремесленники одной и той же отрасли занимались и родственными этой отрасли работами. В Англии, напр., кузнецы занимались в то же самое время и плотничеством, сапожники были также кожевниками. Впоследствии ремесла начало дробиться и дошло до образования целого ряда специаль-

ностей: кожевенное производство отделилось от сапожного; вместо суконщиков появились чесальщики, прядильщики, ткачи, валяльщики, стригачи и красильщики; кузнечный промысел распался на ножовый, слесарный, гвоздарный, оружейный, от которого в свою очередь обособилось производство щитов, мечей, шлемов и т. д. Такая широкая специализация вызвала приспособление прежних универсальных инструментов к определенным дробным операциям, что, конечно, способствовало росту производительности труда. Но ручные инструменты оставались господствующими, а это ставило известные границы увеличению производительности труда: сила и быстрота движения человеческих рук даже при величайшем искусстве работника не могут перейти некоторого физиологического предела.

Но в общем прогресс был огромный. С возрастанием размеров и разнообразия общественного производства, с развитием перевозочной промышленности, с улучшением техники сношений между людьми все более ослабевала власть природы над обществен-

ным человеком. Материальная среда общественной жизни людей переставала всецело зависеть от узких природных условий данной местности; если природа одной страны не давала человеку достаточных средств для победы над собою, то их могла дать ему при посредстве других людей природа другой страны, и наоборот. Всякое новое завоевание в борьбе с природой распространялось в общественной среде гораздо шире, чем прежде, и подрывало господство стихийных сил внешнего мира повсюду, куда простиралась общественно-экономическая связь взаимных сношений между людьми. Перед расширяющимся общественным союзом, хотя и не тесно сплоченным в изучаемую эпоху, понемногу отступала грубая власть природы.

## **2. Развитие городского строя**

**П**о мере возрастания материальной силы городского населения, слабеет фактическая зависимость города от феодального сеньера, на земле которого он находится. Частью путем денежного выкупа, частью путем прямой борьбы, горожане приобретали все больше самостоятельности во внутренних де-

лах. Постоянные столкновения между феодалами, ослабляя их могущество, часто давали горожанам удобные случаи для улаживания своих дел; опираясь на свою военную силу и крепкие стены, город во многих случаях мог играть решающую роль в борьбе и, конечно, он отдавал свое содействие не даром, а за какие-нибудь новые права и привилегии. В эпоху крестовых походов, когда масса феодалов впала в большие денежные затруднения, многим городам удалось откупить у сеньёров свою землю и свою самостоятельность, окончательно избавиться от всяких оброков, повинностей и вмешательства сеньёров во внутренние городские дела.

Борьба городов против феодальных сеньёров, желающих сохранить свои права над ними, продолжается в течение всей второй половины Средних веков. Передовой группой горожан в этой борьбе выступает вначале класс торговцев, самое занятие которых в те времена развивало большую энергию, воинственность и организаторскую способность. Группируясь вокруг старейших, богатых и могущественных купеческих семей, более за-



житочные горожане организовались в так называемые гильдии — товарищества, по форме обыкновенно религиозного характера, по существу же имевшие своим назначением совместную защиту общих экономических интересов. Под знаменами гильдий долгое время велась борьба городов за самостоятельность. В строении гильдий взаимные отношения между стоящими во главе их богатыми фамилиями и остальными членами организации еще сильно напоминают отношения сеньёров к их вассалам.

С течением времени дальнейшее развитие ремесла и возрастание силы класса ремесленников ведет к иной группировке городского сословия — к образованию *цеховых* организаций.

По существу, цеховые организации представляют из себя остаток тех патриархальных отношений, той общинной опеки над личностью и отдельным хозяйством, какая существовала, напр., в земледельческой общине феодальных времен. В силу каких же именно причин такой остаток прежних отношений мог выступить и развиваться среди но-

вой общественной формации?

При мелком ремесленном производстве взаимная помощь и поддержка производителей безусловно необходимы для того, чтобы положение их стало прочным и обеспеченным. Без такой помощи мелкий производитель, при своей экономической слабости, постоянно подвергается опасности все потерять от первой неблагоприятной случайности: временного падения цены на товар, поломки орудий, пожара, кражи и т. под.

В особенности шатко становится положение ремесленников при свободной конкуренции между ними. Борьба неизбежно губительна для более слабых производителей, т.-е. именно, для большинства. Для устранения конкуренции необходимо объединяться производителям одной специальности.

Очень вероятно, что начала цеховых организаций следует искать в общинных отношениях феодально-земледельческого мира. Исторические же данные о возникновении цехов можно найти с XI—XIII века. Иногда цехи зарождались в виде временных союзов, заключаемых живущими в одном городе масте-

рами одного ремесла или нескольких близких между собой ремесл; такие временные союзы, возобновляясь и становясь более прочными, благодаря тем выгодам, которые они приносили своим участникам, переходили далее в постоянные союзы.

Прочная организация цехов складывается в борьбе не только в том смысле, что цехам пришлось выполнять направляющую организаторскую роль в борьбе да освобождение городов от феодального гнета, но также и в том смысле, что старая аристократия городского сословия не легко отказалась от прежнего своего господствующего положения в политической жизни, и цехам понадобилось не мало усилий, чтобы сломить ее упорство.

Сложившись в приблизительно сходных общественных условиях, цехи в основных чертах своего устройства представляли один и тот же тип, хотя в частности было, разумеется, не мало различий.

Каждый цех имел свое выборное правление и свои уставы. Уставы цехов были довольно разнообразны, довольно демократичны по общему характеру, но с некоторой при-

месью аристократического оттенка; примесь эта вначале в эпоху борьбы цехов со старой городской аристократией и феодалами, была незначительна, почти незаметна: полноправным горожанином становился, напр., даже феодально-несвободный человек, если ему удавалось прожить один год и один день в городе. С течением времени, по мере того, как цехи захватывают действительное господство в общественных делах и получают возможность стать в свою очередь аристократией города, их демократизм идет на убыль. Цехи выделяют из себя неполноправные группы ремесленников; это те, которые не имеют еще собственного хозяйства, или не закончили еще своего профессионального обучения: во-первых, подмастерья (появляются в Германии в XIII веке), во-вторых, ученики (в Германии века с XIV).

Полноправными членами цехов являются с тех пор только «мастера» — ремесленники, самостоятельно ведущие свое производство. Это — своеобразная аристократия ремесла; но она опиралась вначале не на происхождение, даже не на богатство, а на ремесленное искус-

ство, на степень знания ремесла. Звания мастера, при известной энергии и способностях, мог добиться каждый ремесленник. Для этого он должен вначале прослужить несколько лет в учениках у какого-нибудь мастера. Затем он сдает экзамен в своем ремесле на степень подмастерья. Это еще не дает ему права открыть собственную мастерскую; он обязан известное число лет служить по найму. Только тогда он сдает экзамен на мастера и, если выдержит его, получает право самостоятельно вести дело. Его права в сфере общественных дел возрастают вместе с повышением его экономического положения.

Сущность этой системы заключается, очевидно, в том, что она устраняет чрезмерную конкуренцию между ремесленниками от слишком быстрого возрастания числа предприятий.

К ослаблению конкуренции между мастерами направлены также многие еще из цеховых установлений. Так, число наемных рабочих — подмастерьев, учеников — обыкновенно ограничивается небольшой цифрой — 2, 3, 5-ю человеками, редко больше. Ремесленник

не может, следовательно, расширить по произволу свое предприятие, не может сильно увеличить производительность труда в нем посредством усиленного сотрудничества и разделения труда; он не может этим способом вытеснить с рынка и оставить без хлеба других ремесленников. Его предприятие обречено оставаться мелким. Рынка, благодаря этому, хватает на всех.

Так как наемных рабочих мало, то прибыль, получаемая от их труда мастером, недостаточна для того, чтобы мастер мог безбедно существовать, ограничиваясь одной организаторской ролью. Он принужден работать наравне с подмастерьями; благодаря этому, в течение первого периода жизни цехов, до выступления на сцену новых сил, разбивающих старые формы, отношения мастера и его рабочих оставались в значительной степени дружескими, семейными.

Далее, во избежание неравенства в конкуренции, уставами строго определена длина рабочего дня и число рабочих дней в году. При этом не делается никакой разницы между величиной рабочего времени для мастера

и для его подчиненных, так как тот и другие работают постоянно вместе. По различным цеховым уставам величина эта различна, обыкновенно около 50–60 часов в неделю (в Англии XV века — 8 часов в день). При этом к многочисленным католическим праздникам нередко прибавляется еще понедельник каждой недели.

В уставах точно определяется обыкновенно и заработная плата работников, и минимальная цена товара, и свойства, какими он должен обладать, чтобы мастер имел право продавать его.

Производство регламентировано, определено правилами до мелочей. Весь смысл этой регламентации сводится к одному: все мастера должны вести производство одинаково и в одинаковых условиях; не допускается, чтобы одни производили товар лучше или в большем количестве, чем другие. Само собою разумеется, что правила эти складывались постепенно, по мере того, как давало себя чувствовать неудобство конкуренции в той или другой форме.

Той же цели — устранения конкуренции — служило приобретение сырого материала всем цехом сообща. Поскольку члены цеха нуждались в купленном материале, он распределялся между ними поровну. Некоторые цехи допускали, правда, и самостоятельную закупку сырья; но купивший его должен был ставить об этом в известность своих товарищей, и в случае их желания уступать им часть, и притом по своей цене. Регламентация в этом отношении доходила до того, что член цеха, предпринимавший поездку для покупки материалов, должен был извещать об этом остальных.

Чтобы вполне обеспечить за цехами внутренний городской рынок, законы городов давали им *монополию* на производство и торговлю в городах. Всякий, кто захотел бы заниматься в городе известным ремеслом, должен сначала вступать в местный цех, разумеется, с согласия самого цеха. Для принятия таких новых членов цеховыми уставами определяются известные условия и формальности, в одних случаях более, в других — менее стеснительные.



Кроме установлений, регламентирующих производство, были в цеховых уставах правила о взаимном вспомоществовании членов цеха в случае острой нужды. Эта сторона деятельности цеховой организации имела также не малое значение для мелких производителей.

Почти с самого начала организация цехов скрывает в себе одно основное противоречие, которое развивается до значительных размеров в позднейшие эпохи: это — противоположность интересов мастеров, с одной стороны, подмастерьев и учеников — с другой. Цеховые уставы имеют в виду, вообще говоря, интересы мастеров, составлявших эти уставы; отсюда, наприм., различные стеснения для подмастерьев, желающих стать мастерами. Но пока всякий ремесленный работник мог сохранять надежду рано или поздно стать мастером, до тех пор внутренние противоречия цеховой организации не выступали в резкой форме.

### **3. Города и образование нового государственного строя**

С развитием общественного разделения труда и расширением обмена далеко за пределы небольших городских округов становились недостаточными для охраны меновых связей прежние политические организации — феодально-духовные, феодально-военные и городские. Раздробление территории на тысячи маленьких деспотических государств страшно затрудняет сношения, делает занятие купцов всегда довольно опасным и слишком часто невыгодным. Мало того, что на своем пути, странствуя по скверным дорогам, среди разоренного крестьянства, готового разбойничать с голоду, купец на каждом шагу натывается на заставы, где его принуждают платить большие пошлины в пользу местного сеньёра, — он еще постоянно рискует быть начисто ограблен каким-нибудь из этих царьков под тем предлогом, что идет из владения его врага, а то и без всякого предлога. К этому надо прибавить разнообразие законов, по которым судят купца в различных местностях, разнообразие монет, правом чеканки которых пользовались все феодалы. Среди этих опасностей и этой путаницы об-

щественно-необходимое торговое дело становится нередко почти невозможным.

Возникала настоятельная потребность в широких, прочных, централизованных политических организациях, которые способны бы были военной силой обуздать бесчинства феодалов, создать общественный порядок и спокойствие, установить какое-нибудь единство в законах относительно обмена, единство монеты, меры, веса, провести большие дороги, организовать охрану купцов в чужих странах и т. д.

Католическая церковь оказалась не в силах выполнить всего этого. Ее могущество, ее авторитет стали слабеть с развитием обмена. Сила обмена, сила денег произвела глубокие изменения в общественной роли духовенства; когда хозяйство церкви из натурального сделалось меновым, с нею произошло то же превращение, что и с другими феодалами, и по тем же причинам: жажда накопления вызвала значительное уменьшение общественно-полезной деятельности католического духовенства и значительное усиление его эксплуататорских стремлений. Общественное

влияние церкви, ее власть над умами начала падать, тем более, что и люди стали не те, что прежде: сношения расширяли их кругозор, рассеивали темноту, подрывали консерватизм, возбуждали пытливість ума; сила материальных интересов направляла развивающееся мышление против католицизма, как идейной опоры эксплуататоров.

Во всю вторую половину Средних веков ереси идут непрерывным рядом, и папство ожесточенно борется с ними, истощая свою главную силу — сочувствие народных масс.

Городские республики оказались неспособны стать исходной точкой достаточных политических организаций. Правда, некоторые города пытались создавать подобные организации защиты обмена и взаимной охраны собственности (союзы торговых городов, напр., Ганзейский); но в них обнаруживался с течением времени недостаток силы и устойчивости, недостаток внутреннего единства. Отдельные города не в состоянии были возвыситься над своими местными интересами и стремились эксплуатировать союзников, а те, естественно, отстаивали свою экономиче-

скую и политическую самостоятельность. К тому же самое строение городских организаций было неблагоприятно для выполнения такого дела, как «собрание земли»: в них власть была недостаточно централизована, а потому и не настолько сильна, как было бы для данной цели необходимо.

Таким образом, на *военно-феодалную* систему ход вещей возлагал «историческую миссию» развить из себя новую силу, способную установить порядок в землях «больших и обильных». И там нашлись подходящие элементы.

Распри и междоусобия мелких феодалов между собою и с городами были на руку крупным феодалам — князьям и особенно королям. Понемногу они начали «сбирать землю» в своих руках, побеждая мелких феодалов и присоединяя их владения к своим.

Феодалы энергично боролись против захватов со стороны своих высших сюзеренов. Но эти последние нашли себе энергичного и надежного союзника в лице враждебных феодалов городских сословий. Союз с городами доставил королям такие материальные сред-

ства, какими не могли располагать их противники. Короли организовывали постоянные войска, которые давали им возможность во всякое время начинать борьбу, чего не в состоянии были делать феодалы.

Прогресс военной организации оказал при этом большие услуги делу королей, ускорив их победу над непокорными: порох сделал бесполезными в борьбе для феодалов их неприступные прежде замки, их железное вооружение. Феодал перестал быть непобедимым, когда перестал быть общественно-необходимым. Побежденные феодалы делались простыми помещиками и большей частью поступали на службу к королям.

Католическая церковь, подобно другим феодалам, очень неохотно и не без энергичной борьбы уступала новой силе свою первенствующую организаторскую роль в общественной жизни. Временами духовенству удавалось даже одерживать серьезные победы над монархами.

На исходе Средних веков борьба закончилась победою королей. Так сложились постепенно обширные абсолютно-монархические

организации, способные обеспечить на время спокойный ход развивающейся меновой жизни.

#### **4. Силы развития городского строя Средних веков**

**М**еновое хозяйство городов в гораздо большей степени, чем феодальное и крепостное хозяйство, было способно к развитию. Отсутствие подневольного труда, рост специализации, широкие торговые связи и увеличение производительности труда послужили фундаментом для всего последующего экономического развития Европы, Прибавочный труд городов тратился не на прихоти вырождающихся крепостников-паразитов, а на расширение производства и постепенное улучшение его методов. Так как город поставил себя в монопольное положение по отношению к деревне, то ему при посредстве торговли удавалось выкачивать часть прибавочной стоимости и из деревни. Все это способствовало обогащению городов, которые в несколько столетий достигли пышного расцвета.

В эпоху ремесленно-городского строя выступила и новая движущая сила — конкуренция. Отдельные хозяйства стремились поставить себя в наиболее благоприятное положение на рынке. Этого можно было достигнуть уменьшением трудовых затрат, необходимых для производства того или другого товара, т. е., другими словами, увеличением производительности труда. Отсюда — развитие техники, этого первого двигателя экономического развития. Правда, конкуренция была еще слабо развита на этих стадиях социальной жизни, ремесленно-цеховой строй ограничивал ее посредством разнообразных мероприятий. Но самые эти мероприятия свидетельствуют о том, что она существовала и что ее влияние было значительно, так как вызывало усиленную борьбу против себя. Цеховые рамки не могли вполне сковать ее; а в дальнейшем она мало-по-малу подтачивала и рывала самые эти рамки.



## Основные черты идеологии предкапиталистической эпохи

Крепостная система и ремесленно-цеховой строй пробили огромную брешь в господствовавшем до них натуральном хозяйстве. Они возникли благодаря обмену и, возникши, сами способствовали его развитию. Но влияние старой идеологии было еще чрезвычайно сильно. Это объясняется, во-первых, тем, что общественное сознание вообще отличается консервативностью, и, во-вторых, тем, что в крепостной деревне и в ремесленно-цеховом городе авторитарные отношения все еще оставались господствующими. Власть помещиков в деревне и мастеров в городе накладывала глубокую печать на идеологию общества. Мышление, в общем и целом, продолжало оставаться авторитарным, и феодальное мировоззрение все еще владело умами.

Но поскольку экономические отношения претерпевали изменения, поскольку развивался обмен, подрывавший старые общеиз-

вестные формы, постольку стали складываться элементы новой идеологии. Таков прежде всего *меновый фетишизм*.

Меновой фетишизм являлся выражением новой власти, подчинившей себе человека в меновом обществе, — власти общественных отношений.

В обмене выражается разделение труда между людьми. Но это — неорганизованное разделение труда. Именно из его неорганизованного характера вытекает та непригодность производителей к их взаимным отношениям, которую обозначают, как «власть» этих отношений.

Цены товаров подчиняются, как было выяснено, закону стоимости, т.-е. в своих постоянных колебаниях стремятся к соответствию со стоимостями. Но во всякий данный момент они в большей или меньшей степени уклоняются от своей нормы, потому что закон стоимости проводится в жизнь не сознательной, организующей волей, а стихийным механизмом конкуренции. Во всякий данный момент производитель товара рискует оказаться непригодным к условиям

рынка, его трудовая энергия — частью или вполне — потраченной бесполезно, его участие в общественном распределении — уменьшенным, его потребление — пониженным; а это означает подрыв, частичный или полный, его рабочей силы и хозяйства.

В силу всего этого рынок является для производителя внешней силой, к которой он должен приспособляться, но удастся ли, — зависит не от него; такой же являлась и внешняя природа с ее тысячами неожиданных опасностей сознанию дикаря. Отсюда — оба различных вида фетишизма.

Рынок, с его конкуренцией, с его нередко ожесточенной борьбой, заслоняет от глаз производителя факт общественного союза, общественной совместности в борьбе с природой. Покупатель и продавец, которые в действительности трудились каждый для общества, встречаются на рынке не как два члена одного общественного союза, а как два противника. Производителю нет возможности понять, что его труд есть затрата *общественно-трудовой* энергии, как и труд других производителей.

Производитель товаров не может ничего знать о их общественной стоимости, потому что он не привык смотреть на товар, как на *общественный* продукт. Наблюдая массу случаев обмена, он составляет себе понятие о ценности, т.-е., в сущности, об обычной цене товаров; но она для него — необъяснимое явление. Свести ее к затрате общественно-трудовой энергии для него невозможно прежде всего потому, что он понятия не имеет об *общественном* характере труда, которым произведен продукт, а затем также потому, что эта ценность представляется ему непременно в виде известного количества *денег*, а не в виде известного количества *труда*. Но если сознание товаропроизводителя не в состоянии связать ценность с отношениями общественного труда людей, то оно может связать ее только с самим товаром. И для поверхностного взгляда это вполне естественно: у кого бы ни находился товар, у его производителя или у другого лица, все равно, — товар продается по присущей ему ценности. Отсюда как нельзя легче сделать заключение, что ценность — способность продаваться за известную сумму

денег — есть свойство *товара самого по себе*, свойство, не зависящее от людей, от общества, вообще — *естественное свойство товара*. Откуда берется такое свойство, чем определяются его границы, производитель товара не исследует этого. Для него меновая ценность топора есть два рубля, и только; она ни от чего не зависит, она существует в топоре сама по себе, как для натурального фетишиста душа топора есть только душа топора, и ничего больше. В этом и заключается сущность товарного фетишизма. Не имея возможности постигнуть, что в обмене выражается трудовая совместность людей в борьбе с природой, т.-е. общественное отношение людей, товарный фетишизм считает способность товаров к обмену внутренним, природным свойством самих товаров. Таким образом то, что в действительности представляет из себя *отношения людей*, кажется ему *отношениями вещей*. Меновой фетишизм является, следовательно, противоположностью натурального, который представлял отношения вещей, как отношения людей.

В меновом фетишизме выражается господство над людьми их собственных отношений, как в натуральном — господство внешней природы. Там, где общественный человек сталкивается со стихийной силой, которую он не в состоянии подчинить себе, к которой он не может приспособиться с помощью своего сознания, там он неизбежно создает себе фетишей.

Развитие обмена создает также иллюзию индивидуального хозяйства. Частному производителю кажется, что его хозяйство в экономическом отношении совершенно самостоятельно. На самом деле никакого индивидуального хозяйства в меновом обществе нет: оно представляет собою частицу огромного трудового коллектива и связано с ним миллионами нитей. Но отдельные товаропроизводители выступают на рынке, как противники. Когда два представителя менового общества сталкиваются в качестве покупателя и продавца, один стремится выгоднее купить, другой — выгоднее продать; между ними создается резкая противоположность интересов. То же самое наблюдается и тогда, когда

два товаропроизводителя выступают одновременно или как продавцы, или как покупатели. Увеличение предложения в первом случае и увеличение спроса во втором ставит этих товаропроизводителей в невыгодное, иногда крайне тяжелое положение. В меновом обществе складывается таким образом всеобщий антагонизм, война всех против всех, которая носит название конкуренции. Этот антагонизм еще более затемняет сознание товаропроизводителя. Ослепленный борьбой, он совершенно перестает видеть сотрудничество широчайшего коллектива и привыкает представлять хозяйство, свое или чужое, как вполне индивидуальное.

Иллюзия эта окончательно укреплялась в сознании товаропроизводителя вместе с развитием денег. До тех пор, пока товары обменивались непосредственно, товаропроизводители могли еще видеть, что между ними есть трудовая связь, что они обмениваются продуктами своего труда; они могли еще видеть, что они работают один на другого. Но дело резко изменилось, когда на сцену выступили орудия обмена. Между обмениваемыми

товарами вклинились деньги, между обменивающими производителями стали посредники-купцы. При таких условиях трудовые отношения оказываются совершенно замаскированными и скрытыми для участников обмена. Сапожник меняет изготовленную им обувь на деньги купца, который их вовсе не производил, и покупает за них, скажем, одежду, которую производил другой. Тут товаро-производитель чувствует себя уже совершенно обособленным от всей системы хозяйства, все производственные связи теряются, и он видит перед собою только господствующий над ним рынок.

Для производителя и члена менового общества вообще ясно лишь одно. Это — тот факт, что он за деньги может купить все, что ему угодно, и что степень удовлетворения его потребностей зависит исключительно от того количества денежных средств, которым он располагает. Это замечательное свойство орудия обмена приписывается деньгам, как таковым; появляется *денежный фетишизм*, который порождает ненасытную *жажду накопления*. Накопление на первых порах имеет



целью удовлетворение непосредственных потребностей; но с течением времени, когда большой запас денег с развитием конкуренции начинает давать огромные преимущества в экономической борьбе, накопление приобретает особый характер. Из средства оно обращается в цель: товаропроизводитель и купец начинают *накапливать для накопления*.

Иллюзия индивидуального хозяйства создала и фетишизм *частной собственности*. Он появился с развитием обмена.

Самое понятие «собственности» зародилось лишь тогда, когда из общины в лице организатора начала выделяться «индивидуальность». Только тогда и стало возможным говорить о том, что данные орудия или предметы потребления «принадлежат» патриарху, который, благодаря своей особой роли в системе производства, противопоставлялся остальным членам общины. Украшений вождя, например, никто, кроме него, надевать не мог. Но «собственность» в этот период глубоко отличается от собственности современной. Организатор-патриарх не мог подарить

или завещать свое оружие кому-нибудь другому; со смертью или с уходом вождя от исполняемых им общественных функций вся его «собственность» переходила к его преемнику.

Иное содержание приобретает понятие собственности с развитием обмена. Уже тогда, когда обменивающимися сторонами являются отдельные общины, они противостоят друг другу, как собственники и не-собственники данного товара, и признают друг друга таковыми. С развитием обособленных хозяйств эта противоположность обменивающихся товаропроизводителей приобретает, как мы видели, гораздо более резкие формы. Индивидууму принадлежат орудия и продукты его труда и товары, которые он покупает на рынке. Ему поэтому представляется, что все это нечто *свое* и не имеет никакого отношения к остальным людям. Индивидуум мыслит свою собственность, как отношение между своими вещами и им самим. Это и есть фетишизм частной собственности.

Что это действительно фетишизм, что индивидуалистическое понимание частной соб-

ственности на самом деле есть иллюзия, видно хотя бы из того, что младенец может быть собственником громадных достояний, к которым он не имеет, конечно, никакого практического отношения, о которых сам еще не имеет и понятия. Младенец может быть собственником только потому, что общество признает его таковым, и в случае надобности ограждает его имущество от всяких попыток его присвоения кем-либо другим. Этот пример ясно показывает, что собственность есть *общественное отношение, отношение общества к данной личности и к данным вещам одновременно.*

Частная собственность формирует индивидуализм. Личность в мышлении людей все резче и резче обособляется от всего остального общества. Вместе с этим развивается и самосознание личности, которая мыслит в центре жизни себя, со своими интересами, а не тот или иной авторитет с его велениями, как это было раньше. Полная жажда накопления и приобретения, она ищет новых путей и приемов для обогащения. Это сказывается сперва в области экономической, а затем и в

области идеологии, которая служит орудием в борьбе за экономические преимущества.

Так обмен разрушает постепенно авторитарный фетишизм, господствующий в среде натурально-хозяйственного общества, и порождает новые формы мышления, которые не ограничены уже прежними узкими рамками.

## Торговый капитализм

### 1. Общее понятие о капитале

В обыденной речи под капиталом принято понимать имущество, приносящее доход. Но такое понимание совершенно неправильно, потому что никакое имущество само по себе дохода приносить не может.

Рассмотрим конкретный пример. Торговец располагает известной суммой денег. Он эти деньги затратил на покупку товара, затем продал товар и получил некоторую прибыль. Всю операцию можно выразить такой формулой:

*Д (деньги) — Т (товар) — Д' (деньги),*

при чем  $D'$  больше  $D$ , так как иначе операция не имела бы смысла. Положим, что  $D$  составляет 80 рублей, а  $D'$  равно 100 рублям. Далее, пусть производство денежного металла в размере одного рубля требует затраты одного дня общественно-необходимого труда. Следовательно, торговец, затратив 80 рублей, не только вернул их, но и получил, сверх того, 20 рублей, или продукт, соответствующий 20 дням общественно-необходимого труда.

Этот избыток может происходить из двух источников. Возможно, что доставка товара от производителя, у которого торговец его купил, к потребителю, которому он его продал, потребовала как раз 20 дней труда, благодаря, напр., перевозке на дальние расстояния. В таком случае торговец лишь довершает дело непосредственного производителя, заканчивает необходимый трудовой процесс, относящийся к продукту; и получаемый им доход тогда имеет такой же характер, как доход ремесленника. Но в большинстве случаев труд, приложенный самим торговцем, отнюдь не исчерпывает разницы между  $D'$  и  $D$ . Эта разница получается от того, что торговец опла-

чивает не весь труд производителя, а только часть его. Товар стоил самому его производителю 90 дней труда; купец же дал за него не 90 рублей, а 80, и присваивает себе таким образом 10 дней прибавочного труда. Тут торговец выступает уже не в качестве ремесленника, занятого перемещением товаров, а в качестве «капиталиста». Его денежный запас и прочее имущество, которое служит здесь для целей присвоения прибавочного труда товаропроизводителя, играет роль капитала.

Бывают, однако, случаи, когда кажется, что доход с капитала не имеет ничего общего с процессом труда. Таков, например, доход с капитала, отданного в рост, — с капитала ростовщического или кредитного. Ростовщик ссужает известную сумму денег крестьянину или ремесленнику, и через известный промежуток времени получает обратно сумму, которая значительно больше первоначальной; он совершает операцию, которую можно выразить следующей формулой:

*Д (деньги) — Д' (деньги),*

где  $D'$ , как и в первой формуле, больше  $D$ . Здесь иллюзия самовозрастания  $D$  еще больше, чем в первом случае, потому что роль ростовщика не имеет ничего общего с производительной деятельностью. Но если мы задумаемся в вопрос, то мы увидим, что ростовщик получил известный доход только потому, что он ссудил свои деньги (или часть своего имущества в виде семян, сырья и т. п.) непосредственному товаропроизводителю. Если бы он хранил их в своем сундуке, то ясно, что количество его денег не подверглось бы никакому изменению. Но, ссудив эти деньги товаропроизводителю, он дал ему возможность обратить их в средства производства (в орудия, сырье и т. д.), прибавить к ним известное количество труда и получить таким образом продукт, имеющий большую стоимость, чем первоначальная сумма. Часть этой новой стоимости и присваивает себе ростовщик в виде процента на капитал.

То же самое относится к капиталу промышленного предприятия. Как и в рассмотренных случаях, движение капитала начинается здесь с денег. Фабрикант покупает сред-

ства производства и рабочую силу, которые образуют промышленный или производительный капитал. Заканчивая производство продукта, он получает товар, который и продается за определенную сумму, превосходящую первоначальные затраты. Избыток получается от того, что фабрикант, уплачивая рабочим заработную плату, отдает им лишь часть той стоимости, которую они прибавили к средствам производства, превратившимся в готовый продукт. Таким образом доход с капитала и здесь основан на присвоении продукта чужого труда, на эксплуатации чужой рабочей силы.

Эта эксплуатация возможна только потому, что средства производства, без которых оно вестись не может, не принадлежат непосредственно производителю или имеются у него в недостаточном количестве, а составляют, либо целиком, либо в некоторой необходимой своей части, *частную собственность* капиталиста. С этой точки зрения капитал следует определять, как *средства производства, ставшие средством эксплуатации* благодаря тому, что они находятся в *частной*



*собственности.*

Большинство буржуазных экономистов понимает под капиталом «продукт труда, который служит для дальнейшего производства». Если исходить из такого определения, то палка дикаря, которой он сбивает плоды с деревьев, или копье, которым он убивает ради мяса дикого зверя, тоже составят капитал. Такое определение должно, очевидно, убеждать, что капитал так же вечен, как само человечество. А между тем мы видим, что существование капитала связано с наличием определенной системы производственных отношений, в наших примерах — с меновой организацией. Но так как эта система не вечна, так как она появляется на известной стадии экономического развития и на известной стадии может исчезнуть, то и капитал представляет собою явление исторически преходящее. С этой точки зрения шило бродячего сапожника, переходящего от одного заказчика к другому, и соха крестьянина, работающего силами своей семьи, так же мало составляют капитал, как и лук и мотыга первобытного человека. Средства производства, а вместе с

ними и деньги, которые являются их общей формой стоимости, становятся капиталом лишь в руках того, кто, опираясь на свое право собственности, пользуется им для присвоения прибавочного труда других, — безразлично, будут ли эти другие его наемными рабочими, или самостоятельными на вид производителями. Если бы те же самые средства производства перестали быть частной собственностью, а следовательно, орудием эксплуатации, то тем самым они перестали бы являться и капиталом, сохраняя, конечно, все свое производственное значение.

## **2. Технические отношения производства**

Два основных факта обусловили переход ремесленно-городского общества в торгово-капиталистическое: во-первых, общее возрастание производства, и, во-вторых, наиболее быстрое развитие той его отрасли, которая заключается в перемещении продуктов.

Общее возрастание производства являлось необходимым результатом тех сил развития, которые действуют в ремесленно-городском обществе.

Особенно сильный прогресс «перевозочно-торгового производства» определялся тем фактом, что с возрастанием всего производства и расширяющимся разделением труда приходилось перемещать не только большие массы продуктов, но в общем, и на большие расстояния, чем прежде.

Расширяющееся производство не ограничивается ближайшими рынками и шаг за шагом вступает в связь с рынками более отдаленными. На отдаленные рынки приходится перевозить все большую долю продуктов. Как отыскание таких рынков, так и поддержание сношений с ними становится технически все более трудным делом. Вместе с тем перемещение продуктов из мастерской на рынок приобретает *все большее значение в общей системе производства.*

Соответственно этому совершаются изменения в общественной роли различных групп общества.

### **3. Распространение власти торгового капитала на производство**

**П**о мере того, как рынок расширялся в пространстве, и вести с ним прямые сноше-

ния становилось делом все более трудным, зачастую невозможным для мелкого товаропроизводителя, возрастали экономическая сила и общественное значение того класса, для которого это дело являлось специальностью.

Производя товары на обширный, неопределенный и отдаленный рынок, мелкий производитель теряет окончательно возможность лично доставлять свои продукты на рынок, как это по большей части делалось раньше при ограниченном, близком и определенном рынке. Известно, напр., что карманные часы, производившиеся в XVI веке английскими ремесленниками, находили себе сбыт в Турции. В начале того же столетия деревянные изделия, изготовлявшиеся в Калуге, по свидетельству современника, «вывозились в Московию, Литву и другие соседние страны». При таких условиях мелкий производитель не может, конечно, собственными силами сбыть продукт своего труда, доставить его на рынок. Таким образом, последняя операция производства — перемещение продукта — окончательно отделялась от преды-

дущих, потребность производителя в посреднике-купце становилась безусловно настоятельной, а из этого возникала материальная зависимость производителя от купца. Производитель должен продать свои товары купцу, чтобы иметь возможность продолжать свое дело; но условия этой меновой сделки перестают быть равными для обеих сторон. Во-первых, производитель не знает действительных условий того рынка, на котором купец продает его товар; во-вторых, производитель не может ждать, так как при его маленьких запасах ему необходимо немедленно продать свой товар, чтобы приобрести средства для дальнейшего ведения своего хозяйства. Купец, напротив, обладает всеми нужными сведениями и, располагая сравнительно большими средствами, может ждать с покупкой, если ему не нравятся предлагаемые условия.

Следовательно, производителю приходится вообще уступать, принимать ту цену, какую дает торговец. Это еще не значит, конечно, что торговец станет понижать цену до произвольно-низкого уровня: во-первых, су-

ществует конкуренция и между торговцами, и в случае крайности производитель товара может, хотя с большими усилиями, найти для себя другого купца-посредника; во-вторых, купцу и нет расчета окончательно подорвать хозяйство мелкого производителя чрезмерно тяжелыми условиями, потому что, если хозяйство это разрушится, купец уже не будет больше извлекать из него никаких выгод и подорвет основу собственного благосостояния. Дело сводится, следовательно, к такой эксплуатации, которая еще оставляет мелкому производителю только необходимые средства для продолжения его предприятия, а все, что сверх этого, получает торговец, соответственно уменьшая ниже уровня стоимости ту цену, которую он дает за продукт.

Надо отметить, что нередко в качестве посредника-скупщика выступает не чистый купец, а производитель, выполняющий вместе с тем последнюю перед доставкой товара на рынок операцию производства. Напр., в производстве часов, которое с самого начала являлось разделенным между многими мелкими производителями, производящими от-

дельные части продукта, скупщиками-торговцами оказывались обыкновенно те мастера, которые занимались соединением и прилаживанием отдельных частей; в прядильно-ткацкой промышленности такую роль играли аппретурщики. По существу этот случай ничем не отличается от предыдущего: господство захватывает тот из производителей, кто выполняет последние операции производства, все равно — одну или две.

Захват экономического господства облегчался для скупщика сравнительно слабой устойчивостью мелких предприятий: всякое случайное потрясение, всякое стихийное или экономическое бедствие угрожает мелкому производителю гибелью его хозяйства, и заставляет прибегать к помощи экономически более сильного члена общества, обыкновенно того же торговца-скупщика. Тогда скупщик выступает в новой роли — кредитора-ростовщика; давая производителю ссуду на поддержание хозяйства, он, в сущности, заранее выплачивает цену тех продуктов, которые еще только будут произведены его должником; но зато тем сильнее понижается цена

этих продуктов, и тем прочнее становится зависимость производителя от торговца-ростовщика; обыкновенно производитель при этом и формально обязывается не продавать своих продуктов никому, кроме кредитора.

Ростовщик и торговец-скупщик не всегда бывают соединены в одном лице; нередко оба эти дела являются специализированными. Сущности фактов это нисколько не изменяет — положение мелкого производителя оказывается все тем же. Нередко ростовщик в своем развитии превращался в торговца-скупщика, расширяя, таким образом, свою общественно-производительную роль. Скупщик же почти всегда силою обстоятельств вынуждается играть роль ростовщика, оказывая поддержку приходящим в упадок хозяйствам[11].

Итак, хотя формально мелкий производитель остается свободен, его действительная самостоятельность исчезает. Опираясь на свою материальную силу, скупщик вмешивается в производственную деятельность мелкого производителя: контролирует его, выступает в качестве высшего организатора



производства. Сообразно своим расчетам, торговец указывает, в каком количестве, какого качества и в какое время должен быть приготовлен продукт, и назначает цену на него. Производитель принужден на все соглашаться, потому что в противном случае ему нет возможности сбыть свой продукт. Сообразно своим расчетам, скупщик заставляет производителя сократить производство, или помогает ему расширить его. Косвенно при этом скупщик влияет и на самую технику производства, требуя продуктов такого, а не иного качества. Вообще, *в значительной степени скупщик уже является если не формальным, то фактическим организатором мелких хозяйств.*

Так создается фактическое объединение мелких хозяйств под властью одного организатора; объединение это лишь частичное, далеко не полное, сохраняющее за мелким производителем значительную долю самостоятельности во внутренних отношениях его предприятия. Такова *торгово-капиталистическая организация производства.*

Торгово-капиталистическое производство уже нельзя считать типичным мелким производством. Это — крупное производство для рынка, хотя большую часть производственного процесса товар проходит в мелких, формально разъединенных предприятиях.

Указанный ход развития можно проследить на истории целого ряда ремесел в Западной Европе. Так, Золинген давно известен приготовлением холодного оружия. Ремесленники, занятые в этой отрасли, сами возили свои изделия на ярмарки, и, возвратившись домой, вновь принимались за работу. Но когда торговля Золингена значительно расширилась, из ремесленников выделились скупщики, которые занялись исключительно продажей золингенского оружия, и фактически подчинили себе все мелкое производство. Работа по заказу купца стала общим явлением. То же самое произошло уже в XIV веке в итальянских городах (Венеции, Генуе и др.), которые производили шелковые ткани для всей Европы.

По уставам цехов каждый мастер сам должен был сбывать свои изделия потребителю.

Это правило было одной из тех мер, которые предпринимались цехами для предупреждения конкуренции, а с нею — возрастания могущества отдельных мастеров. Но с течением времени цехи вынуждены были отказаться от этого принципа. Они начинали с того, что разрешали одним мастерам продавать свои изделия другим, а затем оставляли право закупки за теми мастерами, которые, занимаясь скупкой, сами прекращали свое производство. Иногда бывало и так, что купцы, не принадлежавшие к ремесленной корпорации, принимались в ее состав и тем самым получали возможность торговать изделиями ремесленников. Но все это относится к тому периоду, когда сплоченность ремесленников, боровшихся за свое существование, еще представляла собою реальную силу. С подчинением ремесла купцу всякие ограничения в способах сбыта ремесленного продукта мало-по-малу падали: расширяющийся рынок медленно, но верно подтачивал существование ремесленного цеха, который постепенно терял свое экономическое значение.

Работа на купца с течением времени становится обычным явлением. Так, например, в конце XVI столетия на одного скупщика в базельской шелковой промышленности работало до 16 человек. В половине XVII столетия число станков, работающих на одного скупщика, доходит до 50. В Нотингаме (в Англии) в 1750 г. на 50 скупщиков работало 1.200 чулочно-вязальных станков. В шелковой промышленности Лиона в XVIII веке на каждого скупщика приходилось в среднем по 8 — 14 мастеров и 35–50 рабочих вообще, и т. д.

Развиваясь, торговый капитал приобретает все большую власть над производством и все более расширяет сферу своего вмешательства во внутреннюю организацию хозяйств. При этом надо заметить, что остатки феодальных отношений нисколько не мешали торговому капиталу захватить в руки организаторскую, а с нею и эксплуататорскую власть над крестьянским хозяйством: подрывая благосостояние крепостного крестьянства, помещик только уменьшал силу его сопротивления торговому капиталу; переводя крестьян на денежный оброк, помещик вы-

нуждал их продавать свои продукты и, следовательно, прямо толкал их в руки торгового капитала; наконец, нередко он выступал и сам в роли торгового капиталиста — скупщика или ростовщика.

Весьма часто скупщик берет на себя доставку производственных материалов, которые и покупаются у него мелкими производителями. Так как производители все чаще должны брать эти материалы в кредит, то с течением времени дело упростилось: скупщик стал просто давать мелкому производителю материалы, из которых тот должен был приготовить ему продукт по заранее условленной цене. При этом мелкий производитель еще в большей мере теряет свою самостоятельность. Про него, строго говоря, нельзя даже сказать, чтобы он продавал скупщику свой продукт: он только получает от торгового капиталиста вознаграждение за свою работу над его, капиталиста, материалами и за изнашивание своих орудий при этой работе. Если бы устранить эту вторую часть вознаграждения, то перед нами было бы, то, что принято называть заработной платой. Это —

*домашняя система крупного капиталистического производства*, вторая: стадия развития торгового капитализма.

Эта стадия торгового капитализма пустила до того глубокие корни, что она продолжает жить даже в настоящее время, т.-е. в период господства высших форм капитализма. Домашняя система крупного производства распространена особенно сильно в конфекционном деле, в производстве обуви, вязальных изделий и т. д. В Германии еще в конце прошлого века полмиллиона человек было занято в домашней промышленности; в Швейцарии в тот же самый период 20% всех работающих работали у себя на дому под руководством торгового капитала. Домашняя промышленность распространена даже в Англии, где она получила характерное название «система выжимания пота». У нас в России домашняя промышленность известна под названием кустарных промыслов, охватывающих около 1,5 миллионов трудящихся. Кустари работали и работают почти исключительно на скупщиков. Скупщики снабжают их сырьем, иногда даже орудиями и ссужают им

деньги. Ясно, что кустари очень часто при этих условиях фактически превращаются в наемных рабочих торгового капитала.

Крупный характер домашнего капиталистического производства выступает ясно уже не только в том факте, что перемещение готовых продуктов на рынок совершается в больших размерах, но также и в массовой доставке материалов, которые затем распределяются между отдельными мелкими производителями.

Понятно, что чем сильнее фактическая зависимость мелкого производителя от торговца-скупщика, тем легче он утрачивает остатки своей самостоятельности, тем меньше он в силах сопротивляться дальнейшим захватам, со стороны торгового капитала.

Иногда, после полного разорения товаропроизводителя, торговый капиталист находит еще выгодным доставлять ему не только материалы, но и орудия для дальнейшего производства, так что почти исчезает последняя тень самостоятельности мелкого хозяйства. Это — крайний момент развития собственно *торгового* капитала, та граница, на

которой он переходит в *промышленный* капитал.

#### **4. Разложение мелкого хозяйства и развитие классовой борьбы**

**С** внешней стороны торговый капитал очень мало изменяет в организации хозяйства отдельного мелкого производителя. Зато происходят значительные перемены по существу во взаимных отношениях членов такой группы.

Вначале вторжение торгового капитала в жизнь мелкого хозяйства является выгодным для производителя: скупщик, принужденный конкурировать с местными покупателями, дает ему довольно хорошие цены, а, главное, делает большие заказы для отдаленных рынков. Но по мере того, как производитель впадает в материальную зависимость от скупщика, дело изменяется. Иго торгового капитала начинает угнетать производителя все более возрастающей, зачастую непосильной тягостью. Благосостояние хозяйства постепенно падает до того низшего предела, дальше которого торговому капиталу взять уже нечего. Мелкий производитель выбивается из



сил, чтобы восстановить свое прежнее положение или хотя бы удержаться на одном уровне. В этих условиях он истощает свою энергию, и не только свою, а также энергию остальных членов хозяйства. Он заставляет усиленно работать свою жену и детей. В тяжелый труд вовлекаются дети в таком раннем возрасте, какой прежде был для них временем беспрепятственного развития. Женские элементы семьи уже не ограничиваются чисто домашним хозяйством, как по большей части было раньше, а принимают деятельное участие в производстве для рынка, в тех пределах, какие только допускает техника производства. Глава мелкого хозяйства становится эксплуататором своей семьи в той же мере, в какой его самого эксплуатирует торговый капитал.

Особенно ясно выступают эти явления в хозяйстве так-называемых кустарей, сельских ремесленников, которые с ремеслом соединяют подсобное земледелие. Они не имеют для своей защиты таких прочных организаций, как цехи городских ремесленников, и потому легче поддаются власти торгового ка-

питала. Скупщик в определении цен на кустарные изделия принимает во внимание то подспорье, какое имеет кустарь в земледелии, и понижает цены до того предела, при котором все двойное хозяйство кустаря едва дает ему необходимые средства к жизни. Эксплоатация рабочих сил семьи кустаря доходит при этом нередко до такой степени, которая обуславливает настоящее вырождение трудящихся[12].

Такова же судьба земледельческих хозяйств с подсобными домашними промыслами и вообще крестьянских хозяйств. В крепостной деревне и крестьянин и кустарь, уже находившиеся под гнетом помещичьей эксплоатации, оказались, когда к ней присоединилась торгово-капиталистическая эксплоатация, в окончательно невыносимом положении. Отсюда — ряд крестьянских восстаний во всех странах, характеризующий первые стадии торгового капитализма.

Хозяйство городских ремесленников, благодаря силе цеховых организаций, упорнее и дольше сопротивлялось могуществу торгового капитала, но все же все в большей и боль-

шей степени подчинялось его влиянию. При этом изменялись, конечно, внутренние отношения семьи в том же направлении, как для более слабых сельских хозяйств, только в меньшей степени, но зато особенно сильно изменялись отношения хозяина к его наемным работникам — подмастерьям и ученикам.

То противоречие интересов хозяина и его работников, которое раньше скрадывалось и затушевывалось общностью работы, семейно-дружественным характером отношений, теперь выступает все ярче и резче. Мастер, угнетаемый властью капитала, чтобы сколько-нибудь поддержать свое колеблющееся положение, принужден угнетать подмастерьев и учеников, принужден требовать от них более продолжительной и более интенсивной работы, меньше платить им, хуже содержать их. Со своей стороны, подмастерья и ученики всеми силами сопротивляются таким переменам. Внутренняя цельность ремесленного хозяйства исчезает, сменяясь отношениями борьбы.

Подводя итоги, можно сказать, что сила торгового капитала преобразует внутренние отношения мелко-буржуазных хозяйств, внося в них дух эксплуатации: глава семьи выступает поневоле как эксплуататор остальных ее членов, мастер — как эксплуататор своих наемных рабочих.

Соответственно тому, как изменялось отношение цехового мастера к его подчиненным, изменялся и характер самих цеховых организаций: все в большей степени они превращались в организации борьбы мастеров против торгового капитала, с одной стороны, против подмастерьев — с другой.

В борьбе с торговым капиталом дополнялись и расширялись те части цеховых уставов, которые направлены против конкуренции и против понижения цен; кроме того, цехам приходилось усиленно отстаивать перед правительствами свои монопольные права на производство и торговлю в городах, права, которые торговый капитал всячески стремился обойти и нарушить.

Но торговый капитал проникал внутрь самих цеховых организаций. Более зажиточ-

ные из мастеров сами становились скупщиками и ростовщиками в тех пределах, в каких это допускали цеховые уставы. Жажда накопления побуждала таких мастеров идти дальше; им представлялись неприятными и невыгодными цеховые стеснения — и те, которые препятствовали им расширять собственное производство, и те, которые не давали им окончательно подчинить себе хозяйства более бедных мастеров. Возникало стремление обходить и нарушать стеснительные правила уставов. Так, при производстве на вывоз, для мастеров, которые имели непосредственную связь с рынком, являлись неудобными те постановления цехов, которые устанавливали цену продуктов и мешали дешево скупать их.

Часто не выполнялись на практике и те статьи уставов, которыми ограничивалось число наемных работников у отдельного мастера, и, следовательно, не допускалось расширение предприятий.

Вообще, в борьбе с торговым капиталом цеховые организации расшатываются в своих основах, обнаруживают недостаток внут-

ренного единства и сплоченности.

Зато в борьбе против подмастерьев цеховая солидарность являлась ничуть непоколебленной. Принимаются самые энергичные меры, чтобы затруднить подмастерьям переход в ряды мастеров, потому что возрастание числа мастеров угрожает усилением конкуренции. Меры эти носят самый разнообразный характер. Прежде всего устанавливались долгие сроки ученичества и службы по найму в подмастерьях. Кандидата в мастера заставляли исполнять пробные образцовые работы, которые зачастую требовали много времени, и к тому же имели самое отдаленное отношение к будущей деятельности подмастерья. В Германии, напр., «образцовые работы» кузнецов часто состояли в изготовлении подков для лошади, которая «экзаменуемому» показывалась лишь издали. При приеме в мастера тщательно изучается родословная подмастерья: он вторично должен доказать «законность» и «честность» своего происхождения (в первый раз подмастерью приходится это сделать при поступлении в ученики). Цехи допускают в свой состав лиц, ко-

торые обладают определенным, иногда довольно солидным имущественным цензом, и требуют больших вступительных взносов. При этом характерно, что цехи в своих постановлениях иногда откровенно указывают, что увеличение вступительных взносов или другие мероприятия того же рода необходимы для того, чтобы воспрепятствовать подмастерьям по окончании срока обучения начинать самостоятельное производство. Между прочим, от подмастерьев требовали обязательного странствования в течение известного числа лет по чужим городам и странам для усовершенствования в искусстве — условие, по тогдашним временам особенно трудное и сослужившее, как увидим, плохую службу самим цехам. Ко всему этому присоединялись дорого стоящие пирушки, которые вступающий в цех должен был за свой счет устраивать мастерам. Иногда переход в разряд мастеров становился невозможным благодаря тому, что цех устанавливал максимальное число своих членов. В таких случаях молодые члены получали доступ в цех лишь по мере того, как умирают старые мастера. Все

эти изменения в цеховом устройстве происходили со значительной быстротой, начиная с XIV века.

Новые правила цехов проводились в жизнь обыкновенно с крайним пристрастием. Для сыновей мастеров делаются всевозможные облегчения, благодаря которым все испытания и трудности обращаются нередко в пустую формальность. То же самое относится к подмастерьям, женившимся на дочерях или на вдовах мастеров. Для всех прочих вступление в цех становится почти невозможным делом. Цеховые привилегии приобретают узкословный характер — связываются уже не столько с искусством и знанием, сколько с происхождением. Уже в XV веке мы встречаемся с наследственностью звания мастера.

Все эти нововведения вызывали энергичный отпор со стороны подмастерьев. Чем меньшею становится для каждого подмастерья вероятность выйти из своего положения и чем тяжелее самое это положение, тем в большей степени место прежней связи между подмастерьем и его хозяином занимает то-



варищеская связь между подмастерьями, — связь, проникнутая уже духом вражды к хозяевам-мастерам. Создаются организации подмастерьев. Вначале они носят характер религиозных братств, которые вскоре, по словам английских мастеров XIV век, «под прикрытием религиозного благочестия» начинают преследовать чисто-экономические цели.

Одной из задач союзов подмастерьев являлась организация взаимопомощи. Каждое братство имеет свою кассу, которая пополняется членскими взносами и помогает своим членам при странствованиях, в случае болезни и т. д. Иногда братство содержит в городской больнице определенное число кроватей для своих больных членов. Оно нередко берет на себя и организацию похорон умерших подмастерьев. Касса братства выполняет в этих случаях функцию больничных и похоронных касс.

Но этим задачи союзов подмастерьев далеко не ограничиваются. Они с течением времени из союзов материальной взаимопомощи переходили в ассоциации для борьбы за общие интересы против общих врагов.

Прежде всего выступает борьба за повышение заработной платы. Мастера стремились самостоятельно устанавливать заработную плату и притом на возможно больший срок. В XV веке, напр., верхне-рейнские цехи портных устанавливают плату сразу на 28 лет. Бывали случаи, когда мастера пытались фиксировать размер заработной платы на вечные времена. Такое положение дел не могло, конечно, удовлетворять подмастерьев, и их организации, начиная с XIV, XV века, открывают длительный период борьбы за повышение заработной платы. Эта борьба направлена и против практиковавшейся уже в изучаемую эпоху расплаты товарами (truck-system), которая искусственно понижает размер заработка.

Не менее важную роль в деятельности союзов подмастерьев занимала борьба за сокращение рабочего времени. С тех пор, как мастера подпадают под власть торгового капитала, они начинают увеличивать рабочий день, который иногда доходил до 14–16 часов. Особенно тяжело отразилась на подмастерьях отмена в эпоху реформации массы

католических праздников. Время отдыха сокращалось таким образом до минимума, и подмастерья вынуждены были выступить в защиту своих интересов. Наряду с требованием сокращения рабочего дня союзы подмастерьев усиленно добиваются права «понедельничания» («синий понедельник»), т.-е., по существу, установления второго праздничного дня в неделю. Борясь за заработную плату и сокращение рабочего времени, союзы подмастерьев являлись прообразом современных профессиональных союзов.

Каждый союз объединял подмастерьев одного ремесла, вначале только живущих в одном городе; но уже очень рано общие интересы, особенно взаимная поддержка во время странствований, расширяют эту связь за пределы отдельных городов; создаются междугородские, даже международные союзы подмастерьев одного ремесла. Дальше этого объединение никогда не шло; подмастерья различных ремесел не только не объединялись между собою, но нередко даже враждовали, подобно мастерам различных цехов.

Благодаря значительной силе своих организаций, подмастерья нередко принуждали мастеров к различным уступкам и создавали желательные для себя условия. Мастера всячески старались уничтожить эти союзы и нередко добивались соответственных законов. Но тогда союзы подмастерьев только превращались в тайные, а не переставали существовать. С переменным счастьем борьба тех и других организаций продолжается на Западе в течение всей эпохи торгового капитала. Главным орудием в борьбе для обеих сторон являлись стачки и бойкот. (Бойкот — это коллективный отказ от сношений с определенным лицом или группой, когда, напр., не покупают никаких товаров у такого-то продавца или не нанимаются ни за какую цену у такого-то предпринимателя и т. д.). В конечном счете, поражение подмастерьев предreshалось, однако, самой сущностью дела: борьбу они могли вести только против мастеров; но действительная сила, их угнетавшая, были не мастера, а торговый капитал, который, эксплуатируя мастеров, вынуждал их усиливать эксплуатацию подмастерьев.

Так перерождались и разлагались ремесленные организации под действием торгового капитала.

## **5. Роль государственной власти**

**Ч**то касается до организаций собственно политических, то эпоха торгового капитала была временем расцвета абсолютной монархии. Прочная экономическая связь между различными частями государства, которую создавало развитие сношений, являлась основой прочного объединения страны. В то же время абсолютной монархии пришлось выполнить весьма важные и широкие исторические задачи, выполнить в тяжелой борьбе, которая укрепила силу абсолютной монархии и завоевала ей сочувствие и доверие развивавшихся торгово-промышленных классов общества.

Первой из этих задач было уничтожение тех остатков старого феодализма, которые не могли приспособиться к изменившимся историческим условиям и начали отчаянную борьбу за свое существование против всего менового общества. Только часть феодалов — экономически более сильные и прогрессив-

ные элементы этого класса — оказалась в состоянии сохранить свое прежнее общественное положение, в виде помещиков и чиновников, среди водоворота меновых отношений, при возрастающей силе торгового капитала. Более слабые элементы оказались беззащитными в сфере чисто экономической, рыночной борьбы интересов и стали быстро приходить в упадок под ударами торгового и ростовщического капитала; существование таких феодалов еще могло продержаться некоторое время лишь благодаря остаткам натурального хозяйства в их поместьях. Быстро совершавшееся вытеснение этих остатков денежными отношениями шаг за шагом уничтожало возможность существования старых феодалов. Но они не в состоянии были примириться с такой перспективой. Пользуясь своим старинным правом брать пошлины с проезжающих купцов, они стали выходить с дружинами на большие дороги и грабить торговые караваны, добывая себе таким образом средства к жизни, но причиняя громадный ущерб развитию общественного производства. Государство своей военной си-

лой укротило этих феодалов, разрушило их неприступные замки и создало безопасность сношений, необходимую для торговли и промышленности.

Другой задачей бюрократической монархии явилось подавление крестьянских восстаний. Как мы знаем, восстания эти были неизбежным результатом непосильности для крестьянства двойного гнета — эксплуатации помещичьей и торгово-капиталистической. Вначале, пока меновые связи оставались сравнительно узкими и каждая область жила своей обособленной жизнью, крестьянские восстания имели местный характер и подавлялись сравнительно легко. Развитие торгового капитала, создавая широкие и прочные связи между различными областями, создало и почву для широких национальных крестьянских восстаний, охвативших целые страны; а ухудшая еще сильнее прежнего положение крепостного крестьянства, оно придало этим восстаниям особенно жестокий и упорный характер. В Италии в XIII, в Англии и Франции в конце XIV века, в Богемии в XV веке, в Германии в начале XVI, в России в XVII

и XVIII веке происходили крестьянские войны, для успешного окончания которых понадобилось со стороны государственных организаций значительное напряжение их сил.

Наиболее замечательные из этих войн — германские. Они оставили по себе, между прочим, любопытный исторический документ, в котором ясно и отчетливо, в литературной форме, изложены основные требования и стремления тогдашнего крестьянства. Это — манифест 12 пунктов (1525 год). В нем крестьяне ставили следующие требования: отмена крепостного права; уничтожение незаконных поборов, духовных и светских; беспристрастие в судах; свобода проповеди; беспрепятственное пользование лесами, охотой и рыбной ловлей; отчетность в платимых народом податях; вознаграждение за некоторые явные несправедливости господ... Характерно для крестьянской психологии и вообще для психологии того времени, что все эти чисто классовые, жизненно-практические требования подкреплялись религиозными доказательствами — ссылками на тексты священного писания.



Крестьянские войны во всех странах закончились поражением восставших. Это было результатом неорганизованности крестьянства. Против него стояла сплоченная организация помещичьего государства, между тем как сознание крестьянства не было способно подняться выше местных, групповых интересов. Представители мелкого хозяйства, не связанного тесной и постоянной связью с другими такими же хозяйствами, они не были проникнуты солидарностью, их боевое объединение было непрочно. После первых побед их отряды разбредались по своим районам, чтобы там сводить счеты с местными помещиками, грабить их имущество и делить землю; а противники оправлялись и разбивали их по частям, после чего заставляли их жестоко расплачиваться за непокорность и неуменье бороться.

И все же освобождение крестьян стало исторической необходимостью. Оно явилось третьей важнейшей задачей государства к концу эпохи торгового капитализма.

Крестьянские восстания расшатывали основы крепостного права, обнаруживая опас-

ность прежних отношений для общества и для самих помещиков. Для торгово-капиталистического класса крепостное право было помехой на пути развития, в значительной мере препятствуя торговому капиталу захватить окончательно в свои руки организаторскую власть над крестьянскими хозяйствами. Далее, для государства, нередко нуждавшегося в деньгах, крестьянская масса, принужденная уступать помещикам неумеренно-значительную долю своих продуктов и стесненная в своих занятиях прикреплением к земле, становилась слишком плохим источником обложения. Наконец, часть самих помещиков находила более выгодным эксплуатировать свои поместья при посредстве свободных арендаторов, чем иметь дело с подневольным и потому мало производительным трудом крепостных; эти помещики освобождали своих крестьян сами, стогняя их с земли. Соединение всех этих общественных сил смогло, наконец преодолеть сопротивление отсталой массы помещиков-крепостников.

В иных случаях освобождение крестьян произошло с большой постепенностью, по-

чти само собой (Англия); в других оно приняло форму особого законодательного акта. В большей части стран Европы оно завершилось уже в начале эпохи промышленного капитализма, но силы, которыми оно было вызвано, сложились, главным образом, на почве торгового капитала.

Фактическое соотношение общественных сил сказалось при освобождении крестьян в том обстоятельстве, что крестьяне лишались иногда всей земли, находившейся в их пользовании, чаще — некоторой ее части, при чем за остальную часть они платили выкуп (т.-е., в сущности, *покупали* ее). Так было и в России в 1861 году.

Одновременно с расцветом абсолютного государства стала окончательно приходить в упадок прежняя организация феодального господства — католическая церковь.

Утратив, как было раньше выяснено, наибольшую долю своего значения в общественном производстве, католическая церковь долгое время сохраняла и даже старалась увеличить свою долю в общественном распределении, усиливая эксплуатацию народа. Это со-

здало духовенству сильных врагов в других общественных классах. Против него были настроены и крестьянские массы, наиболее страдавшие от десятины и других поборов, и ремесленно-торговые группы, враждебные всем вообще феодалам, в том числе и духовным; наконец, даже светские феодалы и государи находили очень выгодным прибрать к рукам обширные владения церковной организации.

Всякие идеи, враждебные власти духовенства, находили для себя все более благоприятную почву в настроении различных общественных слоев. Ереси развивались с такой силой и быстротой, как никогда раньше. Духовенство боролось против них с ожесточением, всеми силами стараясь подавить критическую мысль. Но тем сильнее возрастала ненависть к католицизму. Победа еретиков стала неизбежною — наступило время религиозной реформации.

Явилась масса сект, которые выставляли самые разнообразные религиозные учения, ссылаясь на самые различные тексты Священного Писания. Но сущность дела своди-

лась к одному: долой духовных феодалов! Тексты толковались, может быть, вкривь и вкось, но сущность чувствовалась сильно и не подлежала сомнению.

Борьба за сохранение права эксплуатации ознаменована со стороны католического духовенства самыми неслыханными жестокостями. В этой борьбе духовенство выделило из себя организацию поразительной силы и прочности, совершеннее которой для боевых целей трудно представить, — орден иезуитов. Террор достиг крайних пределов в деятельности инквизиции.

Все эти громадные усилия могли только на время задержать ход победоносной реформации. Первые реформаторы погибли в неравной борьбе. Лютер и Кальвин были уже победителями[13].

Государство конфисковало земли духовенства, что сопровождалось обезземелением значительной части крестьян; конфискацию оправдывали тем, что это необходимая мера борьбы с суевериями, поддерживаемыми католической церковью. (Пример того, до какой степени идеи людей находятся в зависимости

от их интересов, хотя зависимость эта обыкновенно не сознается.)

Разложение и упадок цеховых корпораций под влиянием торгового капитализма точно так же повели во многих случаях к конфискации государством имуществ этих корпораций.

## **6. Идеология и силы развития в эпоху торгового капитала**

**Т**орговый капитализм представляет из себя вторую стадию развития менового общества — стадию, тесно переплетающуюся с ремесленно-городским и крепостным строем и лишь для удобства изучения рассмотренную здесь отдельно. Во всех наиболее существенных чертах общественное сознание продолжало неуклонно развиваться в том же направлении, какое наметилось еще в эпоху перехода от натурального общества к меновому; преобладающий психологический тип все еще мелко-буржуазный.

В прочных промышленных корпорациях, в мещанской семье и в феодально-крепостных отношениях общество сохраняло еще условия прежнего патриархального подчине-

ния личности — условия, препятствовавшие развитию личности. Подрывая эти условия, торговый капитал содействовал дальнейшему высвобождению личности. Патриархальные отношения остаются в прежней силе на двух полюсах общественного единения: в политических формах абсолютной монархии и в семейных формах частного хозяйства. Здесь, впрочем, также наблюдаются некоторые изменения. Абсолютная монархия совершенно чужда той близости и непосредственности отношений между господствующими и подчиняющимися, какая свойственна патриархальным формам, даже в их феодальном развитии (при чистых, старо-феодальных отношениях); на сцену выступает сухой и холодный формализм бюрократии. В семье, напротив, отношения смягчаются, власть главы семьи и рабство остальных ее членов проявляются не так резко.

Умственный запас людей расширялся по мере того, как торговые сношения соединяли все более и более прочными связями различные отдаленные друг от друга области и целые страны. Необходимость развития знаний

чувствовалась все сильнее; и в этом торговый класс с его наемными работниками (приказчики, бухгалтера, торговые агенты и т. под.) шел впереди остального общества: обмен вызывает в этих классах потребность вести торговые книги, отыскивать наиболее выгодные рынки для покупок и сбыта, изучать экономические и юридические условия своей страны, а также учреждения и нравы чужих стран, говорить на иностранных языках и т. д. Прежние школы духовенства оказываются недостаточными и негодными; возникают светские школы, вначале только в городах. В организации и поддержании этих школ принимали деятельное участие князья и короли, которые, как и горожане, видели в науке средство борьбы против духовного феодализма. Но и в низших слоях народных масс распространялось стремление к образованию; уже тот факт, что торгово-ростовщический капитал беспощадно эксплуатирует в свою пользу народное невежество, сильно содействует пробуждению в массах этого стремления. Да и сама по себе торгово-ростовщическая эксплуатация предполагает грамот-



ность, по крайней мере, самих скупщиков и кулаков. А главное — в грамотности, в образовании крестьянин начинает видеть единственное средство выбиться из своего тяжелого положения, подняться на более высокую ступень общественной лестницы.

В то же время устраняются некоторые серьезные препятствия, мешавшие развитию народного образования; падение крепостного права особенно важно в этом смысле: при крепостных отношениях, как раньше при феодальных, не только образование, но простая грамотность была почти недоступна крестьянству; с точки зрения господ все это совершенно бесполезно для крестьян, даже вредно для их «нравственности».

Остатки натурального фетишизма продолжали деградировать параллельно с развитием знаний. Особенно ярко выступает этот процесс при сравнении католицизма с теми реформаторскими учениями, которые пришли ему на смену.

Зато продолжал развиваться и укрепляться в общественном сознании фетишизм товарный. Тесно связанная с ним страстная

жажда денег, неутомимое их искание — характерная черта второй половины средних веков и начала нового времени. Ради одной и той же цели предпринимались упорные исследования алхимиков и дальние путешествия авантюристов; философский камень и Индия играли одинаковую роль в психологии того времени.

Основной силой развития в торгово-капиталистическом обществе, как и во всяком меновом, является конкуренция. Действие ее выступает все яснее и резче, развитие общества совершается все быстрее, по мере того, как ослабевают и уничтожаются старые препятствия на ее пути — феодальные и цеховые формы, чрезмерная регламентация промышленности и торговли со стороны государства и т. д.

Торговый класс идет во главе развития и ведет за собой другие общественные силы и прежде всего — правительства. Его погоня за рынками, его стремление расширить область обмена приводят к усовершенствованию техники мореплавания: научаются строить более крупные и прочные корабли, годные да-

же для океанических плаваний; прогресс астрономии и применение компаса дают возможность более уверенно управлять ходом корабля.

В тесной связи с общим развитием сношений стоит возникновение целых новых отраслей промышленности, которые оказывают громадное влияние на дальнейшую экономическую жизнь: *производство писчей бумаги и книгопечатание*. Являясь могущественным орудием распространения всяких знаний, эти отрасли производства чрезвычайно ускорили развитие производительности труда.

Общий прогресс жизни сказывался и во всех других областях промышленности. Размеры производства возрастали, техника изменялась. Вообще, именно с эпохой торгового капитала совпадает тот период, который историки часто обозначают, как «период великих изобретений и открытий».

Это же время совпадает с «возрождением наук и искусств», совершившимся при сильном содействии оставшихся от классического мира юридических, литературных и художе-

ственных образцов. Это наследство оставалось без движения до тех пор, пока общество не достигло вновь той стадии развития меновых отношений, на которой стоял древний мир в эпоху своего расцвета; когда же оно ее достигло — наследство древнего мира облегчило и ускорило образование новых форм мышления и деятельности.

Историческое начало периода торгового капитала относится для юга Западной Европы к XIII веку, для севера — приблизительно к концу XIV. В сущности, развитие торгового капитала почти неотделимо от развития самих меновых отношений. К началу новых веков в Европе начинают складываться мануфактуры, знаменующие собой новую форму капитализма. Развитие торгового капитала и возрастание его общественной роли продолжалось и дальше на-ряду с прогрессом промышленного капитала.

Первоначальное развитие торгового капитала в республиках Италии (Венеция, Генуя и др.) было результатом их посреднической деятельности в торговле между Западной Европой и азиатскими странами. Это посредниче-

ство, к которому итальянские республики были призваны в силу своего географического положения, позволяло им обогащаться путем торговой эксплуатации обеих областей производства, между которыми они поддерживали меновые связи.

Дальнейшее развитие торгового капитала с его погоней за рынками вызвало открытие новых стран: Америки, берегов Африки; были найдены океанические пути в Ост-Индию и Китай. Торговый капитал стал быстро развиваться в тех странах, которые по своему приокеаническому положению могли лучше других воспользоваться новыми рынками, — прежде всего в Португалии и Испании. Старая, сухопутная торговля с Восточной Азией почти прекратилась; посредницы в этой торговле — итальянские республики — начали быстро приходить в упадок.

Испания, захватившая затем эксплуатацию новооткрытых стран в свою монополию, быстро достигла высшей ступени богатства и могущества. Благородные металлы Америки играли очень важную роль в этом обогащении. Да и вся европейская торговля стала

ускоренно развиваться под влиянием их усиленного прилива.

Но и развитие торгового капитала Испании оказалось неустойчивым и непродолжительным, потому что оно не опиралось на соответственное развитие *производства* в самой Испании. Экономический расцвет, основанный на грабеже и монополии, никогда не бывает прочным. Он слишком усиливает в данном обществе паразитические элементы, чем подрывается возможность прогресса. Торговля и экономическое господство перешли к Голландии, которая развивалась в промышленном отношении гораздо быстрее. Голландию же затем сменила, как известно, Англия.

Одновременно с этим переходом торговли от одних стран к другим происходит также постепенное расширение *организаторской* роли торгового капитала в области производства: торговый капитал, увеличивая свое влияние на ход производства, все более принимал оттенок *промышленного*.

# Промышленный капитализм

## 1. Первоначальное накопление

**П**ромышленный капитализм есть организация *крупного* производства, основанная на *наемном* труде.

Следовательно, для него необходима наличность двух предварительных условий: 1) капиталов достаточной величины, 2) рабочих, свободных от личной зависимости, т.-е. имеющих возможность продавать свою рабочую силу, и в то же время вынужденных продавать ее.

Если у свободного производителя имеются средства производства, как это было у городского ремесленника цехового периода, то он и работает сам на себя, продает свой продукт, а не рабочую силу. Продавать ее он вынужден тогда, когда у него нет средств производства, когда он *отделен* от них. И конечно, он будет продавать ее тому, кто может предоставить ему эти средства производства — капиталисту.

Капиталист же, чтобы организовать на та-

ком наиме рабочих производство в крупном масштабе, должен иметь у себя в достаточном количестве эти средства производства, или, что в меновом обществе равносильно тому же, деньги на их покупку: он должен обладать так или иначе *накопленным* капиталом.

Процесс, посредством которого создавались эти условия, известен под названием *первоначального накопления*. Он осуществлялся в ряду веков до начала промышленного капитализма самыми разнообразными методами, мирными и насильственными.

Ремесленная промышленность городов была организована так, что долгое время не допускала значительного накопления. В общем, при обмене между крестьянско-феодальной деревней и ремесленно-торговым городом, различие в степенях культуры и, особенно, значительная сплоченность промышленных организаций города должны были приводить к тому, что город систематически обирал деревню — покупал ее продукты ниже их стоимости. Торговый класс, как посредник в обмене, выигрывал при этом больше



всех, эксплуатируя в свою пользу и забитость крестьянина и расточительность феодала. Таким образом, крестьянский труд превращался в городской капитал. Вслед за крестьянством и феодалами торгово-ростовщический капитал подчинил себе также ремесленников: домашняя капиталистическая форма производства оставляет всякому мелкому производителю лишь необходимые средства для поддержания предприятия, а прибавочный труд идет в пользу торгового капитала.

К могущественным методам первоначального накопления относится, далее, торговля с новооткрытыми странами, — торговля, принимавшая форму прямого грабежа. С открытием новых земель, в старых странах Европы немедленно же создавались торговые компании, которые специализировались на ограблении «варварских» народов Америки, Азии и Африки. Эти компании наделялись от правительств монополиями, предоставлявшими им исключительное право торговли с теми или другими колониальными странами. Бывали случаи, когда в руки торговых компаний передавались судебная и политическая

власть над обширнейшими пространствами так-называемого нецивилизованного мира. В подобных условиях жители колоний обращались в объект необузданной эксплуатации. При меновых сделках отсталых племен с представителями торгового капитализма Европы последние выступали как организованная военная сила, снабженная могущественными техническими средствами. Население колоний, переживавшее еще, большею частью, период натурального хозяйства и незнакомое с техническими завоеваниями Европы, оказывалось слабейшей стороной и неизбежно превращалось в жертву героев первоначального накопления. Ни о каком обмене равноценностями здесь не могло быть, конечно, речи. Вознаграждение туземцев за отбираемые и даже покупаемые у них продукты зависело всецело от соотношения сил. А так как сила была на стороне торгового капитала, то грань между торговлей и грабежом постоянно стиралась. Экспроприруемые в колониях богатства отправлялись в Европу и создавали здесь условия для развития промышленного капитализма.

Яркое представление о торговых компаниях такого типа может дать деятельность голландской ост-индской компании, основанной в начале XVII столетия. Государственная власть Нидерландов предоставила этой компании право монопольной торговли с Индией, и ей удалось сосредоточить в своих руках снабжение пряностями всей Европы. Пользуясь своим положением, она платила туземцам чрезвычайно низкие цены, устанавливая их по своему усмотрению. Это способствовало тому, что туземцы стали сбывать свои товары англичанам, утвердившимся в ту пору на одном из больших островов Индийского океана, и голландцам, не входившим в состав ост-индской компании. Желая избежать конкуренции и сохранить свои баснословные барыши, колебавшиеся в пределах от 75 до 160%, компания прибегала к самым чудовищным средствам. Чтобы сохранить надзор за продажей пряностей и вместе с тем сократить их предложение со стороны туземцев, она на целом архипелаге истребила мускатный орех и сохранила его на очень немногих островах. Той же участи подверглись богатей-

шие сады гвоздики, которые компания оставила на одном только острове. Когда эти меры оказывались недостаточными для искусственного сохранения высокого уровня цен в Европе, компания прибегала к уничтожению части пряностей, уже доставленных из колоний. Тогда в Нидерландах сжигались такие колоссальные количества корицы, муската и гвоздики, что аромат их распространялся на огромные расстояния кругом.

Не менее хищническую деятельность развивала английская ост-индская компания, положившая начало систематическому грабежу Индии Великобританией. Индия и для английского капитала на заре его исторического развития послужила богатейшим источником первоначального накопления. Об этом красноречиво свидетельствуют барыши ост-индской компании: размер ее прибыли достигал 340%, и редкие экспедиции приносили меньше 150%. Вкладываемый капитал всякий раз увеличивался таким образом в несколько раз, и громадные состояния вырастали зачастую в один день. Во имя легкой наживы «свободолюбивые» англичане не оста-

навливались перед приемами, отнюдь не уступающими мероприятиям голландцев. Так, в 1769-70 г.г. англичане закупили в Индии весь рис и вызвали в стране ужасающий голод; вступив затем в соглашение между собой, они стали сбывать закупленный рис по баснословной цене.

В истории первоначального накопления огромную роль сыграло открытие в Америке богатых залежей драгоценных металлов, которые привлекали тысячи «искателей приключений» в новые страны. Стоило купцам-завоевателям заметить на туземцах золотые или серебряные украшения, чтобы они немедленно же снаряжали экспедицию с целью ограбления этих стран. Насилие и измена являлись здесь обычными методами борьбы. В этом отношении весьма любопытен один эпизод из истории завоевания Перу. Разбив в одном из сражений мирных перуанцев, испанцы взяли в плен их вождя. Пленный вождь предложил в виде выкупа столько золота, сколько может вместить в себе та комната, в которой он сидел. Это составляло около 35 миллионов рублей на наши деньги! Для

того, чтобы собрать все это золото, потребовалось разгромление целого ряда перуанских храмов; но испанские искатели приключений или, вернее, легкой наживы не остановились перед этим. Выкуп был уплачен, а перуанский вождь все-таки был казнен. При завоевании одного перуанского города на долю каждого солдата досталось награбленного золота на 20. тысяч рублей. Покорение Америки, вообще, сопровождалось скоплением огромных запасов золота в руках завоевателей, так-называемых «конквистадоров», объединявших в своем лице купцов и воинов.

К методам первоначального накопления принадлежит также торговля чернокожими. Негры вывозились из Африки на Большие и Малые Антильские острова и на американский континент. Вначале монополия торговли невольниками находилась в руках Испании, которая впоследствии уступила ее другим «цивилизованным» нациям христианской Европы — немцам, французам и, наконец, англичанам (Южно-Океанской компании). Насколько доходно было это дело, видно хотя бы из того, что французы продавали

негров на Антильских островах по цене в десять раз большей их покупной цены в Сенегамбии. В Англии торговля неграми создавала колоссальные состояния. Известно, например, что Ливерпуль, один из крупных торгово-промышленных городов Англии, вырос на основе торговли неграми, которая в XVIII веке составляла главное занятие его предприимчивого населения.

Пользуясь неграми, европейцы насаждали в колониях рабовладельческие хозяйства, которые, наряду с ограблением туземцев, становились могущественным средством накопления капиталов. О размерах эксплуатации рабского труда достаточно красноречиво свидетельствует число негров, в английских северо-американских колониях: в 1715 г. их насчитывалось 60 тысяч, в 1754 четверть миллиона, а в 1776 году полмиллиона человек.

Итак, «открытие залежей золота и серебра в Америке, искоренение порабощение и погребение заживо туземного населения в рудниках, первые шаги к завоеванию и разграблению Ост-Индии, превращение Африки в заповедное поле охоты за чернокожими — та-

кова была утренняя заря капиталистической эры производства. Эти идиллические процессы составляют главные моменты первоначального накопления» (Маркс).

Самую ничтожную роль в процессе образования тех богатств, которые положили начало промышленному капитализму, могло играть *прямое сбережение* мелких производителей, которому буржуазная политическая экономия приписывала преобладающее значение в деле первоначального накопления капиталов. Она утверждала, что все, или, по крайней мере, большая часть капиталов произошла из личного труда самих капиталистов или их предков; будучи бережливы, они потребляли не все, что зарабатывали, и то, что накапливали, передали потомкам; те прибавили к этому свои сбережения, и т. д. Нелепость такого представления сразу выясняется, если сравнить громадные капиталы промышленных предприятий с грошевыми размерами тех сбережений, какие фактически возможны для мелкого производителя даже при самых благоприятных условиях.



Но, кроме накопления капиталов, необходимо было и «первоначальное накопление» свободной рабочей силы, ибо исполнительский труд в капиталистических предприятиях выполняется *наемными работниками*. Наемным работником не может являться крепостной или раб: они не имеют права располагать своей рабочей силой, так как она принадлежит не им самим, а их владельцам; только *лично свободный* работник самостоятельно распоряжается своей рабочей силой и может продавать ее.

Но, как было указано, свободный работник не станет продавать своей рабочей силы, если у него есть какие-нибудь иные средства к жизни. Обладая всеми необходимыми средствами производства — орудиями, материалами, мастерской — он не пойдет наниматься на чужую работу, а будет вести собственное предприятие. Следовательно, для промышленного капитала нужен работник, лишенный собственных средств производства или, как принято говорить, «свободный» от них.

Человек, свободный от личной зависимости и от средств производства, называется

пролетарием.

Освобождение крестьян от земли и от крепостных отношений, происходившее в больших размерах в конце средних веков и в начале нового времени (в позднейшую эпоху торгового капитализма), было основным источником пролетариата.

Еще раньше, чем такое освобождение совершилось формально, законодательным путем, жизнь в значительной мере осуществляла его фактически, в форме массовых побегов от земли. Энергичная эксплуатация крепостных феодалами, как было указано, приводила очень нередко к полному разорению крестьянских хозяйств, и повсюду сделала положение прикрепленных к земле крестьян невыносимым. В деревне тогда остаются лишь более пассивные натуры, которые способны мириться с возрастающим гнетом извне и не уменьшающимся давлением традиций внутри семьи. Личности же активные, энергичного типа — таких, конечно, меньшинство — покидают деревню. Значительная часть их обращается в бездомных бродяг, а другие, которые хотят жить честным зара-

ботком, устремляются в города.

Формальное освобождение крестьян лишь облегчало и ускоряло процесс образования пролетариата. В Англии, где даже не было общегосударственного акта освобождения, крепостное право исчезло само собой очень рано, отчасти вследствие энергичного сопротивления крестьян, отчасти вследствие большей выгоды наемного труда сравнительно с крепостным. Там зависимого крестьянина сменил частью арендатор земли — фермер, частью бесхозный батрак или полубатрак. Если фермер платил плохо, то землевладелец (лэндлорд) сгонял его и передавал аренду другому. Таким образом, аренда переходила в руки более состоятельных фермеров, которые платили больше и исправнее. Множество крестьян при этом отрывалось от земли.

Большое значение в деле обезземеления крестьян имело «огораживание» общинных земель — явление, происходившее одинаково и в Англии и на континенте. Стремясь к увеличению своих доходов и опираясь на формальные права, а в сущности — на грубую си-

ду, землевладельцы отнимали у крестьянских общин те земли, которые издавна находились в общинном пользовании. Не трудно представить себе, в какой мере такая экспроприация подрывала крестьянское хозяйство и содействовала обращению крестьян в пролетариев.

Если землевладельцу было выгодно заменить крестьянское земледелие скотоводством, то он прямо сгонял со своей земли всех крестьян и поселял вместо них скот, при котором требовалось только ничтожное число наемных рабочих. Так было особенно в Англии XVI–XVII века, когда, благодаря сильному спросу со стороны голландской, а затем развивающейся английской шерстяной промышленности, цена шерсти значительно поднялась. Разведение овец стало очень выгодным делом, и дворянство энергично принялось обращать крестьянские пашни в пастбища — на место сотен тысяч крестьян были поселены миллионы овец.

Дело начиналось обыкновенно с ограничения общинных земель и прав крестьянина пользоваться общинным лесом. Это ставило

крестьянина в крайне тягостное положение, и он оказывался вынужденным уступать свой надел господину. Но это было далеко не единственный метод обезземеления крестьян. Оно совершалось в широких размерах простой экспроприацией крестьянства господами. У обиженного английского иомена (независимого крестьянина) не было возможности искать управы на сильных мира сего, потому что судебные процессы были чрезвычайно дороги, а суды выражали интересы крупных землевладельцев. Вот как один автор половины XVI века описывает процесс обезземеления крестьянства: «Джентльмены не считают за преступление изгонять бедных людей из их владений. Напротив, утверждая, что земля принадлежит им, они выбрасывают бедных из-под крова, как каких-нибудь гадин. В Англии в настоящее время тысячи людей, которые были честными домохозяевами, просят милостыню, шатаясь от одной двери к другой».

Именно в Англии — стране с самым сильным и быстрым развитием промышленного капитализма совершилось наиболее полное

обезземеление крестьян. Там этот процесс продолжался более 300 лет (главным образом XVI–XVIII века), и дело дошло до того, что крестьяне-собственники почти совершенно исчезли — вся земля находится в руках лэнд-лордов.

Значительная часть экспроприированных крестьян отправлялась в города, создавая огромные кадры пролетариев. Население деревень таяло, как воск, а города росли с головокружительной быстротой; за последнюю четверть XVIII в., когда в общем завершился процесс обезземеления крестьян, население целого ряда английских городов, напр., Манчестера, Лидса, Больтона и Бюрмингама, увеличилось в 3–3,5 раза.

Далее, источником пролетариата явилась, как было выяснено, конфискация королями и князьями имуществ духовенства и ремесленных корпораций, оставившая без призрения массы бедных, которые прежде кормились на счет этих учреждений. Подобное же значение имело распушение феодалами их многочисленной дворни, а также роспуск феодальных дружин, который совершился в период цен-

трализации государственной власти. Эти факты были неизбежным результатом тех изменений в психологии феодалов, которые повлекло за собой развитие денежного хозяйства вообще и особенно развитие торгового капитала. Прежде главной силою феодала была многочисленность подвластных ему людей, и для него было как нельзя более естественно стремление окружать себя громадною свитою, тем более, что при натуральном хозяйстве куда было и девать излишки продуктов феодального хозяйства, как не скормить дворне и другим паразитам (напр. граф Варвик, «делатель королей», живший в Англии конца XV века, ежедневно кормил на свой счет 30.000 человек). Когда же главною силою феодала стали деньги, он распустил «людей».

Разорившиеся мелкие ремесленники составляли один из источников пролетариата, важный не столько с количественной стороны, сколько с качественной: в лице бывших ремесленников промышленный капитал имел перед собою обученную, с самого начала пригодную к систематическому труду ра-

бочую силу, которая легко приспособлялась к целям капитала, тогда как пролетариев-беглецов из деревни, пролетариев-бродяг, пролетариев-нищих, пролетариев, вышедших из паразитического класса дворовых, надо было еще приучать, приспособлять с большими усилиями. Количество разоряющихся мелких ремесленников, вначале сравнительно небольшое, чрезвычайно возрастает впоследствии, когда ремеслу приходится конкурировать с развивающимся крупно-капиталистическим производством.

Аналогичное значение имели, как один из источников рабочего пролетариата, ремесленные подмастерья и ученики, наемные работники мелко-ремесленных предприятий.

Так совершалось различными путями необходимое для возникновения и развития промышленного капитализма «первоначальное накопление наемной рабочей силы»[14].

Далее, крупное производство нуждалось в опытных организаторах, самой жизнью подготовленных для такой роли. Класс торговых капиталистов удовлетворял этому требованию. Не говоря уже о том, что торговый капи-



талист был организатором собственного торгового хозяйства, которое являлось, в среднем, скорее крупным, чем мелким предприятием, — будущий промышленный капиталист подготавливался к своей новой деятельности еще иным путем — он захватил в свои руки значительную долю организаторского дела по ведению мелких промышленных предприятий; как было выяснено, торговому капиталисту фактически принадлежал высший надзор и контроль за производством многих мелких предприятий, объединяемых его капиталом по способу «домашней системы капиталистического производства».

Таким образом, условия, при которых возможен промышленный капитализм, — первоначальное накопление капиталов и наемной рабочей силы, — оказались налицо. Новая система производственно-распределительных отношений могла начать свое историческое развитие.

## **2. Развитие техники и крупно-капиталистического производства**

### **А. Расширение сферы деятельности торгового капитала**

Почти с самого начала развития ремесленно-городского строя из всех областей промышленности наиболее быстро развивалась торговля (отыскание рынков, перевозка товаров, устройство складочных мест, организация продажи и закупки и т. д.). Этим, как было указано, объясняется возникновение «торгового капитала», т.-е. частичного перехода в руки торгового класса организаторской роли в общественном Производстве. В эпоху торгового капитализма продолжалось то же самое, и в результате получилась, наконец, значительная *отсталость* всех отраслей производства сравнительно со средствами и потребностями торгового капитала.

Наибольшей отсталостью отличалось, конечно, земледелие. Но условия земледельческой техники и всей исторически сложившейся экономики сельского хозяйства сами по себе не допускали тогда сколько-нибудь быстрого прогресса: феодальные отношения, как мы видели, отличаются, вообще, большим консерватизмом, а крепостные, кроме того, страшным угнетением трудящихся, подавляющим всякое развитие. Поэтому на пер-

вый план выступало развитие транспортной техники и техники обрабатывающей промышленности. Земледелие же в этом отношении отставало от всех остальных отраслей промышленности во всех почти капиталистических странах.

Стремление найти рынки для городской промышленности повело, как известно, ко множеству дальних путешествий, которые увенчались открытием неизвестных прежде европейцам стран с неизмеримыми природными богатствами: целой Америки, значительной доли Африки, юго-восточной Азии, сотен больших и малых островов. Вслед за грабежом новооткрытых стран или рядом с ним шла их колонизация избыточным населением Европы и производительная эксплуатация их природных богатств частью свободным, частью крепостным и рабским трудом...

Производство новооткрытых стран вошло в сферу деятельности торгового капитала. Их рынки предъявили такой сильный и с такой скоростью возраставший спрос на произведения обрабатывающей промышленности, ка-

кого не могло удовлетворить домашне-капиталистическое и ремесленное производство, технически раздробленное на мелкие предприятия и, благодаря этому, неспособное быстро расширяться. Между тем, обширные средства, концентрированные в сфере торговли, допускали сами по себе громадное, соответственно потребностям рынков, расширение перевозочно-торговой промышленности.

Для торговой промышленности продукты других отраслей производства являются «материалом», совершенно так же, как для ткацкой — продукты прядильной, для сапожной — продукты кожевенной и т. д. Если бы прядильное производство в своем развитии отстало от ткацкого, тогда ткачи, не получая достаточного количества пряжи, должны были бы бесплодно терять часть своей рабочей энергии, или же позаботиться об увеличении размеров прядильного производства. Точно также перед торговым капиталом стояла такая дилемма: либо остановиться в своем развитии, либо постараться о надлежащем расширении обрабатывающей промышленности. И торговый капитал обладал достаточ-

ными силами, чтобы осуществить второе.

## **В. Происхождение и сущность мануфактуры**

**В** каком же направлении должен был действовать торговый капитал, чтобы повысить производительность труда в обрабатывающей промышленности?

Состояние промышленной техники было таково: развитие мелкого производства, можно сказать, закончилось; почти каждое сложное ремесло, производящее целый ряд продуктов, раздробилось на несколько мелких ремесел, производящих в отдельности продукты только одного рода; были созданы технически наиболее совершенные для такого производства орудия. Дальше этого производство почти не могло идти, оставаясь разделенным в *мелких* предприятиях. Необходимо было организовать крупные предприятия, в которых разделение труда должно было принять сравнительно широкие размеры, превратившись из общественного в техническое, так как для общественного разделения труда дальнейший прогресс, при данных условиях, представлял слишком большие трудности.

Естественным переходом от самостоятельного мелкого производства к промышленному капитализму явилось домашнее капиталистическое производство. Ремесленник или крестьянин, уже утративший значительную долю своей самостоятельности, уже фактически подчиненный организаторскому контролю торгового капитала, уже эксплуатируемый этим последним, тем легче утрачивает остатки своей самостоятельности и превращается в простого рабочего-исполнителя в промышленно-капиталистическом предприятии.

Торговый капиталист держит в своих руках судьбу многих мелких хозяйств, которым он доставляет сырые материалы (иногда даже орудия) и продукты которых он скупает. От него зависит окончательно уничтожить внешнюю самостоятельность этих хозяйств, когда того потребуют его выгоды. Когда спрос на продукты расширяется, торговый капиталист желал бы соответственно расширить производство, но этого не допускает мелкий характер подчиненных ему предприятий и особенно их внешняя независимость, благо-

даря которой капиталист влияет на ход их производства главным образом косвенно, путем изменения цен на материалы и продукты. Тогда капиталист перестает удовлетворяться прежней системой.

Подчиненные капиталисту производители объединяются в одной принадлежащей ему мастерской; там они работают над средствами производства, составляющими его собственность, работают в качестве простых исполнителей, всецело подчиняясь его организаторской власти. Таковы основные черты промышленно-капиталистических предприятий, явившихся прежде всего в форме мануфактур. Приглядываясь к этим чертам, не трудно заметить, что они намечались еще в хозяйстве цехового ремесленника средних веков, где подмастерья и ученики находились в таком же отношении к мастеру, как позднейшие наемные рабочие к капиталисту, главная разница — в размерах предприятия и в том, что ремесленный мастер, не ограничиваясь организаторской работой, принужден заниматься также работой исполнительской, тогда как капиталист всегда исклю-

чительно организатор.

Переход к новой системе выгоден для капиталиста не только в том смысле, что делает его полновластным, непосредственным организатором производства, — он выгоден еще в том смысле, что значительно уменьшает затраты производства — расходы на мастерскую, ее освещение, отопление, расходы на орудия. Одна большая мастерская на 20 работников стоит гораздо меньше, чем 20 маленьких, каждая на одного работника; и даже если в ней не организовано еще техническое разделение труда, все-таки не требуется полного комплекта орудий на каждого, как при работе в отдельных мастерских, — время работы легко распределяется таким образом, что когда один работает одним инструментом, то другой — другим, а потом наоборот, и орудия не лежат без дела. Есть выигрыш и на материалах: меньше стоимость их массовой доставки в мастерскую, легче употребить с пользой накапливающиеся в большом количестве остатки и отбросы и т. д.

Важным препятствием к возникновению мануфактур являлись привилегии ремеслен-



ных цехов. Как было указано, цехам принадлежала в городах монополия производства, а цеховые уставы обыкновенно строго ограничивали число наемных рабочих — подмастеров и учеников — в отдельном предприятии, и крайним пределом устанавливали очень небольшое их количество. Но промышленный капитал сумел частью справиться с этим препятствием, частью обойти его.

Во-первых, мануфактуры устраивались чаще всего в местностях, где привилегии цехов не существовали, именно в селах, а также в незадолго основавшихся городах, в которых не было введено цеховое устройство, и в предместьях старых городов, на которые обыкновенно не распространялось действие цеховых статуты.

Далее, привилегии цехов понемногу приходили в упадок и в цеховых городах. Вражда к цехам со стороны торгового и промышленного капитала отразилась на политике государства. Короли покровительствовали мануфактурам, видя в них богатый источник государственных доходов. Поэтому они нередко разрешали устраивать мануфактуры и в це-

ховых городах, отнимая, таким образом, у цехов их монополию производства.

Наконец, с развитием мануфактур, среди самих цеховых мастеров замечается стремление преобразовать ремесленную мастерскую в мануфактуру. В тяжелой конкуренции с промышленным капиталом цеховые мастера были в наибольшей степени скованы теми статьями своих уставов, которые ограничивали число подмастерьев и учеников. Более зажиточные ремесленники прилагали, чем дальше, тем больше усилий, чтобы обойти или даже отменить эти установления. Когда усилия увенчивались успехом, и число наемных рабочих в отдельных мастерских сильно возрастало, то переход ремесла в мануфактуру оказывался как нельзя более легким и естественным.

По существу такое же, как в обрабатывающей промышленности, преобразование формы производства происходит в сельском хозяйстве, когда капиталист вместо того, чтобы эксплуатировать крестьянство в качестве скупщика или ростовщика, начинает сам вести крупное земледельческое предприятие

при помощи наемных работников на своей или арендованной земле. Только преобразование это в земледелии происходит обыкновенно, в силу особых причин, позже и медленнее, а характерная для мануфактур форма разделения труда развивается лишь в очень слабой степени; поэтому о капиталистическом земледелии придется говорить особо.

На первой ступени мануфактуры все работники капиталиста являются попрежнему настоящими ремесленниками: каждый выполняет целиком ту же работу, какую раньше выполнял самостоятельный мелкий производитель. Но в своем дальнейшем развитии мануфактура приводит к иной, высшей и наиболее совершенной форме техники ручного труда — к мануфактурному разделению труда. В различных случаях оно складывалось двумя различными способами.

У одного из работников капиталиста, выполняющих одинаковую работу, удастся всегда лучше одна часть, у другого — другая и т. д. Рано или поздно предприниматель приходит к мысли, что выгоднее поручать каждому из работников ту часть работы, в кото-

рой он особенно искусен. Сначала отдельный работник выполняет все-таки довольно сложный ряд трудовых операций, но потом, с увеличением числа работников, является возможность отводить на долю каждого все более и более простую, мелкую работу. Так разделение труда доходит до той степени, какую можно было наблюдать, напр., на иголочной мануфактуре, где каждая иголка проходила через руки 72 рабочих.

Здесь мануфактурное разделение труда выступает, как продолжение общественного разделения труда, как дальнейшее раздробление тех работ, которые раньше были разделены в обществе между отдельными ремесленниками.

В других случаях мануфактурное разделение труда шло иным путем. Есть производства, которые с самого начала требуют участия нескольких различных ремесленников. Таково, например, экипажное дело. В постройке одной и той же кареты принимают участие: плотник, столяр, кузнец, слесарь, шорник, обойщик, стекольщик и т. д. Экипажному мастеру приходилось заказывать

этим ремесленникам различные части работы, а самому заниматься взаимным прилаживанием частей и окончательной отделкой целого. Для ведения такого дела требовались сравнительно большие средства. Не удивительно поэтому, что подобные мастера скупщики с течением времени подчиняют себе остальных мастеров, выступая в роли торговых капиталистов; а затем, превращаясь уже в промышленных капиталистов, собирают их в своей мануфактуре в качестве наемных рабочих.

Здесь, следовательно, капиталист переносит в свою мануфактуру готовое общественное разделение труда, объединяя в одной мастерской его разрозненные элементы; при этом сфера деятельности каждого работника суживается: слесарь, кузнец, столяр, принуждены ограничиваться теми операциями своего ремесла, которые имеют отношение к каретному делу, и отказаться от других ремесленных работ, какими занимались прежде.

Так создается разделение труда исполнительского. Что же касается до того разделения труда, которое существует между органи-

зитором и исполнителями — до разделения труда «умственного» и труда «физического» — то оно в мануфактуре также представляет свои особенности и имеет свою историю развития.

Предприниматель *нанимает* рабочих, т.-е. на определенное время и на определенных условиях покупает их рабочую силу. Он дает им средства производства, и они работают, подчиняясь его распоряжениям и указаниям. Таким образом, подчинение работников-исполнителей ограничено здесь пределами того договора, контракта, который был заключен при найме.

Предприниматель организует разделение труда и сотрудничество в таком виде и в таких размерах, как это ему представляется наиболее выгодным. При этом он вполне ограничивается ролью организатора, не работая в мастерской, как ремесленник. Мало того, с дальнейшим развитием капиталистических предприятий и организаторская деятельность переносится шаг за шагом на особых наемных работников. Вначале к этому принуждает капиталиста самый рост его

предприятия, которое достигает таких размеров, что для одного лица становится слишком трудно, а потом даже невозможно выполнять все обязанности организатора. Капиталист нанимает, по мере надобности, надзирателей за работами, конторщиков, бухгалтеров, директоров и т. д. С течением времени у капиталиста остается только высший контроль за деятельностью наемных организаторов; и даже на этом, как будет показано дальше, дело не останавливается.

Итак, организаторский труд, подобно исполнительскому, оказывается, чем дальше, тем в большей степени, технически разделенным в мануфактуре.

Техническое разделение труда, в связи с простым сотрудничеством между работниками, отливается в развитой мануфактуре в особую форму, которую можно назвать «мануфактурной группой».

В мануфактурном производстве ножей принимают участие разнородные работники: литейщики, кузнецы, шлифовальщики, точильщики и проч. Для капиталиста, очевидно, далеко не безразлично, сколько нанять

тех, других, третьих. Если он займет слишком много рабочих одного рода, то они принуждены будут значительную часть времени оставаться без дела, иначе другие не успеют обработать доставленный им материал. Путем опыта капиталист доходит до определенного нормального соотношения между числом рабочих различного рода. Оказывается, напр., что на 2 литейщиков надо иметь 1 кузнеца, 3-х шлифовальщиков, 1 точильщика, далее, может быть, 1 надсмотрщика и т. п. Если предприниматель намерен несколько расширить свое предприятие, то ему нет смысла нанимать 2–3 отдельных рабочих — их было бы некуда приставить. Он должен нанять сразу целую группу, т.-е. в нашем примере — 2 литейщиков, 1 кузнеца, 3 шлифовальщиков и т. д. Между отдельными мануфактурными группами одного предприятия существует только простое сотрудничество.

Историческое начало периода мануфактур относится к веку XV–XVI для Англии и Голландии; в других странах — к более позднему времени. Историческим концом этого периода следует считать эпоху великих изобре-



ний — конец XVIII в. в Англии: в других странах мануфактурный капитализм стал уступать место машинному позже — в 1-ой и во 2-ой четверти XIX века.

## **С. Развитие машинного производства**

### **а) Происхождение машины**

**И**з внутренних отношений капиталистического общества вытекает стремление капитала к непрерывному развитию производительности труда. Но в эпоху мануфактур стремление это наталкивается на препятствие, заключающееся в самом характере производительных сил мануфактурного периода. Труд оставался ручным, физическая сила человека играла главную роль в производстве. А так как она имеет свои границы, то производительность труда и не могла идти дальше известной высоты, пока двигателем орудий являлась непосредственно человеческая рука.

Мануфактура развивала производительность труда путем все большего разделения труда, путем дробления сложной работы на все более несложные частные операции. При этом деятельность отдельного работника, до

крайности упрощаясь, становилась все более механической, машинообразной. Именно благодаря этому, когда мануфактура довела развитие ручного труда до крайних пределов, и каждый следующий шаг в прежнем направлении стал представлять громадные трудности, именно благодаря механичности, несложности трудовых операций отдельного работника, оказалось сравнительно легким делом передавать выполнение этих операций машине. Превращая работника-исполнителя в машину, мануфактура подготовила замену его машиной. И когда расширение рынков требовало дальнейшего развития способов производства, а мануфактура уже не могла дать ничего больше, тогда совершился переход от ручного труда к машинному.

Главная особенность машинного производства заключается в том, что непосредственно исполнительские операции производства выполняются *не силами человека, а силами природы*; роль же работника все более ограничивается управлением и надзором за машиной, *становясь по своему типу во многом аналогичной* *прежнему организаторско-*

*му труду.*

Так как силы природы безграничны, то с прогрессом научных знаний производительность труда в машинном производстве может непрерывно возрастать до неизвестных еще пределов.

История машины начинается гораздо раньше эпохи машинного капитализма. Еще во времена классического рабства была изобретена водяная мельница, а также водяные насосы, черпальные машины; в середине века явилась ветряная мельница, а в периоде мануфактур машины нередко употреблялись для выполнения некоторых грубых операций, которые требовали затрат большой механической силы, напр., для измельчения руды, для выкачивания воды из шахт и т. п. Но общее значение машин в производстве было ничтожно.

Применение машин в до-капиталистические эпохи было ограничено не только вследствие недостатка технических знаний, благодаря которому машин изобреталось очень мало и притом весьма несовершенных. Нередко изобретенные машины не могли

войти в общую технику производства в силу чисто общественных неблагоприятных условий. Так, валяльная машина, заменявшая труд 24 человек, была изобретена не позже XI века, но пользование ею еще в XV веке было запрещено в Англии, Фландрии и Франции. В XIII и XIV веках под запретом находилась даже самопрялка. Она настолько вышла из употребления, что ее изобретение впоследствии стали относить к XVI столетию. Особенно упорную борьбу пришлось выдержать ленточной машине, предшественнице прядильного и ткацкого станка. Машина эта впервые была сконструирована в Данциге во второй половине XVI столетия, но городской совет, опасаясь безработицы, запретил вводить ее в употребление, а изобретатель был потоплен в Висле. Столетием позже та же самая машина появилась в Лейдене, но возмущения ткачей повлекли за собой наложение на нее запрета. Борьба с ленточной машиной распространилась на целый ряд городов континента и Англии. В Гамбурге она даже подверглась публичному сожжению. Застрельщиками в борьбе с машинами выступали ремес-

ленные организации, хотя и быстро склонявшиеся к упадку, но обладавшие еще значительной экономической силой и, соответственно этому, политическим значением.

Но, под влиянием торгового и промышленного капитала, старые организации разлагались, теряя свою экономическую силу, а с ней и политическое значение, и нравственный авторитет. Господствующее значение в экономической жизни приобретали торговцы и мануфактуристы. А их отношение к машинам было совсем иное. Им уже машины не угрожали, как цеховым ремесленникам, разрушить привычный, дорогой для них строй общественной жизни, подорвать материальные основы их существования. Машины обещали прибыль, и это был неотразимый аргумент в их пользу.

Но машинам приходилось преодолевать сильное сопротивление еще тогда, когда ремесленные организации отошли уже в прошлое. Это было сопротивление наемных рабочих, вытесняемых машиной. Во второй половине XVIII столетия в Англии была изобретена машина для стрижки овец, лишившая

работы 100.000 человек. Начались грандиозные волнения, и машина была сожжена. Даже в 1826 г., когда уже завершился переход к машинному производству, происходили выступления рабочих против машин, — выступления, принимавшие стихийный характер. Ручные ткачи разрушают все паровые ткацкие станки города Блэкбурна и его окрестностей. То же самое происходит во всем Ланкашире, где в продолжение недели разрушается 17 фабрик, и в общей сложности уничтожается около 1000 станков. Но это были последние серьезные попытки борьбы рабочих с эксплуатацией путем разрушения материальных средств производства. Пролетариат скоро понял, что причиной его угнетения являются не сами «бездушные» машины, а та система общественных отношений, которая делает их орудием эксплуатации.

Так экономическое развитие, расшатав, ослабив и уничтожив силы, враждебные машине, укрепило и увеличило силы, стоявшие за нее, и таким образом расчистило почву для широкого применения машины.

В мировом капиталистическом развитии период мануфактур есть безусловно необходимая стадия: нельзя даже представить себе непосредственного возникновения крупного машинного производства из ремесленной, напр., техники. Но в истории отдельных обществ, позже, чем другие, вступивших на путь капитализма, влияние их исторической среды — культуры более старых обществ — позволяет почти миновать мануфактурную стадию техники: от мелкого ремесленного и земледельческого производства, организованного торговым капиталом, совершается прямой переход к машинному крупному производству со всеми его общественно-экономическими результатами.

## **б) Что такое машина?**

**М**ашина есть такое орудие труда, которое исполняет работу человека заменяет действием сил внешней природы. Это — высший, наиболее совершенный тип орудия.

Рассматривая в общих чертах устройство различных машин, не трудно видеть, что в основе его лежит одна схема. В машине приходится различать три части: двигатель, пе-

редаточный механизм и рабочую часть или механический инструмент. Каждая из этих частей машины имеет свою историю развития.

Когда машина применяется в небольшом деле, не требующем значительных затрат механической силы, то двигателем машины является нередко механическая рабочая сила человека. Так, напр., швейная машина приводится в действие однообразными движениями руки или ноги. Это — незаконченный, не вполне развитой тип машины.

Замена человеческой движущей силы силой животных (преимущественно лошадьми) есть первый шаг в развитии двигательной части машины. Но здесь нет еще крупного прогресса: сила животных обходится сравнительно дорого; работать постоянно они не могут (напр., лошадь опытный хозяин не заставит работать больше 8 часов в сутки); наконец, сила животных не слишком значительно превосходит силу человека.

Следующим шагом вперед была замена животных силою ветра и падающей воды. Эти двигатели имеют уже то преимущество,



что они неодушевленные; но есть у них и некоторые недостатки.

Сила ветра, которая с незапамятных времен применялась в больших размерах для перевозки грузов по воде (парусные суда), но очень мало в других областях промышленности, обладает тем неудобством, что очень непостоянна и действует неравномерно. Сила воды не имеет этих невыгодных сторон, и потому в эпоху мануфактур она приобрела наибольшее значение. Но и она не лишена серьезных недостатков. Во-первых, водяной двигатель можно применять только там, где есть под рукой падающая или текущая вода и где ее преграждение плотиною не противоречит интересам и правам местных жителей или землевладельцев. Во-вторых, зимою сила воды в наших холодных странах действует не всегда. Наконец, увеличивать ее по произволу невозможно. Благодаря таким особенностям водяных двигателей, употребление их не могло быть обширным. Это — одна из причин того, что во время мануфактурного периода, пока не было найдено лучшего двигателя, машины применялись очень мало.

Кое-где употреблялись уже в эпоху мануфактур и паровые двигатели, но чрезвычайно несовершенного и неудобного устройства. Когда в 1774 году Уатт значительно усовершенствовал их механизм и создал известную паровую машину двойного действия, тогда оказалось, что пар и есть тот лучший двигатель, в котором нуждалась развивающаяся капиталистическая промышленность.

В паровом двигателе механическая сила порождается потреблением угля и воды. Силу действия можно увеличивать и уменьшать по желанию. Самый двигатель устроен так, что его не трудно перевозить с места на место и приспособлять к каким понадобится рабочим машинам.

На этом не остановилось развитие двигательной части машины. В последнее время все больше значения приобретают новые двигатели — электрические. Пока их применение еще очень ограничено, но уже теперь заметны некоторые преимущества электрической движущей силы перед силой пара: главное преимущество заключается в том, что электрическую энергию возможно дро-

бить на какие угодно малые части и что ее возможно передавать на какие угодно расстояния с незначительной (при известных условиях) потерей.

По всей вероятности, электричество явится главным двигателем следующего периода организации производства. Уже современной технике известны способы превращать всякую силу природы в электричество и передавать затем куда угодно. Благодаря этому, электричество даст, вероятно, возможность с пользою применять такие громадные источники энергии в природе, как величайшие водопады, морские приливы и проч.; многие из подобных источников до сих пор не эксплуатировались главным образом потому, что их энергию не умели передавать на расстояние.

Вторая часть машины — это передаточный механизм, который передает энергию двигателя рабочей машине. Он должен изменять характер и направление тех движений, которые даются первой частью машины, изменять целесообразно, соответственно назначению машины, и в этом виде передавать движение рабочему инструменту.

По мере того, как машина применяется к более сложным процессам производства, передаточный механизм усложняется. Еще более возрастает его сложность, когда пользуются одним и тем же двигателем, чтобы приводить в движение несколько рабочих машин одновременно, особенно если они разнородны. Если для одной рабочей машины нужно круговое движение, для другой — прямолинейное, для третьей — прямолинейно-ломаное и т. д., то не трудно себе представить, какое множество частных приспособлений должен заключать в себе передаточный механизм, чтобы удовлетворить своей цели. Он превращается в целую обширную систему зубчатых колес, валов, эксцентриков, шатунов и т. под., в систему тем более сложную, чем сложнее, разнообразнее и многочисленнее рабочие машины, приводимые в действие одним двигателем.

Третья, самая важная часть машины — это рабочая машина или механический инструмент. Она непосредственно происходит из того инструмента, которым работает ручной работник ремесла или мануфактуры. Нередко,

впрочем, этот инструмент является в рабочей машине настолько измененным, что его трудно даже узнать.

Но главное отличие рабочей машины от инструментов ручного труда заключается в том, что она выступает непосредственно, как инструмент *машины*, а не *человека*; теперь машина производит то движение, которым прежде орудие приводилось руками человека. Даже если двигателем машины служит сила человека, рабочий инструмент все-таки непосредственно приводится в действие не руками человека, а передаточным механизмом.

Итак, машина заменяет собою работника, поскольку он является в производстве простым исполнителем, простым орудием организующей воли. Благодаря этому, на машины переносятся многие из отношений, которые прежде существовали между работниками-исполнителями мануфактуры.

Так, сотрудничеству и разделению труда между работниками мануфактуры соответствует «сотрудничество» и «разделение труда» между машинами (выражения условные,

потому что «трудиться» может только человек).

Пример простого сотрудничества представляет ткацкая фабрика, которая состоит из множества механических станков, помещенных в одном здании и выполняющих одинаковую работу. Один и тот же двигатель в этом случае приводит в действие множество одинаковых машин.

«Разделение труда» между машинами состоит в том, что целый ряд различных, но находящихся во взаимной связи машин одна за другой обрабатывают один и тот же материал, пока он не получит свою окончательную форму. Там, где впервые вводится разделение работ между машинами, оно бывает приблизительно такое, как в мануфактуре, занимавшейся тем же производством. Напр., на шерстяной мануфактуре труд был разделен между шерстобитами, чесальщиками, прядильщиками и т. д. Теперь вместо этих рабочих является ряд машин — шерстобитная, чесальная и т. д. В переходной стадии одни из операций переданы уже машине, тогда как другие еще выполняются ручным трудом.

Впоследствии способ разделения работ между машинами может, конечно, измениться.

В разделении работ между машинами одна доставляет другой материал для обработки, как в мануфактуре один работник другому. И здесь в разных машинах, как там в руках различных работников, материал находится одновременно на всех ступенях своей обработки. Мануфактурной группе, т.-е. определенному отношению между числом рабочих различных специальностей, соответствует «система машин», т.-е. определенная связь между числом, размерами, скоростью движения одних, других, третьих машин; как на определенное число прядильщиков нужно определенное число ткачей, чтобы они успевали обрабатывать материал, доставляемый первыми, так на определенное число прядильных машин данного устройства должно приходиться определенное число механических ткацких станков данного устройства.

Из всего этого видно, что роль мануфактурного работника действительно была замещена в гораздо большей мере *самой маши-*

ною, чем работником при машине. Последний по самому типу своей производственной деятельности значительно отличается от первого: он преимущественно управляет и контролирует, тогда как тот — исполнял. Это в высшей степени важное различие.

Впрочем, в переходных стадиях, в не достигших полного развития машинных производствах работники нужны не только для надзора и контроля за действием машин, но отчасти также и для того, чтобы непосредственно придавать механическим инструментам известное движение, к которому машина еще не приспособлена. Но развитие машинного производства стремится заменить все такие незаконченные машины автоматическими, самодействующими механизмами, в которых рабочие машины без прямого содействия человека выполняют все движения, необходимые для обработки материала. И чем в большей мере совершается такая замена, тем в большей мере труд работника при машине приобретает сходство с прежним организаторским трудом[15].



По отношению к производительности труда главное преимущество машинной работы перед ручной заключается в следующем: как бы искусен ни был работник, он не может сразу работать несколькими инструментами, так как у него только две руки, две ноги, а не больше. В Германии когда-то пробовали заставить одного работника работать на двух прядильных колесах и на двух веретенах, сразу обеими руками и обеими ногами; но это требовало такого громадного напряжения, которое вообще не по силам работнику. Машина же работает сразу множеством инструментов. Например, на современных прядильных фабриках один работник с помощью мюль-машины управляет целыми сотнями веретен (в Англии еще в 1887 г. на 1 рабочего приходилось в среднем 333 веретена, а в лучших прядильнях более 400). Если к этому прибавить, что скорость движений машины значительно превосходит скорость движений человека, то станет очевидно, какое громадное возрастание производительности труда может достигаться при помощи машин. Напр., при машинном тканье один

средний работник успеваает сделать столько, сколько прежде 40 хороших ручных ткачей. Уже в конце первой половины прошлого столетия высчитывалось, что полмиллиона прядильщиков, работавших в это время при помощи машин, вырабатывали такое количество пряжи, для производства которого потребовалось бы около 17 миллионов ручных работников.

Здесь уместно привести некоторые данные, свидетельствующие об увеличении производительности труда в булавочном производстве при переходе от ремесленной к мануфактурной и, наконец, машинной работе.

Отдельный работник, выполняющий все операции производства булавок, вряд ли успел бы сделать десяток булавок в день. В мануфактуре, при разделении труда между 10-ю только работниками, ежедневный размер производства = 48.000 булавок — по 4.800 на каждого работника. Булавочная машина prepares 180.000 булавок в день, причем один работник может управлять одновременно несколькими такими машинами. На одной американской фабрике с 70 булавочными

ми машинами, приготовляющими 7,5 миллионов булавок в день, требовалось всего 5 человек рабочих; следовательно, на каждого приходилось в среднем 1,5 миллиона булавок в день [16].

Уже в настоящее время в распоряжении человечества находится такое количество паровой силы, которое заменяет более 1,5 миллиарда работников; между тем, число взрослых людей-работников на земном шаре не больше 500–600 миллионов.

При этом прогресс машинного производства идет с постоянно возрастающей быстротой. Заменяя в производстве силу работника силами природы, применение машин открывает безграничный простор развитию производительных сил, возрастанию власти общественного человека над природой.

## **в) Распространение машинного производства**

**В**сегда ли машина полезна в производстве, всегда ли она увеличивает производительность труда? Разумеется, только тогда, когда она действительно сберегает труд.

Положим, изобретена новая машина, с помощью которой один работник выполняет то, что прежде выполнялось трудом 11 человек; следовательно, машина заменяет собою 10 работников-исполнителей. изнашивается она, положим, в течение 300 дней; за все время своей службы она сберегает таким образом 3.000 дней труда.

Если сама машина (т.-е. вся ее постройка) стоит 3.500 дней труда, то ее, конечно, нелепо было бы вводить, так как при этом получается вместо сбережения чистая потеря 500 рабочих дней. Если даже производство самой машины стоит ровно 3.000 дней, и тогда она бесполезна — нисколько не сберегает труда.

Но если стоимость машины, напр., 2.500 рабочих дней, то машина повышает производительность труда, она полезна для производства, потому что сберегает целых 500 рабочих дней.

Однако предприниматель-капиталист, от которого зависит ввести или не ввести машину, стоит не на такой точке зрения. Для него, вообще говоря, совершенно безразлично, сберегает ли машина человеческий труд; для

него важен вопрос: увеличит ли она его прибыль? Капиталист рассчитывает, сколько рублей ему надо затратить на покупку машины, и сколько рублей она должна сберечь ему на заработной плате.

Положим, машина сберегает 3.000 рабочих дней, а сама стоит 2.500; при этом стоимость рабочей силы на один день — 5 часов простого труда, что соответствует, скажем, цене в 50 коп., а вся новая стоимость, создаваемая в день работником, равняется 10 часам, что соответствует 1 рублю.

Если предприниматель покупает машину, он платит за нее другому капиталисту такое количество денег, которое произведено в 2.500 дней, ибо такова стоимость машины; эта сумма денег составляет 2.500 рублей. Если же капиталист не вводит машины, то ему приходится взамен того купить лишнюю рабочую силу на 3.000 рабочих дней, которые ему сберегла бы машина. Так как рабочая сила на 1 день стоит полтинник, то за 3.000 дней капиталист переплатит лишним рабочим 1.500 рублей заработной платы, т.-е. на 1.000 рублей меньше, чем за машину. Ясно,

что вводить машину невыгодно, хотя она и повышает производительность труда. Дело сводится к тому, что, покупая машину, капиталист платит соответственно *всей* сумме труда, потраченной на ее производство, тогда как при покупке рабочей силы он оплачивает только *часть* того труда, который рабочая сила ему доставит.

Если бы машина стоила 1.500 дней труда, чему соответствует цена 1.500 рублей, то для предпринимателя бесполезно вводить машину: от нее ему нет ни прибыли, ни убытка, так как и рабочая сила на 3.000 дней стоит 1.500 рублей.

Но если машина стоит только 1.000 дней, и цена ее — 1.000 рублей, то капиталисту выгодно применять машину: за 1.000 рублей он избавляется от затраты 1.500 рублей на заработную плату, что представляет для него выигрыш в 500 рублей.

Итак, машина не всегда выгодна для капиталиста, если она и повышает производительность труда. Капиталистическое применение машины возможно только в том случае, когда ее цена меньше цены той рабочей

силы, которую машина заменяет.

Отсюда понятно, почему одни и те же машины в одних странах с выгодой применяются капиталистами, а в других вовсе неприменимы. Напр., некоторые машины, изобретенные в Англии, капиталистически выгодны только в Америке, где заработная плата выше, чем в Англии. Чем ниже заработная плата, тем менее выгод доставляют машины предпринимателям, тем менее они находят себе применения. (Это одна из главных причин, замедлявших прогресс машинного производства в России, особенно в земледельческой промышленности.)

Несмотря на такие ограничительные условия, в общем — распространение машин совершалось очень быстро. Оно происходило в определенной последовательности, являясь даже почти в каждом частном случае не результатом какой-нибудь случайности, так, а не иначе направившей фантазию изобретателя, но удовлетворением назревшей потребности самого производства. Чтобы показать это конкретнее, рассмотрим, каким образом в частной области производства возникает по-

требность в машине, и каким образом введение машин в одних отраслях промышленности вызывает переход к машине и в других, связанных с первыми. Примером послужит история английского хлопчатобумажного дела.

Еще в середине прошлого века эта область производства была организована главным образом по домашне-капиталистическому типу: ткач — обыкновенно глава семьи — работал на ручном станке в своем собственном доме; пряденьем занимались члены его семьи — жена и дети. При таких условиях тканье вообще шло быстрее, чем пряденье: прядильщики не поспевали за ткачем, не могли постоянно готовить для него вполне достаточного количества пряжи. Это несоответствие усилилось еще более, когда был изобретен самолетный челнок, который вдвое увеличил производительность ткацкой работы. С другой стороны, прядильное дело отставало и от производства хлопка — сырого материала для пряденья. Насколько сильной оказывалась потребность в улучшении прядильной техники, можно судить по такому, напр.,



факту, что в 1782 году в Англии, за недостатком работников, лежал невыпряденным весь хлопок, вывезенный из колоний за три предыдущих года, и остался бы лежать еще несколько лет, если бы не явилась на помощь машина. Страна ощущала так-называемый «прядельный голод».

Тогда одно за другим идут изобретения в данной области. Сначала изобретается такой станок, который прядет одновременно 8 нитей, выполняет работу 8 прядельщиков. Затем новое изобретение дает возможность приводить, эту машину в движение силой воды. Далее является целый ряд других усовершенствований, которые приводят не только к увеличению количества пряжи, но и к улучшению качества.

В хлопчатобумажной промышленности вновь возникает несоответствие между отдельными стадиями производства, но уже обратное прежнему: теперь ткач не поспевает за прядельщиками. И это несоответствие устраняется в 1787 году с изобретением механического ткацкого станка.

Насколько мануфактурное разделение труда облегчило переход к машине, видно, между прочим, из того обстоятельства, что первыми изобретателями являлись обыкновенно простые рабочие, не получившие ни общего, ни технического образования, обладавшие одним практическим знакомством с данной отраслью производства.

После ряда усовершенствований в прядении и ткачестве оказался совершенно неудовлетворительным прежний способ беления бумажных материй. Чрезвычайная продолжительность этого процесса — несколько месяцев — не представляла больших неудобств, пока пряденье и ткачество оставалось ручным, и количество производимых тканей было сравнительно невелико. Теперь же, с громадным повышением производительности труда прядильщиков и ткачей, возникла потребность ускорить процесс беления. На помощь явилась химия: с применением для беления кислот продолжительность процесса уменьшилась до нескольких дней, даже часов.

Вследствие таких же причин в конце прошлого века возникли улучшения в красильном и ситцепечатном деле. Далее, чтобы готовить достаточно материала для машинного прядильного производства, необходимо было сильно расширить производство хлопчатой бумаги; а для этого пришлось ввести особую машину, которая отделяет хлопчатобумажные волокна от семян. Благодаря этой машине, изобретенной в 1793 г., получилась возможность силой одного рабочего очищать в 350 раз больше хлопка, чем раньше.

Такие перемены совершались не в одной хлопчатобумажной промышленности. Они влекли за собой необходимость других перемен. Так, многие из изобретенных машин оказывались бы в массе случаев бесполезными, если бы не нашлось новой двигательной силы, способной производить большое количество работы. Источником такой силы явилась паровая машина двойного действия и т. д.

В результате целого ряда подобных изменений получилось чрезвычайное расширение

ние производства. Оно вызвало потребность в новых, лучших путях сообщения. Для каждого экономического периода развитие путей сообщения определяется общим развитием производства. Средневековые, напр., пути сообщения, достаточные при мелком производстве, оказались неудовлетворительными, для мануфактурного периода, — тогда усовершенствовалось мореплавание, явились шоссейные дороги. Точно так же и этого оказалось слишком мало для машинного капитализма с его громадной производительностью труда, тогда настало время пароходов, железных дорог, телеграфов и т. д.

Так, благодаря тесной связи между различными областями промышленности, машины быстро изобретались и вводились одна за другой. Масса машин явилась в короткий период конца XVIII и самого начала XIX века.

В земледелии переход к машинам совершается всего позже, что объясняется многими причинами. Во-первых, земледелию не пришлось развить мануфактурного разделения труда, так хорошо подготовляющего почву для машины. Во-вторых, введение машин

в земледелии сопровождается не таким резким изменением производительности труда, как в обрабатывающей промышленности, так что самое побуждение к введению машин для земледельческого капиталиста слабее. Наконец, гнет остатков феодализма, которые долго сохраняются в сфере земледелия, был не малым препятствием к техническому прогрессу этой области производства. Закабаление и нищета сельского населения позволяют помещикам иметь рабочие руки по такой дешевой цене, при которой нет расчета заменять рабочих машинами.

В начале машинного периода машины изготовлялись на инструментальных мануфактурах. Пока само машиностроительное дело основывалось на *ручном труде*, развитие машинного производства шло, по необходимости, очень медленно. Машины обходились дорого, были недостаточно сильны и недостаточно совершенны. Для того, чтобы машина хорошо работала, необходима строжайшая правильность формы ее отдельных частей, полное соответствие их размеров, — словом, величайшая точность во многих опе-

рациях производства машины. Такой точности ручной труд не достигает даже при наибольшем искусстве работника; она вполне возможна только при машинном выполнении. Кроме того, самая производительность труда в инструментальных мануфактурах была недостаточно велика, чтобы они могли приготовить такую, напр., массу машин, какая применяется в настоящее время.

Когда производство машин само стало машинным, тогда было устранено последнее препятствие развитию крупной промышленности, и она стала прогрессировать с небывалой быстротой.

При этом наука постоянно оказывалась верным слугой капиталистического производства и самым добросовестным образом выполняла его новые требования. Спрос на изобретения со стороны капитала вызывал усиленное их предложение со стороны умственного труда. При больших предприятиях стали учреждаться особые лаборатории с огромным штатом инженеров специально для улучшения машин и способов обработки. Еще значительно в этом отношении роль ка-

питалистического государства, которое в большинстве стран взяло на себя организацию технического образования.

### **3. Сущность процесса капиталистического производства**

**О**сновная особенность капиталистического хозяйства заключается в том; что оно ведется наемным трудом, что работник продает свою рабочую силу, что *рабочая сила является товаром*.

Происходит это, как было указано, в силу двух условий: первое заключается в том, что рабочий свободен — он не раб, не крепостной, и *может* продать свою рабочую силу, кому угодно и за сколько угодно; второе — в том, что он «свободен» и от средств производства, а потому не имеет средств к жизни, и, *принужден* продавать свою рабочую силу.

Превратившаяся в товар рабочая сила продается по определенной цене; цена же товара определяется его стоимостью. Следовательно, капиталист должен, вообще, покупать рабочую силу по ее стоимости. Что же такое эта стоимость? Согласно общему определению, которое было дано раньше, она есть то коли-

чество общественно-трудовой энергии, которое необходимо для производства рабочей силы. Какое же количество общественно-трудовой энергии затрачивается для «производства рабочей силы»?

Рабочая сила есть *возможность труда*, способность человека трудиться. А человек бывает способен к труду лишь в том случае, если удовлетворяются его насущные потребности. Если человек не имеет возможности пить, есть, одеваться и т. п., то он и не может трудиться, т.-е. не имеет рабочей силы. Если потребности удовлетворяются не вполне, рабочая сила уменьшается.

Следовательно, рабочая сила создается, производится при удовлетворении насущных, необходимых потребностей работника. Ее стоимость есть стоимость удовлетворения этих потребностей, т.-е., очевидно, стоимость тех необходимых жизненных средств, которыми они удовлетворяются.

Рабочий ест в день столько-то хлеба, столько-то мяса, изнашивает столько-то одежды и т. д. То количество трудовой энергии, которое общество затрачивает, чтобы



дать ему все это, и есть общественная стоимость его рабочей силы. Единицей трудовой энергии принимается, как было указано, часть «простого» труда средней интенсивности. Если стоимость необходимых для работника на сутки жизненных средств равна 5 таким «часам», то стоимость рабочей силы есть 5 «часов». Этой стоимости должна, в общем и среднем, соответствовать цена рабочей силы, т.-е. работник должен получать в виде заработной платы такую сумму денег, производство которой стоит также 5 часов простого труда средней интенсивности. Пусть эта сумма равняется 50 копейкам; тогда цена рабочей силы в своих изменениях должна колебаться около этой нормы — полтинника.

Под «насущными потребностями», которыми определяется стоимость рабочей силы, следует подразумевать не только «естественные», основные потребности, но и такие искусственные потребности, которые стали для рабочего привычными, без удовлетворения которых он обойтись не может. Если рабочие привыкли курить, читать газеты, ходить в театр, то стоимость табаку, стоимость пользо-

вания газетами и театром входят в общую стоимость рабочей силы, — ибо если не удовлетворяются эти потребности, рабочая сила не достигает своих нормальных размеров.

Потребность в продолжении своего рода принадлежит к числу основных, насущных потребностей рабочего. В то же время это, конечно, и потребность *производства*, для которого необходимо, чтобы одно поколение рабочих сменялось другим. Поэтому в стоимость рабочей силы входит стоимость содержания семьи работника.

Фактическая рыночная цена рабочей силы обыкновенно не вполне соответствует ее стоимости, бывает то выше, то ниже ее. Но и здесь, как для всякого другого товара, конкуренция постоянно стремится привести цену в соответствие с общественной стоимостью. Если цена опускается ниже нормы, работники, потребности которых не вполне удовлетворяются, работают хуже и меньше нормального, иногда совсем отказываются работать, так что по той или другой причине предложение рабочей силы понижается по сравнению со спросом, и цена ее повышается. Вообще, для

капиталиста при обычных условиях прямо выгоднее, ради хорошей работы и спокойного хода дел, платить за рабочую силу не ниже ее стоимости. Платить больше этого ему не выгодно, но обыкновенно он и имеет полную возможность не платить больше, так как на рынке он находится вообще в более благоприятных условиях, чем продавец рабочей силы. Этот последний идет продавать свою рабочую силу тогда, когда ему нечем жить; предпринимателю же нет, по большей части, никакой крайности нанять данное лицо — вместо одного работника легко находится другой; а при сколько-нибудь развитом капиталистическом строе — рабочей силы на рынке почти всегда больше, чем непосредственно требуется для предпринимателей[17]

Если заработная плата и дает работнику средства к жизни, то капиталист заботится собственно не об этом, а о том, чтобы получить прибыль от труда нанятого работника. Чтобы понять происхождение этой прибыли, необходимо выяснить: как велика ценность произведенного рабочим товара, из каких ча-

стей она слагается; а так как ценность товара определяется его трудовой стоимостью, то начать надо именно со стоимости.

Общественная стоимость продукта есть вся та сумма общественно-трудовой энергии, которая затрачивается на его производство. Очевидно, в стоимости законченного продукта заключается целый ряд затрат трудовой энергии, начиная с добывания непосредственно из внешней природы самых первоначальных сырых материалов и кончая перемещением готового продукта с места производства в место потребления. Всего удобнее это рассмотреть на конкретном случае, причем единицу трудовой энергии для краткости будем обозначать словом «час», подразумевая час простого труда средней интенсивности.

Работник делает ружье. Очевидно, в стоимости ружья заключается прежде всего стоимость тех материалов, которые на него пошли: железа, меди, дерева, лаку и пр., пусть это составляет в общей сложности 100 часов. Далее, ружье делается с помощью орудий — станка с разными приспособлениями, молотков, пил, подпильников и пр. Но их стои-

мость не целиком входит в стоимость ружья: каждого орудия хватает обыкновенно не на одно ружье, а на несколько и, следовательно, в стоимость каждого ружья входит только известная часть стоимости орудия; если орудия хватает на 100 ружей, то  $1/100$ , если на 10, то  $1/10$ , — вообще часть, соответствующая величине *изнашивания* орудий при выделке каждого ружья. Если станок стоит 50.000 часов; а хватает его на 5.000 ружей, то из его стоимости входит в стоимость ружья 10 часов; если мастерская стоит, 1.000.000 часов, а хватает ее на 200.000 ружей, то из ее стоимости на одно ружье приходится 5 часов и т. д. Пусть вся стоимость изношенной части орудий — 400 часов. Со стоимостью материалов это составляет 500 часов.

Далее, сам мастер трудится над ружьем, и этот «живой» труд (называемый так в отличие от «мертвого», уже раньше воплощенного в орудиях и материалах), разумеется, входит в общественную стоимость продукта. Как известно, производство ружья выполняется не одним мастером, а множеством работников при разделении труда между ними; это

не меняет дела: требуется только подсчитать всю сумму живого труда. Пусть эта сумма — 250 единиц трудовой энергии, 250 «часов». Итог стоимости ружья — 750 часов.

Обычная цена такого ружья соответствует, согласно закону обмена, такому количеству денег, которое само «стоит» 750 часов, положим — 75 рублей. В частных случаях капиталист продает его дороже или дешевле, но рыночная цена все же стремится к уровню стоимости, и *в среднем* оказывается близка к нему. Вообще, для упрощения расчетов, в дальнейшем будет приниматься всюду, что труд работников простой, средней интенсивности, и что час этого труда соответствует 10 копейкам — цифра произвольная.

Капиталист покупает рабочую силу за 50 копеек в день, соответственно ее стоимости, которая равна 5 «часам». Если бы ежедневная затрата трудовой энергии работника составляла тоже всего 5 часов, какие получились бы результаты для капиталиста?

Его издержки на ружье: за материалы и орудия 50 рублей (соответственно 500 часам), за рабочую силу, которую ему приходится по-

купать на 50 дней (считая 250 часов живого труда, по 5 часов на день) — 25 рублей. Итого 75 рублей. Но и ружье продается за 75 рублей, потому что его стоимость — 750 часов: для капиталиста ни прибыли, ни убытка; предприятие вести так невозможно.

Причина заключается в том, что работник тратит в день как раз столько же трудовой энергии, во сколько обходится производство рабочей силы — 5 часов; таким образом, он получает от капиталиста 50 копеек и вносит в ценность продукта 50 копеек. Живой труд работника при таких условиях не дает прибыли, а от мертвого труда и ожидать этого не приходится: те 500 часов, которые затрачены на орудия и материалы, так и остаются 500 часами; прежняя трудовая энергия их производства только переносится на продукт, но сама остается неизменной, и в ценность продукта вносит те же 50 рублей, которые капиталист затратил на покупку средств производства.

Но капиталист *купил* рабочую силу и имеет право распоряжаться ею. Ему надо извлечь из нее всю возможную сумму выгоды. Рабо-

чей силы хватает в день не только на 5, но и на 10, на 12, иногда на 15 часов. И капиталист заставляет работника затратить в день, не 5, а, положим, 10 часов труда. Работник подчиняется, потому что продал свою рабочую силу, и законно распоряжается ею тот, кто ее купил. Тогда на выделку ружья требуется уже не 50, а 25 рабочих дней (250: 10).

Издержки капиталиста: 50 рублей — средства производства, 50 коп. X25, т.-е. 12,5 рублей — рабочая сила, итого 62,5 рубля. Стоимость ружья — 750 часов, ценность — 75 рублей; в результате 12,5 рублей прибыли.

Источник прибыли такой: производство рабочей силы на день стоит 5 часов, ее стоимость — 5 часов, а дневная работа наемного работника — 10 часов; получает он в день 50 копеек, а в ценность продукта его труд вносит целый рубль. Те 12,5 рублей, за которые капиталист купил рабочую силу на 25 дней, представляют 125 часов, а сумма живого труда, затраченная за 25 дней, — 250 часов. Работник не только отработал все, во что обходится его содержание, но и создал новой стоимости 125 часов, по 5 часов на день. Эта но-



вая стоимость называется «прибавочной стоимостью»; она-то и составляет причину прибыли капиталиста.

Первые 5 часов ежедневных затрат энергии работника представляют из себя так-называемое *необходимое* рабочее время — время, когда работник отрабатывает стоимость своей рабочей силы. Остальные часы представляют *прибавочное* рабочее время — время прибавочного труда.

Итак, хотя рабочая сила есть товар, но совсем особенного свойства: ее потребление создает более значительную стоимость, чем ее собственная. Вся цель и весь смысл производства для капиталиста заключается в том, чтобы, прилагая затраты рабочей силы нанятых работников к данной, принадлежащей ему стоимости, воплощенной в средствах производства, производить в свою пользу прибавочную стоимость, которая при продаже продуктов принимает денежную форму прибыли. Для капиталиста его капитал — «самовозрастающая ценность».

В приведенном примере капитал, вложенный капиталистом в его предприятие — вы-

делку ружья, составляет в денежной форме 62,5, рубля, соответствующих 625 часам «мертвого труда». Из них те 500 часов, которые воплощены в материалах и орудиях производства, только вошли без изменения в общую стоимость продукта, только «сохранились» в процессе производства, а в создании прибавочной стоимости не принимают никакого участия. Это так-называемая «постоянная часть капитала» или, короче, *постоянный капитал*. Остальные 125 часов, представляющие из себя стоимость приобретенной капиталистом рабочей силы, обладают иными свойствами: они не только «сохраняются» в процессе труда, в процессе потребления рабочей силы капиталистом, но в общей стоимости продукта замещаются целыми 250 часами «живого» труда, следовательно, испытывают количественное изменение, увеличиваясь на 125 часов прибавочной стоимости. Это — «переменная часть капитала» или *переменный капитал*.

Итак, только переменный капитал, на который приобретается рабочая сила, создает в действительности прибавочную стоимость;

капитал постоянный — стоимость средств производства — лишен этой способности.

Отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу или, что то же — отношение прибавочного рабочего времени к необходимому — называется *нормой прибавочной стоимости*. В приведенном примере на ежедневную затрату переменного капитала в 50 копеек приходится 5 часов прибавочного труда, соответствующих также 50 копейкам, и норма прибавочной стоимости = 100%. Очевидно, норма прибавочной стоимости может служить мерою той выгоды, которую капиталисты извлекают из купленной рабочей силы, мерою эксплуатации. Поэтому ее правильно было бы также называть «нормою эксплуатации».

Итак, сущность капиталистического производства заключается в том, что рабочая сила, сделавшись товаром, будучи приобретена капиталистом за его переменный капитал, потребляется в производстве, причем воспроизводит свою стоимость и создает еще прибавочную стоимость, которая является источником «прибыли» класса капиталистов.

Среди экономистов существовало мнение, что прибыль класса капиталистов создается не в производстве, а в обмене, — будто бы она обуславливается тем, что капиталист продает товар выше его стоимости. Напр., товар, стоимость которого 100 часов и соответствующая стоимости цена 10 рублей, он меняет на товар, которого стоимость 110 часов, цена 11 рублей; получается прибыль 1 рубль. Но в действительности таким способом могут обогащаться только отдельные люди; прибыль *класса* капиталистов так объяснить нельзя. Если первый капиталист за товар ценой в 10 рублей получил товар ценой в 11 рублей, то второй, наоборот, вместо 11 рублей получил 10, т.-е. 1 рубль убытку. Оба вместе они не получают ни прибыли, ни убытка, до обмена у них было товару в общей сумме на 21 рубль, и после обмена осталось столько же, только у кого было больше — стало меньше, и наоборот. Если даже предположить, что каждый продавец непременно обманывает покупателя в свою пользу, то ведь продавцу в свою очередь придется быть покупателем, и, стало быть, он будет обманут в свою очередь.

Вообще, если бы не было другого источника прибыли, кроме обмена, то класс капиталистов не мог бы существовать.

#### **4. Влияние развивающихся капиталистических предприятий на отсталые формы производства**

**М**ануфактуры возникали и развивались среди сложного сочетания разнообразных экономических форм. В городской обрабатывающей промышленности господствовала домашняя форма капиталистического производства, но сохранялись также значительные остатки ремесленного строя со свойственными ему корпоративными организациями. В деревне количественно преобладали обломки натурального производства — мелкие земледельческие хозяйства с различными подсобными промыслами; торговый капитал стремился распространить на них свою организаторски-эксплуататорскую деятельность; это в значительной мере удавалось ему, но не вполне, так как он встречал на своем пути немалые препятствия в виде многочисленных пережитков феодальных отношений. Процесс разложения и устранения

отсталых форм, начатый силою торгового капитала, под влиянием капитала промышленного пошел значительно быстрее, пролагая для себя, кроме прежних, и новые пути.

Вступая в конкуренцию с мелкой ремесленной формой производства, крупная мануфактурная оказывается сильнее и вытесняет первую. Высокая производительность технически-разделенного труда в мануфактурах вела к такому сильному понижению стоимости, а следовательно, и цены продуктов, какого не в состоянии было выдержать ремесло. Поэтому ремесло быстро приходило в упадок в тех отраслях обрабатывающей промышленности, которые захватывались мануфактурой; а число таких отраслей непрерывно возрастало.

Чтобы хотя временно удержаться в неравной конкуренции, цеховым мастерам приходилось, каким бы то ни было образом, увеличивать производительность труда или, по крайней мере, усиливать его эксплуатацию. Благодаря этому, с особенной силой выступают в эпоху мануфактур все те симптомы разложения старых ремесленных организаций,

которые в меньшей степени обнаруживались еще в предыдущую эпоху: развитие духа исключительности в среде мастеров, стремление их всячески препятствовать переходу подмастерьев в самостоятельные ремесленники, распадение прежней непосредственной связи мастеров с подмастерьями, жестокая классовая борьба между организациями первых и организациями вторых, наконец, уменьшение сплоченности, внутренней связи самих цехов, выражавшееся в стремлении отдельных мастеров обходить стеснительные для них лично установления цехов и эксплуатировать своих товарищей — других мастеров — по способам торгового капитала. Жизнеспособность цехов быстро понижалась.

Подчиняясь закону, общему для всех отживающих форм, цеховые организации не только теряли при этом свою общественную полезность, но становились даже вредными, как задержка дальнейшего развития. Обладая монополией производства и отчасти монополией рынка в большинстве городов, цехи сильно стесняли развитие мануфактур. Между тем, масса «избыточного населения»

искала, кому продать свою рабочую силу, и существующие предприятия не могли всю ее поглотить. Интересы большей части общества требовали дальнейшего развития мануфактур, а для этого необходима была свобода капитала, отмена цеховых стеснений и привилегий.

Защищая свои узкие интересы, цехи с непримиримой враждой относились к техническому прогрессу, который угрожал гибелью мелким производителям. Пользуясь своим общественным значением, своим влиянием на государство, цехи всеми силами мешали введению в общественную технику новых изобретений, причем нередко достигали того, что изобретения эти погибали вместе с изобретателями. В таких фактах реакционная роль старых организаций обнаруживалась с особенной ясностью.

Таким образом, в сознании растущих промышленных классов, как буржуазии, так и пролетариев, постепенно распространялась и укоренялась, мысль о необходимости уничтожения цехового строя. Деятельность государства все в большей степени направлялась



против отживающих организаций.

Утрачивая свое общественное значение, цехи начинали понемногу разрушаться и формально. Прежде всего они лишались своей прежней независимости. Королевская власть присвоила себе право давать звание мастера и энергично пользовалась этим правом для увеличения доходов казны. В выдаче патентов на звание мастера открывался широкий простор произволу: патенты, выданные одним государем, следующий объявлял недействительными по той причине, что и ему нужны были деньги. Нередко вместо таких патентов продавались, как было указано, привилегии на обход цеховых ограничений; чаще всего делалось то и другое одновременно.

Несмотря на ослабление власти цехов, они даже в Англии еще во второй половине XVIII века пытались остановить победоносный ход капиталистического развития. Известно, напр., что корпорация механиков г. Глазго, узнав, что Джеймс Уатт, не входивший в число ее членов, работает над моделью паровой машины, запретила ему заниматься этой рабо-

той. Но подобные случаи в указанный период являлись уже редкостью, тем более, что в молодой хлопчатобумажной промышленности, составлявшей основу развивающегося английского капитализма, не было никаких цеховых ограничений. В общем, всякая регламентация промышленности в Англии исчезла сама собой, и закону 1814 года пришлось лишь подтвердить то, что успело уже войти в обычай. Во Франции законодательная отмена цехового устройства началась за 15 лет до Великой Революции, которая одним ударом (в 1789 г.) уничтожила его последние остатки. Но и тут цехи в это время едва держались, совершенно стесненные конкуренцией мануфактур и домашнего капиталистического производства. Из передовых стран цеховые привилегии продержались дольше всего в Пруссии; здесь они фактически были отменены эдиктом 1810 г. Позднейшие попытки вернуться к цехам — попытки, предпринятые немецкими ремесленниками в период революции 1848 г., — были, разумеется, лишь реакционной утопией; уничтожить свободу промыслов, как этого требовал франкфурт-

ский ремесленный парламент в 1848 г., когда над Германией возвышались уже сотни фабричных труб, значило повернуть вспять ход экономического развития; эти попытки были обречены на неудачу.

Во время крепостного права и в начале периода капитализма среди крестьянского населения были еще повсюду распространены *подсобные промыслы*. Особенно важную роль между ними играло производство одежды — пряжа, ткачество, шитье; затем производство многих необходимых в хозяйстве орудий.

Продукты подсобных промыслов частью потреблялись в собственных хозяйствах производителей, частью шли на продажу. С развитием денежных отношений, с превращением крестьянских повинностей, податей и налогов из натуральных в денежные, и особенно с выступлением на сцену торгового капитала, производство на продажу получало в подсобных промыслах решительное преобладание над производством для потребления. При этом организация подсобных промыслов, становясь в зависимость от рынка, принимала формы домашней капиталистиче-

ской промышленности.

Переход к мануфактуре совершался в данной области весьма постепенно. Сама мануфактура в деревне, по большей части, надолго сохраняет следы «подсобного» характера тех промыслов, из которых возникла: ее работники не являются исключительно ее работниками — в летнее время они возвращаются к своим сельскохозяйственным работам; мануфактура же, вполне или отчасти, бездействует. Нередко общая экономическая отсталость деревни приводила даже к тому, что мануфактура разлагалась: капиталист находил более выгодным, чтобы крестьяне выполняли работу в своих домах, занимаясь ею как подсобным промыслом. Дело в том, что при низком уровне потребностей крестьянина и при второстепенном для него, как земледельца, значении подсобного заработка, продукты домашнего производства могут продаваться очень дешево, несмотря на отсталую технику.

Подобное раздробление фабрики, основанной по преимуществу на ручном труде, имело место в России. В первой половине XIX сто-

летия (да и раньше) у нас наблюдается своеобразный процесс распада крупного производства на более мелкие производственные единицы. Работа на бумаготкацких фабриках сокращается, но вокруг фабрик с поразительной быстротой начинает развиваться кустарная промышленность. С 1836 г. по 1857 г. число рабочих бумаготкацких фабрик упало с 95.000 до 75.000, но за тот же самый период ввоз в Россию хлопка и бумажной пряжи возрос с 865.000 пудов до 2.765.000, т.-е. больше чем в 3 раза. Все сырье, которое не подвергалось обработке на фабриках, шло кустарям, и многие бумаготкацкие фабрики в значительной степени превратились в раздаточные конторы, в типичные организации торгового капитализма. Предприниматели находили для себя более выгодным эксплуатировать крестьян в их собственных избах, чем собирать их под крышею фабрик. Крестьянам же, стонавшим под гнетом крепостного права, ткачество доставляло подсобный, но постоянный заработок. С точки зрения технической, развитие кустарных промыслов в указанный период не представляло ника-

ких трудностей, так как ткацкий стан можно было с одинаковым успехом соорудить как на фабрике, так и в крестьянской избе. Этот факт — примитивность техники — был одной из главных причин, дававших возможность раздаточным конторам свободно конкурировать с фабриками. Последние нередко погибали под ударами кустарей, которые удлинением рабочего дня, бесчеловечной эксплуатацией своих семей и усилением интенсивности труда с избытком покрывали преимущества крупного производства.

Однако такое разложение фабрики, ее рассеяние в пространстве, обратный переход промышленного капитала в торговый, было, во всяком случае, преходящим, и всюду устранялось дальнейшим прогрессом техники. Вытеснение ручного ткацкого станка и замена его механическим, явление, наблюдавшееся в России в 60-х и 70-х годах, оказалось губительным для домашней промышленности, или, что то же, для кустарей. Оно отразилось на наших кустарях не менее тяжело, чем распространение машины в эпоху технического переворота на ручных ткачах Англии.

Механический ткацкий станок привел к колоссальному росту числа рабочих, занятых на фабрике, и к прогрессивному экономическому вырождению кустарей. За тридцатилетие, протекшее с 1866 г. по 1895 г., число рабочих на хлопчатобумажных фабриках возросло с 95.000 до 242.000, т.-е. больше, чем в 2,5 раза, число же кустарей, занятых в той же отрасли, уменьшилось с 66.000 до 20.000, т.-е. больше, чем в 3 раза; иными словами, в 1866 году количество рабочих, работавших на дому, составляло 70% работавших в фабричном здании, в 1895 г. этот процент упал до 8.

Кроме того, сокращалось и производство для непосредственного потребления. Мануфактура создавала сильный спрос на сырые материалы, и крестьянам оказывалось выгоднее их продавать, чем обрабатывать. К тому же, большее изящество произведений крупно-капиталистических предприятий при значительной дешевизне часто заставляло крестьян предпочитать их произведениям собственного труда.

Так, с прогрессом техники в крупном производстве совершается развитие обществен-

ного разделения труда; земледелие отделяется от обрабатывающей промышленности, крестьянин либо идет на фабрику, либо ограничивается земледельческим трудом.

При этом мелкое земледельческое производство теряет часть своей устойчивости, лишаясь той опоры, которую оно имело в подсобных промыслах, и сила его сопротивления вновь развивающимся экономическим формам понижается.

Такова основная тенденция развития промышленного капитала. В эпоху мануфактур, первой стадии промышленного капитализма, она проявляется в сравнительно слабой степени, отчасти даже вполне маскируется возникновением в связи с мануфактурами некоторых новых и развитием некоторых прежних подсобных промыслов: поставка материалов для мануфактур становится выгодным делом, и крестьяне, частью самостоятельно, частью при помощи предпринимателей-капиталистов, берут на себя производство этих материалов, если только позволяет техника дела. В эпоху машин кустарничество быстро идет к вымиранию.



В земледелии капитализм развивается вообще не так быстро и успешно, как в обрабатывающей промышленности.

Техника сельского хозяйства не допускает того широкого разложения труда, какое наблюдается в мануфактурах. Возможно ли, напр., разделить на составные части такую операцию, как паханье? К тому же различные земледельческие работы выполняются в различное время, что еще более уменьшает значение технического разделения труда в данной области.

Поэтому даже в эпоху мануфактур крупное и мелкое земледельческие производства мало различаются по производительности труда, так что последнее довольно успешно выдерживает конкуренцию.

Впрочем, крупные земледельческие предприятия уже с самого начала обладают известными техническими преимуществами, особенно в сфере доставки средств производства с рынка и готовых продуктов на рынок. Естественно, что и техника крупных предприятий развивается быстрее. И все-таки мелкое хозяйство еще долго продолжает

удерживаться в конкуренции с крупным. Недостатки техники вознаграждаются весьма высокой напряженностью труда мелкого земледельца. В этом существенный недостаток такого хозяйства. Только громадная затрата трудовой энергии дает мелкому земледельцу возможность устоять в конкуренции, так что в общем труд вознаграждается плохо.

## **5. Денежное обращение**

Основной, почти всеобщий способ распределения для капиталистического общества есть *обмен*, неорганизованное, рыночное распределение. В процессе обмена каждый общественный класс и каждый отдельный член класса получает свою долю общественного продукта. Непосредственное распределение сохраняется обыкновенно лишь внутри семейного хозяйства.

Значительному развитию обмена соответствует прогресс денежного обращения. В капиталистическом производстве деньги — необходимый двигатель; без них оно немислимо. На деньги капиталист приобретает средства производства и рабочую силу. Когда, путем взаимодействия этих элементов произ-

водства, получается продукт, он опять-таки должен быть продан за деньги. На вырученные деньги или на часть их вновь покупаются рабочая сила, орудия и материалы, товар вновь продается и т. д. Затем товар переходит из рук в руки до потребителя опять с помощью денег.

Таким образом, для нормального хода капиталистической жизни является в высшей степени важным, чтобы денежное обращение совершалось правильно и беспрепятственно, чтобы предложение денег всегда соответствовало спросу. Каким образом это достигается?

Как было указано, деньги представляют из себя такую форму стоимости, которая допускает *сбережение* на неопределенное время и *накопление* в неограниченном количестве. Благодаря этому, они порождают и стремление к безграничному накоплению и сбережению. В результате — общая сумма денег в стране с меновым хозяйством почти всегда значительно превосходит то количество, которое непосредственно необходимо для обращения. Весь излишек находится вне сферы

обращения — в карманах, сундуках и подвалах владельцев — и играет роль *денежного сокровища*.

Именно благодаря существованию сокровища, предложение на денежном рынке может при обыкновенных условиях легко и быстро приноравливаться к спросу.

Спрос на деньги определяется совокупностью условий обмена и кредита. Величина этого спроса для известного периода времени, как было выяснено, узнается следующим образом: к сумме цен товаров, продающихся за наличные, прибавляется сумма приходящихся в данный период срочных платежей — минус те из них, которые взаимно уничтожаются, и результат делится на среднее число оборотов монеты. Следовательно, колебания спроса на деньги зависят: либо от изменений количества и цен товаров, либо от изменений в размерах и технике кредитного дела, либо от изменений в скорости обращения денег.

Допустим, что для периода в 1 неделю общая сумма цен продаваемых на рынке за наличные товаров составляет 1 миллион руб-

лей, сумма срочных платежей минус те, которые взаимно уничтожаются, — 1/2 миллиона, среднее число оборотов монеты — 1. Тогда цифра спроса на деньги равняется 1.500.000 рублей. На следующую неделю, благодаря возрастанию количества или повышению цены товаров, общая сумма их цен — 1,5 миллиона рублей, при неизменных остальных условиях. Лишние у. миллиона покупатели товаров принуждены вынуть из своих сундуков и заплатить продавцам — иным способом нельзя приобрести товаров. Предложение денег, т.-е. количество их в обращении, оказывается увеличенным на у, миллиона, а сокровище — на такую же сумму уменьшенным. Наоборот, если бы сумма цен товаров не увеличилась, а уменьшилась, тогда часть денег, вместо того, чтобы пойти в уплату за товары, оставалась бы в карманах владельцев, увеличивая собою денежное сокровище.

Точно так же обстоит дело при возрастании или понижении суммы срочных платежей. При этом техника кредита имеет большое значение. С развитием кредитных учреждений развивается «жирооборот», сущность

которого заключается в следующем. Отдельные предприятия держат свои деньги в банках на текущих счетах. Банки при этом выступают в качестве кассиров этих предприятий. Положим, что Иванов, имеющий деньги на текущем счете в данном банке, должен уплатить Петрову, имеющему текущий счет в том же банке, некоторую сумму денег. С этой целью Иванов делает заявление банку (пишет «чек»), чтобы он переписал соответствующую сумму с одного счета на другой. Таким образом, Иванов рассчитывается с Петровым без всякого посредства денег. Но разные лица могут хранить свои деньги в разных банках. В виду этого создаются особые учреждения, именуемые расчетными палатами, которые производят расчет между банками. В расчетных палатах сопоставляется сумма, которую данный банк должен уплатить, с суммой, которую он должен получить. Деньгами выплачивается лишь разница. Если нет кредитных учреждений, в которых сопоставляются и переводятся долги различных предприятий, то для кредитного рынка требуется больше денег: приходится деньгами распла-

чиваться отчасти и по таким долгам, которые взаимно уничтожились бы, если бы были одновременно приведены в известность и взаимно сопоставлены; сумма таких долгов увеличивает собой количество денег в обращении вместо того, чтобы перейти в сокровище.

Допустим теперь, что при неизменной сумме цен товаров — 1 миллион, и при неизменной сумме срочных платежей —  $1/2$  миллиона, среднее число оборотов монеты повысилось с 1 до 2: товары и деньги обращаются быстрее. Тогда рынок успевает вместо одного — два раза воспользоваться одной и той же суммой денег; капиталист, например, успевает за свою 1.000 рублей купить средства производства, затем вернуть ее из продажи своих товаров и вновь купить на нее средства производства, т.-е. вместо 2.000 обойтись одной тысячей рублей. Весь денежный рынок требует, следовательно, только 750.000 рублей, вместо прежних 1.500.000; лишние 750.000 остаются невынутыми из кармана их владельцев и увеличивают собой сокровище. При уменьшении скорости товаро-денежного обращения происходят противоположные яв-

ления, и часть сокровища переходит в сферу обращения.

Таким образом, при нормальном, обычном течении дел устанавливается соответствие между спросом и предложением денег. Сокровище играет роль резерва, откуда деньги приливают, в случае надобности, в область обращения, и куда отливает, в противоположном случае, их излишек.

С развитием капиталистического общества сумма денег, обращающихся на рынке, возрастала гораздо быстрее, чем сокровище; но и сокровище должно было увеличиваться, так как в противном случае оно, с течением времени, оказалось бы недостаточным для регулирования громадного денежного рынка в его колебаниях. Производство денег необходимо должно было возрасти. И действительно, еще самые первые шаги капитализма в Европе ознаменованы были небывалым привозом благородных металлов из новооткрытых стран, особенно Америки. Значение этого прилива денег, впрочем, ослаблялось до известной степени тем фактом, что стоимость денег, а стало быть и их покупательная



сила, понизилась по сравнению с средневековым миром; а это зависело от большей, чем прежде, легкости добывания денежных металлов, благодаря которой количество общественно-трудовой энергии, воплощенное в данной сумме денег, оказывалось значительно уменьшенным.

Дело не ограничилось тем, что в обращение была брошена масса благородных металлов. Спрос на деньги возрастал с громадной быстротой и с течением времени вызвал применение, кроме металлических денег, еще так-называемых *банковых билетов* или *банкнот*, которым соответствовали наши довоенные кредитные билеты.

Сущность банковых билетов, которые, наравне с металлическими деньгами, выполняют функцию средств обращения, лучше всего выясняется из истории их возникновения.

Как мы уже знаем, средние века отличались необыкновенным разнообразием монет. Едва ли не каждый феодал чеканил деньги по установленному им образцу. Это вносило чрезвычайную путаницу в денежное обращение, и далеко не всякий умел разбираться в

обращавшихся на рынке монетах. Распознавание денег — определение их достоинства — стало делом особых специалистов — средневековых «банкиров», главным занятием которых был обмен различных монет.

Купцы носили свои деньги к этим «банкирам», разменивали соответственно своим надобностям или же оставляли свои капиталы у них на хранение. В последнем случае банки условно выражали полученные ими вклады в какой-нибудь одной денежной единице и записывали соответствующую сумму за вкладчиком. Всякие новые взносы и выдачи отмечались, конечно, на счетах клиента, который уплачивал банкиру, исполнявшему обязанности его кассира, известное вознаграждение.

Такого рода банки раньше всего возникли в торговых городах Италии. На первых порах купец, желавший уплатить деньги своему кредитору, должен был лично явиться к банкиру, взять у него соответствующую сумму и передать ее по принадлежности. Если же кредитор хранил свои деньги у того же самого банкира, то должник делал распоряжение о

перечислении суммы, равной его долгу, на счета кредитора. Однако с течением времени эти операции значительно упростились. Банкиры стали выдавать своим клиентам особые депозитные квитанции, т.-е. удостоверения о приеме на хранение денег. Купцам уже не было надобности являться лично в банк. Для уплаты денег своим кредиторам они делали на квитанциях передаточные надписи, которые обеспечивали последним возможность в любое время получить у банкира металлические деньги. Поскольку банкиры пользовались доверием в среде купцов, лица, получавшие вместо денег депозитные квитанции или чеки, не спешили обменивать их в банке на металл, а хранили их у себя или пускали в дальнейший оборот.

Банкиры стали замечать, что значительная часть выдаваемых ими квитанций не предъявляется к размену на полноценные металлические деньги и что известная часть хранящихся у них вкладов лежит всегда неприкосновенной. Это побудило банкиров пускать в обращение, помимо депозитных квитанций, которые выдавались вкладчикам

и в точности соответствовали внесенным ими суммам, еще другие квитанции, не покрытые металлом. Опыт указывал банкиру, какая часть выпущенных им документов всегда остается в обращении и не предъявляется к обмену. Сообразуясь с этим, он получал возможность определять размер общей суммы необеспеченных металлической наличностью денежных знаков, которую он может выпустить в обращение, не рискуя отказаться от размена.

Указанная операция банков получила название *эмиссионной* операции, а выпускаемые ими денежные знаки — банковых билетов, банкнот или *разменных* бумажных денег.

С развитием капитализма эмиссионные банки приобрели огромное значение во всех передовых странах. Вместе с обменом возросла потребность в денежных знаках. Такие знаки выпускались в достаточном количестве эмиссионными банками. Последние уменьшали потребность в металлических деньгах и сберегали капиталистическому хозяйству те массы общественного труда, кото-

рые при отсутствии банкнот приходилось бы затрачивать на добычу благородных металлов.

В настоящее время эмиссионные банки либо находятся в руках государства (наш бывш. Государственный банк), либо в руках частных акционерных обществ (таковы, напр., Английский банк, Французский банк и т. д.). В последнем случае они подчинены строгому контролю государственной власти и носят полуофициальный характер.

Количество необходимых денежных знаков определяется, как мы видели, экономическими законами. Выпуск банкнот сверх этого количества создает в стране избыток денежных знаков. Если бы это были металлические деньги, то весь избыток вышел бы из обращения и образовал бы денежное сокровище; в обращении осталось бы количество, необходимое для потребностей обмена. При наличности банкнот и благородного металла, всякий предпочитает, конечно, хранить в качестве «сокровища» не банкноты, а золотые деньги. Поэтому всякое чрезмерное увеличение количества банкнот влечет за собой уве-

личение требований размена последних на золото. Эмиссионный банк при этом может очутиться в чрезвычайно тяжелом положении и дойти даже до банкротства. Чтобы избежать подобного рода явления, государство вводит деятельность эмиссионных банков в строго определенные рамки, устанавливаемые законом страны.

Ограничения выпуска банкнот в разных странах различны. В Австро-Венгрии, например,  $\frac{2}{3}$  находящихся в обращении банкнот должны быть покрыты золотой наличностью; если их общее количество превышает 200 миллионов гульденов, то государством взимается с излишка пяти-процентный налог. Тот же принцип положен в основу деятельности германского эмиссионного банка. У нас в России до войны действовала английская система. По закону 1897 года Государственный банк имел право выпускать кредитных билетов на сумму в 600 миллионов рублей под золотое обеспечение в 300 миллионов. Все, что выпускалось сверх 600 мил., должно было быть целиком покрыто золотом. Эмиссионное право Государственного

банка, право выпуска непокрытых золотом кредитных билетов (соответствующих банкнотам), измерялось, таким образом, 300 миллионов рублей.

Несмотря, однако, на законодательные ограничения выпуска банкнот, государство нередко использует эмиссионные банки в своих целях. Оно руководствуется при этом не потребностями обращения, а интересами своей казны. Выпуск банкнот играет для государства роль беспроцентного займа; оно печатает «кредитки» и оплачивает ими казенные заказы, государственную службу и т. д. Особенно часто государство прибегает к этой операции, когда оно ощущает острую нужду в деньгах, а обычных налоговых поступлений оказывается недостаточно. В таком положении государство бывает во время войны, революции и т. п. Но, выпуская чрезмерное количество банкнот, государство вызывает описанное выше явление. Количество банкнот, предъявляемых к размену на металл, все увеличивается, и государство вынуждается объявить о прекращении размена.

Силою закона оно заставляет граждан принимать *неразменные* «бумажные деньги», и само тоже принимает их в уплату податей, налогов и т. д. Банкнотное обращение при этих условиях превращается в *бумажно-денежное*. Такое превращение банкнот в неразменные бумажные деньги имело место почти во всех воюющих странах, в том числе и в России, где размен кредитных билетов на золото был прекращен законом 26-го июля 1914 года.

Рядом с неразменными бумажками золото в обращении не удерживается: оно или превращается в сокровище, или уходит за границу для уплаты за привозные товары. В сфере внутреннего обращения остаются одни бумажные деньги, но их обыкновенно бывает слишком много. Уйти из обращения им очень трудно: за границей их не принимают, а сокровище они довольно сомнительное, ненадежное. В результате количество бумажных денег оказывается выше потребностей обращения, и им приходится выполнять функцию, которая раньше выполнялась значительно меньшей суммой денежных зна-



ков. Это влечет за собой обесценение бумажных денег, и соответствующее повышение цен на товары.

Если в обращении, на ряду с бумажными деньгами, сохраняются металлические, то последние расцениваются выше. На металл, как говорят, устанавливается *лаж*. Это значит, что за металлическую денежную единицу уплачивают известную надбавку, или, наоборот, за неразменную бумажно-денежную единицу дают меньше ее номинальной стоимости. Случаи установления лажа в истории денежного обращения представляют далеко не редкое явление.

Особенно интересные факты дает в этом отношении Великая французская революция. В 1790 г. Национальное Собрание превратило свои ассигнаты (тип государственного займа) в бумажные деньги. Когда ассигнатов было сравнительно немного, их ценность мало отличалась от ценности металлических денег, но лишь только выпуск ассигнатов стал возрастать, как они начали стремительно обесцениваться. Так, в начале 1791 года, когда ассигнатов было меньше, чем на миллиард

франков (точнее ливров, — металлический ливр равнялся 80/81 теперешнего франка), за 100 франков ассигнатами давали 91 франк металлом; в январе 1793 года, когда количество ассигнатов было доведено почти до 3-х миллиардов, они обесценились до 51%. Дальнейший выпуск ассигнатов — в 1796 г. их количество дошло до 46 миллиардов — привел к их катастрофическому обесценению. В марте 1796 г. за 100 фр. ассигнатами давали 1/3 франка металлом, т.-е. в 300 раз меньше их номинальной стоимости. Дело доходило до того, что за телячью котлету платили 650 фр., за щуку 1.000 фр., за пирожное 50 фр. и т. д. — У нас в России обесценение ассигнаций, явившееся результатом их чрезмерного выпуска в конце XVIII и в первые десятилетия XIX столетия, доходило до 20 копеек серебром, при чем это обесценение, как и в предыдущем примере, шло параллельно росту количества ассигнаций.

Цена банкнот или бумажных денег, выраженная в металле, носит название *курса*. Внутри страны курс банкнот не подвержен колебаниям; на иностранном рынке эти коле-

бания ограничены весьма тесными пределами. В международной торговле расплата за товары производится обычно не металлическими деньгами, а *векселями*, т.-е. определенного рода долговыми расписками, составленными в узаконенной форме. Положим, русский торговец А отправил партию пшеницы английскому купцу С. Английский фабрикант Д продал на такую же сумму машины русскому В. Тогда В покупает у А вексель на англичанина С и посылает англичанину Д, который и получает с С по этому векселю. Пересылать денег вовсе не пришлось, а каждый получил свое; избегнуты издержки и риск двойной пересылки. Подобную же роль играют и банкноты (кредитные билеты), рассматриваемые на международном рынке, как обязательства той страны, которая их выпустила. Если сумма, которую данная страна должна уплатить другим странам в определенный промежуток времени (за привезенные товары, проценты по займам и т. д.), окажется больше той суммы, которую последние должны уплатить, ей, то на международном рынке образуется избыток векселей и банкнот

первой страны. Это влечет за собой увеличенное их предложение на иностранных рынках. Охотников покупать их находится мало, и они начинают обесцениваться. Но это обесценивание имеет известные пределы.

Положим, что в Германии образовался избыток русских векселей и кредитных билетов, что их больше той суммы, в которых нуждается Германия для покрытия своих текущих обязательств России. В этом случае спрос на наши векселя и кредитные билеты незначителен, и полной стоимости, из расчета, как это было до войны, 216 марок за 100 рублей, за них никто платить не будет. Курс рублей начнет понижаться. При этом он может дойти до такого уровня, когда собственник нашего кредитного билета предпочтет его не продавать, а отправить в Петербург и разменять на золотые рубли, которые всегда выражаются в одной и той же сумме германских золотых марок. Пересылка русского золота в Берлин, вместе с упаковкой и страховкой, стоила тогда 81 копейку со 100 рублей. Вычет из нормальной курсовой стоимости рубля 0,81% и дает тот предел, ниже ко-

торого курс разменных русских кредитных билетов в Берлине упасть не мог. Если бы в Германии оказался недостаток русских кредитных билетов, то изменение курса сложилось бы в пользу России, но выше нормального курс мог бы подняться только на 0,81%. Таким образом курсовые колебания русских кредитных билетов в Германии или германских банкнот в России были ограничены 1,62%, если считать колебания в сторону повышения и понижения. Из приведенного примера ясно, что курсовые колебания зависят от расстояния между странами. Разница между высшими и низшими курсами русских кредитных билетов измерялась в Англии 3 рубл. 61 коп. со 100 рубл., в Париже 4 рубл. 2 коп., в Нью-Йорке 9 рубл. 2 коп., и т. д.

Иначе обстоит вопрос с неразменными бумажными деньгами. Падение их курса не ограничено никакими пределами: курс неразменных бумажных денег, понижаясь под влиянием указанных выше экономических, а также политических причин, т.-е. недоверия к выпускающему их правительству), может падать много ниже их нор-

мальной курсовой стоимости.

Падение курса, естественно, вызывает повышение всех цен внутри страны, а повышение курса, наоборот, падение цен. Но колебания цен не сразу следуют за изменениями курса. Всего быстрее приспособляются к курсу цены тех товаров, которые производятся главным образом для вывоза, и тех, которые ввозятся из-за границы: это именно потому, что курс бумажек определяется прежде всего на заграничном рынке; на внутреннем денежном рынке он не может прямо определяться с точностью, так как там почти не обращаются металлические деньги, по которым устанавливается курс бумажных. Более медленно изменяются цены тех товаров, которые ввозятся или вывозятся только отчасти, а преимущественно производятся и потребляются внутри страны. Всего позже приходят в соответствие с высотой курса цены тех товаров, которые и производятся, и потребляются внутри страны. К числу таких товаров принадлежит и рабочая сила. Поэтому падение курса вообще невыгодно для рабочего класса: цены необходимых средств к жизни

ни повышаются быстрее, чем заработная плата; капиталисты никогда не спешат повысить ее сообразно с повышением цен на средства к жизни.

Неразменные бумажные деньги оказываются таким образом крайне неустойчивым мерилom ценности. Для менового хозяйства они чрезвычайно неудобны, потому что коммерческие расчеты становятся невозможными. Торговать при помощи рубля, который каждый день меняет свою ценность, то же, что мерить аршином, который то и дело меняет свою длину.

Чтобы избежать этого ненормального явления, все страны, переживавшие такое бумажно-денежное обращение, стремились к восстановлению металлического обращения и, следовательно, устойчивой денежной единицы. В первые десятилетия прошлого века русские ассигнации сильно упали в курсе, который притом непрерывно менялся. Когда дальнейшие выпуски ассигнаций были прекращены, курс стал более или менее устойчивым и колебался около 27 копеек серебром за ассигнационный рубль. Тогда решено было

произвести денежную реформу, которая была проведена рядом последовательных мер, принятых с 1839 г. по 1843 г. 3 руб. 50 коп. ассигнациями были приравнены 1 рублю серебром. Ассигнации в указанной пропорции стали размениваться на «кредитные билеты», т.е. банкноты, которые, в свою очередь, беспрепятственно разменивались на серебро. Денежное обращение было таким образом упорядочено, но ненадолго. Крымская война снова вызвала усиленный выпуск кредитных билетов, и правительство в 1858 г. вынуждено было прекратить обмен. В России опять воцарилось на долгое время бумажно-денежное обращение. Курс опять стал колебаться, и в 80-х годах падал почти до полтинника (когда угрожала война с Германией). В 90-х годах курс, благодаря ряду мер, твердо установился на 66–67 копейках золотом, т.е. на  $\frac{2}{3}$  нормальной стоимости. Тогда правительство приступило к реформе, которая была проведена несколько иначе, чем в 1839 — 43 гг. Вместо того, чтобы приравнять неразменный и кредитный рубль 66–67 копейкам, было уменьшено содержание золота в рубле на  $\frac{1}{3}$ ,



и кредитный рубль стал равен новому золотому рублю, т.-е. по существу 66,6 прежних золотых копеек. Старый рубль равнялся 26,136 долям, новый — 17,424 долям чистого золота.

Описанные методы приведения в соответствие одних денежных знаков с другими носят название *девальвации*.

Накануне мировой войны крупные воюющие страны все обладали устойчивой денежной системой, в основе которой лежало золото. Банкнотное обращение всюду действовало нормально. Война повлекла за собой во всех воюющих странах прекращение размена банкнот на золото и, следовательно, установление бумажно-денежного обращения. Выпуск бумажных денег достиг всюду колоссальных размеров; в России, например, количество денежных знаков увеличилось в 30–35 раз по сравнению с мирным временем. Установление бумажно-денежного обращения вызвало обесценение денег и было одной из главных причин роста дороговизны в воюющих странах и, в особенности, в России.

## 6. Распределение общественного продукта между различными капиталистическими классами

### а) Прибыль

С тех пор, как возник общественный класс торговцев, установилось особое выражение — «прибыль» — для обозначения его доли в общественном продукте, тогда как долю ремесленника, напр., обозначали словом «заработок». Различие этих терминов ясно указывает на то, что по воззрениям, господствующим среди общества, доход ремесленника является прямым результатом его труда, тогда как доход торговца не находится в такой зависимости от его труда. Принято думать, что торговец *ничего не производит*, так как продукт выходит из его рук в таком же виде, в каком был им приобретен; труд ремесленника, наоборот, производит очевидные изменения в материале, создает новый продукт.

Взгляд этот основывается на одной видимости явлений и вытекает из ошибочного суждения. Продукт нельзя считать законченным, если он не может быть потреблен там, где он произведен; перемещение его из одной

местности в другую или из одного хозяйства в другое есть необходимая заключительная операция «производства». В этом смысле труд торговца ничем не отличается от ремесленного труда; и поскольку прибыль определяется общественно-полезной затратой трудовой энергии со стороны торговца, постольку она есть настоящий заработок.

Но в том-то и дело, что доход купца отнюдь не сводится, вообще говоря, к одному торговому заработку. Купец с самого начала выступает в роли *торгового капиталиста*. Он подчиняет себе мелкие предприятия, и та прибыль, которую он из них извлекает, находится в зависимости не от количества выполняемого им общественно-полезного труда, а от размеров его капитала и его власти над производителями. Таким образом, в наибольшей своей части прибыль не есть заработок; и чем дальше, тем в большей степени действительный торговый заработок тонет в торговой «прибыли», оказывается ничтожным по сравнению с ней.

То же относится и к промышленному капиталисту: получаемая им прибыль не стоит

ни в каком соответствии с величиною тех затрат трудовой энергии, которых стоит ему его организаторская деятельность. Наоборот, параллельно с расширением предприятия, капиталист, обыкновенно, передает все большую часть своей работы наемным работникам и сокращает размеры своего организаторского труда; а прибыль в то же время возрастает.

В этом смысле обыденное противоположение капиталистической прибыли заработку вполне соответствует действительности.

Происхождение промышленной прибыли было выяснено в предыдущем: она возникает из прибавочной стоимости, т.-е. из прибавочного труда наемных работников. Прибыль торгового капитала в домашне-капиталистической системе также является результатом прибавочного труда мелких производителей, независимых только формально; разница между обоими случаями несущественная, и все более сглаживается по мере того, как торговый капитализм переходит в промышленный.

Исследуя вопрос о прибыли капиталиста, надо прежде всего принять во внимание, что норма прибавочной стоимости далеко не достаточная мера прибыли; норма эта выясняет только одну сторону дела — насколько невыгодно для работника быть исполнителем в чужом предприятии, но она не показывает другой стороны дела — насколько для капиталиста выгодно вести свое предприятие.

В предыдущем разбирался один пример капиталистического предприятия — производство ружья. Норма прибавочной стоимости была там 100%, потому что те 12,5 рублей, которые капиталист затратил на покупку рабочей силы, принесли ему 125 часов прибавочного труда, соответствующих 12,5 рублям. Но капиталист вложил в дело не один *переменный* капитал, а еще 50 рублей постоянно-го капитала — затрата на материалы и орудия. Он, по его расчету, получил 12,5 рублей прибыли на целых 62,5 рубля затраченного капитала, или 20% на капитал. Число процентов прибыли *на весь капитал* называется нормою прибыли.

Очевидно, что норма прибыли меньше нормы прибавочной стоимости, потому что норма прибавочной стоимости считается с одного переменного капитала, а норма прибыли — со всего капитала, и постоянного, и переменного. В приведенном примере, весь капитал в 5 раз больше переменного, и норма прибыли в 5 раз меньше нормы прибавочной стоимости.

У другого предпринимателя в дело затрачено, положим, сравнительно еще большее количество постоянного капитала, напр., целых 112,5 рублей на те же 12,5 рублей переменного. Тогда, при той же норме прибавочной стоимости, норма прибыли всего  $12,5 : 125$  т.-е. 10%. Следовательно, второе предприятие представляется менее выгодным, чем первое; и зависит это от того, что постоянно-го капитала вложено во втором предприятии значительно больше.

Вообще, при одинаковой норме прибавочной стоимости, норма прибыли тем ниже, чем меньше переменный капитал по сравнению с постоянным.

Иначе это выражают так: норма прибыли при данной норме прибавочной стоимости тем ниже, чем выше *органический состав капитала*. «Органическим составом» капитала называют отношение по стоимости между его постоянной и переменной частями; «выше» считается органический состав тогда, когда постоянная часть относительно больше, — и это потому, что процесс, развития, как будет дальше выяснено, ведет к возрастанию относительной величины постоянного капитала.

Весь предыдущий расчет представляет дело в очень упрощенном виде: речь идет в нем о норме прибыли только для *одного оборота* капитала. Капиталист купил однажды материалы и орудия, нанял рабочих, продал товар, и затраченный капитал вернулся с прибылью. В действительности дело происходит не так просто. Предприниматель не ограничивается одним оборотом своего капитала, а ведет дело в течение более или менее долгого времени. Выгодность своего предприятия он измеряет процентом прибыли за год. По мере надобности он покупает рабочую силу, ору-

дия, материалы; по мере возможности — он продает товар.

Его капитал делает целый ряд оборотов; притом обороты эти невозможно с точностью отделить один от другого. Предприниматель одновременно и продает изготовленный товар, и производит посредством купленной рабочей силы новый, и покупает все необходимое для дальнейшего производства. Денежный капитал затрачивается по частям и по частям возвращается, и далеко неравномерно.

Затрата на покупку рабочей силы возвращается капиталисту целиком при каждой продаже товара, который создан потреблением этой рабочей силы. Точно так же возвращается целиком при каждой продаже стоимость материалов, которые пошли на производство товара. Если, напр., капиталист продает 1.000 аршин ситцу, то он должен при этом выручить все, во что ему обошлись материалы и рабочая сила, потребленная при производстве данных 1.000 аршин (он должен, конечно, получить, сверх того, прибыль, но ее пока можно оставить в стороне).



Не то происходит с капиталом, затраченным на орудия: на мастерскую, станки, инструменты. Эта часть капитала не возвращается сразу при каждой продаже товара. Продавая 1.000 аршин ситцу, капиталист еще не получает в числе прочих денег ту сумму, которую он затратил на мастерскую, — напр., 100.000 рублей. И это вполне естественно: мастерская не уничтожилась, она стоит на своем месте и послужит еще, может быть, на много лет производства. Ее хватит, положим, на производство миллиона аршин ситцу: тогда в стоимость каждого аршина входит одна миллионная стоимость мастерской, и при продаже 1.000 аршин должна вернуться только  $1/1000$  затраченного на мастерскую капитала.

То же относится к инструментам: при продаже ситцу к капиталисту возвращается каждый раз только некоторая часть его затрат на станки, веретена, при помощи которых товар произведен. Если станка хватает на 100.000 аршин, то при продаже 1.000 аршин капиталист возвращает себе в денежной форме  $1/100$  стоимости станка, и т. д. Одно орудие служит

дольше, чем другое: мастерская, напр., 50 лет, станок — 5 лет. Та доля капитала, которая затрачена на мастерскую, возвращается мелкими частями, и вернется вся только через 50 лет; другими словами, продолжительность ее оборота — 50 лет. Для капитала, употребленного на покупку станка, полный оборот совершается всего в 5 лет. Капитал, потраченный на материалы и рабочую силу, оборачивается еще быстрее, напр., в 1 месяц.

Для капиталиста большое значение имеет отмеченное различие между двумя долями его капитала: одна — затраты на материал и рабочую силу — сразу возвращается к предпринимателю при каждой продаже товара; это — так называемый *оборотный капитал*; другая — затрата на орудия — по частям возвращается капиталисту; это — *основной капитал*. Основной капитал затрачивается при начале предприятия в сравнительно большом количестве сразу; оборотного же для ведения дела надо лишь столько, чтобы его хватало от одной продажи товара до другой; для расчетов предпринимателя такая разница очень важна.

Между основным и оборотным капиталом есть еще другие черты различия. Основной капитал за все время своего применения, пока не станет негодным, не изменяет формы: мастерская остается мастерской, топор — топором. Оборотный капитал при производстве меняет свою форму: пряжа переходит в ткань, уголь сгорает, — и то, и другое перестает существовать в прежнем виде; и рабочая сила, раз она потреблена, перестает быть капиталом, она не принадлежит более капиталисту, и он принужден снова покупать ее для дальнейшего производства.

Следует избегать смешения оборотного капитала с переменным и основного — с постоянным. Одно разделение капитала на части делается с точки зрения предпринимателя, другое — с точки зрения работника. Переменный капитал — стоимость рабочей силы — есть только часть оборотного, потому что в оборотном содержится еще стоимость материалов; постоянный же капитал больше основного, так как включает в себе эту самую стоимость материалов.



ставом капитала: роль машин по сравнению с ролью живой рабочей силы в нем незначительна. Второе предприятие В обладает средним, а третье С — высоким составом капитала: оно применяет усовершенствованные технические средства и при помощи сравнительно небольшого количества рабочих приводит в движение огромные по стоимости количества материалов, вспомогательных средств и т. д.

Допустим, что норма прибавочной стоимости в данном обществе равна 100% т.-е. что на этом уровне классу капиталистов удастся поддерживать эксплуатацию. Положим, далее, что во всех трех предприятиях затраченный капитал совершает годичный оборот, т.-е. что он в течение года переносит всю свою стоимость на производимый продукт, который в конце года распродается целиком в один прием. В действительности дело обстоит не так просто: основной капитал (строения и машины), как мы видели, «изнашивается», или переносит свою стоимость на изготовляемый при его посредстве продукт в продолжение не одного года, а целого ряда лет, и

при том разные части в различные периоды (в приведенном примере строения в 50 лет, станки в 5 лет); кроме того, продажа продукта в конце года, да еще целиком, встречается разве только в сельском хозяйстве, и то в виде исключения. Но все эти допущения лишь упрощают наш пример, а на наши выводы никакого влияния оказать не могут.

Далее, положим, что все три предприятия (А, В и С) обладают одинаковыми капиталами, равными 1 миллиону рублей, и что их переменные капиталы равны соответственно 240.000 руб., 150.000 руб. и 60.000 рублей.

Мы получим тогда следующую таблицу (числа выражают тысячи рублей или единицы труда):

Предприятие	Капитал			Прибавочная стоимость	Норма прибыли
	Переменный	Постоянный	Весь		
А	240	760	1000	240	24%
В	150	850	1000	150	15%
С	60	940	1000	60	6%
Всего	450	2550	3000	450	15%

Итак, предполагая, что товары продаются по их трудовой стоимости, мы видим, что нормы прибыли весьма различны в зависимости от органического состава капитала

данного предприятия: А дает 24% прибыли, В — 15%, С-6%.

Допустимо ли, однако, такое положение дел в действительности? Нет, потому что оно противоречит законам конкуренции, которые господствуют в капиталистическом обществе. Когда в действительности предприятия одной отрасли производства оказываются более выгодными, чем предприятия другой, тогда совершается переход капиталов из второй в первую: в первой происходит расширение производства, и предложение ее продуктов на рынке возрастает; во второй происходит сокращение производства, и предложение ее продуктов понижается; тогда понижаются цены в первой отрасли производства и повышаются во второй, а вместе с тем изменяется выгодность тех и других предприятий, их норма прибыли. Следовательно, в силу конкуренции, происходит перемещение цен в таком направлении, чтобы доходность понизилась для более выгодных предприятий. Годовой процент прибыли, таким образом, стремится *уравняться*, он стремится к норме прибыли на весь обществен-

ный капитал, к средней норме прибыли.

Если органический состав предприятия В совпадает с органическим составом всего общественного капитала, то 15% и будут той нормой прибыли, к которой стремится доходность всех капиталистических предприятий. Перелив капиталов из третьей отрасли промышленности в первую повлечет за собой падение цен ниже трудовой стоимости в А и подъем выше трудовой стоимости в С, и процесс этот будет продолжаться до тех пор, пока не установятся такие цены, которые дадут всем нашим предприятиям один и тот же процент прибыли, в нашем примере — 15%. А при 15-процентной норме прибыли все наши предприятия, обладающие одинаковым капиталом, дадут и одинаковую прибыль, именно 150.000 рублей. Сумма эта не совпадает с величиной прибавочной стоимости, созданной в рассматриваемых нами предприятиях: для А она будет меньше созданной в нем приточной стоимости на 90.000 рублей (240.000–150.000), для С — больше та 90.000 рублей (150.000–60.000), и только для В обе эти величины совпадут.



Представив полученные результаты в виде таблицы, мы получим (в тысячах рублей и единиц труда).

Предприятие	Весь капитал	Прибавочная стоимость	Норма прибыли	Прибыль	Трудовая стоимость всего продукта	Цена всего продукта	Прибыль больше или меньше прибавочной стоимости
A	1000	240	15%	150	1240	1150	-90
B	1000	150	15%	150	1150	1150	0
C	1000	60	15%	150	1060	1150	+90
Всего	3000	450	15%	450	3450	3450	0

Если мы предположим, что каждое из предприятий производит по 10.000 штук изготавливаемого в них товара, то трудовая стоимость и фактическая средняя цена единицы товара выразятся следующими цифрами:

	A	B	C
Трудовая стоимость .....	124 руб.	115 руб.	106 руб.
Цена .....	115 »	115 »	115 »
Больше или меньше .....	-9 руб.	0 руб.	+9 руб.

Итак, отдельный товар продается не по трудовой стоимости, а выше или ниже ее. То, что выигрывается на цене одних товаров, проигрывается на цене других. Только в общем и среднем, не для отдельного товара, а для всего общественного продукта цена вполне соответствует его трудовой стоимости.

Цены товаров, выравненные конкуренции-

ей по расчету средней прибыли, называются *ценами производства*.

Противники трудовой теории говорят, что если каждая цена производства может отклоняться от трудовой нормы, то вся теория падает, потому что эти отклонения должны неограниченно расти. Капиталист покупает для своего предприятия, в виде орудий и материалов, множество различных товаров, и все они, или почти все отклоняются от величины трудовой стоимости. Значит, в расчет издержек войдут уже эти измененные величины, и все их отклонения прибавятся одни к другим, да еще присоединится новое, зависящее от средней нормы прибыли. Увеличенное таким образом изменение цены войдет в расчеты других капиталистов, покупающих товар у первого, и увеличит отклонения их цен, и т. д. Средние трудовые величины теряют тогда, как-будто, всякое значение.

Ошибка здесь обнаружить легко, если примем во внимание, что капиталист продает свой товар прежде всего затем, чтобы продолжать производство в прежних или еще увеличенных размерах и, следовательно, на вы-

рученные деньги покупает, в первую очередь, орудия, материалы и рабочую силу для дальнейшего хода предприятия. Поэтому, если оставить в стороне прибыль, то можно сказать, что капиталист меняет свой товар на средства производства, а деньги — только минутный посредник в этом обмене. Это и есть *основной обмен* при капиталистическом производстве. Исследуем дело, приняв его во внимание.

Пусть на один оборот производства в предприятии тратится постоянного капитала  $C$ , в виде материалов и изношенной части орудий, количество, по трудовой стоимости равное 900 тысяч часов простого труда.

Переменный капитал  $V$ , заработная плата рабочих, т.-е., в сущности, те продукты, которые они купят на нее, и потребление которых поддерживает их рабочую силу на время данного оборота производства, составляет, положим, по трудовой стоимости 100.000 часов.

Итак, какова же будет трудовая стоимость произведенного товара? Очевидно, 900 тысяч, плюс 100 тысяч, плюс еще вся сумма прибавочного труда рабочих предприятия за этот

оборот производства; т.-е. 1 миллион часов плюс  $M$ , или прибавочная стоимость.

А за сколько он будет продан или, вернее, обменен? Товары, которые должны быть на него, через посредство денег, приобретены, это, конечно, опять средства производства для следующего оборота, т.-е. такое же количество материалов, какое было затрачено, и восстановление изношенной части орудий, что составляет опять трудовую стоимость 900 тысяч часов, плюс снова такое же количество рабочей силы — 100 тысяч часов, плюс еще все то, из-за чего, собственно, капиталист ведет дело: его предметы потребления и дополнительные средства производства, если он расширяет предприятие; или же, если пока не расширяет, то деньги, которые он накапливает для будущего. Все эти последние приобретения вместе составляют *реальную прибыль* капиталиста.

Что же оказывается? Произведенная трудовая стоимость равна миллиону часов, плюс  $M$  (прибав. стоимость); обменивается она на товары, стоимость которых тоже миллион часов, плюс то количество товаров, которое

образует прибыль капиталиста. И так же для всякого другого предприятия. Ясно, что отклонения от трудовой стоимости лежат только во второй части, т.-е. там, где прибавочная стоимость превращается в реальную прибыль; а в первой, главной части, образованной постоянным и переменным капиталом,  $C+V$ , отклонения нет.

Если противники трудовой теории этого не видят, то именно потому, что они останавливаются на *денежной* цене, не замечая, что деньги — только посредник в приобретении средств производства и потребления.

Надо еще прибавить, что основной товар капитализма — рабочая сила — нормально обменивается вообще по трудовой стоимости, без таких постоянных отклонений, которые зависят от нормы прибыли, а только со случайными и частными отклонениями. Дело в том, что она обменивается, при посредстве денег, именно на предметы потребления рабочих; а ее стоимость и есть, в то же время, трудовая стоимость этих средств потребления.

Продажа отдельных товаров не вполне по их стоимости есть особенность капиталистического производства. При хозяйстве меновом, но не капиталистическом, а мелко-буржуазном, — которое, впрочем, никогда не существовало в чистом виде, но к которому приближалось ремесленно-городское и, кое-где, вольно крестьянское хозяйство, — продавцом выступал непосредственный производитель; так или иначе, он должен был соотноситься при обмене со стоимостью продуктов, в противном случае отдельные хозяйства, как было показано, приходят в упадок и сокращают производство, и происходящие, в силу этого, изменения в спросе и предложении стремятся восстановить соответствие цен со стоимостями. Средняя рыночная цена товара тогда могла подходить к его стоимости.

Не то в капиталистическом обществе: товар продается не тем лицом, которое его произвело, а другим — капиталистом. Для капиталистов не является необходимостью обмен равных количеств общественно-трудовой энергии, для них важна *прибыль*. Процент

прибыли должен быть одинаков, хотя бы цена и уклонялась от стоимости; и процесс конкуренции действует таким образом, что предприятия, отличающиеся высоким органическим составом, получают, кроме своей прибавочной стоимости, еще прибавочную стоимость, созданную в предприятиях низкого органического состава. Совокупная прибавочная стоимость, созданная руками всего рабочего класса, приобретает, таким образом, характер добычи, которую отдельные капиталисты в ходе конкурентной борьбы делят между собой соответственно величине затраченных ими капиталов.

Все изложенное относительно годового процента прибыли относится не только к чисто промышленным, но так же к торговым и кредитным предприятиям. Как бы ни был незначителен переменный капитал таких предприятий, как бы ни была незначительна сумма действительно производимой в них прибавочной стоимости, они должны давать обычный годовой процент прибыли, или будут оставлены, как невыгодные, а капиталы перейдут в другие отрасли общественного

производства.

Впрочем, в различных отраслях производства могут удерживаться известные различия в высоте годового процента прибыли. Различия эти прежде всего зависят от того обстоятельства, что организаторская деятельность капиталиста в одних предприятиях представляется более сложной и трудной, в других — менее. Перелагая свою организаторскую деятельность на наемных рабочих, капиталист должен довольствоваться несколько уменьшенным процентом прибыли. По аналогичной причине и кредитный процент на капитал обыкновенно ниже обычной промышленной прибыли. Если в промышленном предприятии владелец денег получил бы в год на свои 100 рублей 7 рублей прибыли, то, отдавая эти 100 рублей займы промышленному капиталисту, он удовольствуется и 5-ю рублями, и зато избавится от массы хлопот, с которыми связано промышленное дело.

Другое условие, создающее различия в высоте прибыли, есть степень риска, соединенного с ведением дела. Чтобы было из-за чего



капиталисту итти на необычно большой риск, прибыль должна быть выше обычной. Особенно это легко видеть на примере кредитных предприятий. При обычных 7% промышленной прибыли кредитный капиталист согласится взять, напр., 5 на 100 лишь в том случае, если должник представит достаточный залог; если такого залога не найдется, для кредитора 5% уже недостаточное вознаграждение, так как он рискует совсем не получить обратно своих денег. Поэтому кредитор может взять в подобном случае 6, 8, 10% и даже более.

Наконец, третьей причиной, препятствующей уравниванию нормы прибыли, является степень технического закрепления капитала в предприятиях. На высоких ступенях развития капитализма все возрастающая часть капитала затрачивается на строения, машины и т. под. Основной капитал быстро растет по сравнению с оборотным (сырьем, вспомогательными материалами и заработной платой), и перенесение капиталов из одной отрасли в другую становится при этих условиях все более и более затруднительным. Сравним

два случая. Пусть какое-нибудь торговое предприятие, под влиянием конкуренции, начинает давать пониженный процент прибыли. Тогда собственник этого предприятия легко может реализовать весь свой оборотный капитал, — сбыть имеющиеся у него товары и распустить приказчиков — и продать элементы своего основного капитала — прилавки, полки и т. д. Вырученные деньги он может вложить в другую, более прибыльную отрасль промышленности. Не таково положение собственника металлургического завода. Если бы прибыль его предприятия понизилась, он не мог бы с такой легкостью, как торговец, извлечь свой капитал и перевести его в другое предприятие; он был бы принужден пользоваться пониженной нормой прибыли, пока отсутствие притока новых капиталов в его отрасль и увеличение спроса на производимые им товары не уравниют его прибыль со средней нормой.

Обычная норма годовой прибыли для данного общества определяется всей суммой его капиталов и всей суммой производимой за год прибавочной стоимости. Если сумма ка-

питалов — 1.000 миллионов, а прибавочная стоимость — 100 миллионов, средняя норма прибыли — 10%. Впрочем, здесь надо сделать поправку вот в каком смысле: часть прибавочной стоимости берет в виде податей и налогов государство, другую часть, как будет показано дальше, в виде ренты — землевладельцы. Пусть обе эти части составляют 30 миллионов. Тогда вся прибыль капиталистов 70 миллионов, средняя годовая норма 7%.

В эпоху мануфактур норма прибыли была очень высока, измерялась вообще десятками процентов (а при особенно благоприятных условиях доходила до 300–400%). Объяснить себе это приходится таким образом: пока труд остается ручным, затраты на рабочую силу, т.-е. переменный капитал, представляют очень значительную часть всего капитала, а так как прибыль создается переменным капиталом, то чем он больше, тем процент прибыли выше. Поэтому, хотя в мануфактурных предприятиях норма прибавочной стоимости и не очень высока, процент прибыли значителен.

Кроме того, пока мануфактур мало и конкуренция между ними слаба, а преобладает ремесленное, ручное производство, они находятся как бы в привилегированном положении: производительность труда в них выше, чем в ремесленных предприятиях, а продавать они могут по той же цене, что и ремесленники; следовательно, получают своего рода сверхприбыль.

Период машин характеризуется по отношению к прибыли капиталистов двумя особенностями: во-первых, постепенным уменьшением годового процента прибыли на капитал и, во-вторых, быстрым возрастанием ее общей суммы. Рассмотрим основные причины той и другой особенности.

Машина есть орудие труда, и ее стоимость входит в состав *постоянного капитала*. Между тем, машина заменяет работника-исполнителя и вытесняет, следовательно, часть рабочей силы: затраты на покупку рабочей силы уменьшаются, т.-е. уменьшается *переменный капитал*.

Таким образом, при введении каждой новой машины на место некоторой части пере-

менного капитала становится известное количество постоянного: рядом с возрастанием постоянного идет уменьшение переменного.

Если при введении машины производство очень быстро расширяется, то и переменный капитал может сам по себе не уменьшиться, а даже увеличиться: несмотря на машину, работников может понадобиться больше прежнего. Но постоянный капитал — затраты на машины и материалы — и в этом случае возрастает, очевидно, гораздо сильнее переменного, и *по сравнению* с постоянным переменный все-таки уменьшается, т.-е. представляет меньшую его часть, чем прежде. Например, до введения машины переменный капитал был 5.000 при 10.000 постоянного, т.-е.  $1/2$  постоянного, или  $1/3$  всего капитала; а при новых условиях переменного капитала оказывается 8.000 на 32.000 постоянного, т.-е.  $1/4$  постоянного или  $1/5$  всего капитала. Другими словами, взятый *абсолютно*, сам по себе, в отдельности, переменный капитал возрос, а *относительно* — взятый по сравнению с целым капиталом, — как часть целого капитала, — он уменьшился.

В общем, это относится и ко всякому прогрессу техники: если в известном производстве повышается производительность труда, то на данное количество постоянного капитала — орудий и материалов — требуется меньше живого труда, чем прежде, меньше рабочей силы, меньше переменного капитала. Но именно в машинном производстве, где повышение производительности труда происходит особенно быстро, данное явление выступает с особенной яркостью.

В английском бумагопрядильном производстве в начале XVIII века весь вложенный капитал состоял наполовину из постоянного и наполовину из переменного. Уже в 60-х годах XIX века постоянная часть капитала была  $\frac{7}{8}$ , а переменная только  $\frac{1}{8}$ , т.-е. относительно меньше прежнего в 4 раза, абсолютно же эта восьмая, благодаря росту всего капитала, была значительно больше прежней половины.

В предыдущем было выяснено, что прибавочная стоимость создается приложением рабочей силы, и что поэтому величина прибавочной стоимости зависит не от величины

капитала, а от величины переменной его части, на которую покупается рабочая сила.

Норма прибавочной стоимости показывает, сколько процентов составляет прибавочная стоимость на переменный капитал; норма прибыли показывает число процентов прибавочной стоимости на весь — и постоянный, и переменный капитал. Поэтому норма прибыли во столько раз меньше нормы прибавочной стоимости, во сколько раз переменный капитал меньше всего капитала.

При введении машин и вообще при развитии техники производства переменный капитал относительно уменьшается. Если норма прибавочной стоимости не изменяется, то норма прибыли должна понизиться.

Положим, норма прибавочной стоимости 100%, постоянный капитал 8.000, переменного 2.000 рублей, т.-е. первый составляет  $\frac{4}{5}$ , а второй  $\frac{1}{5}$  всего капитала. Тогда прибавочная стоимость равняется 2.000 рублей, и норма прибыли 20%.

Применение новых машин доводит постоянный капитал до 27.000, переменный, положим, 3.000, т.-е.  $\frac{9}{10}$  и  $\frac{1}{10}$ . Тогда прибавочная

стоимость 3.000, норма прибыли только 10%. Хотя переменный капитал и возрос абсолютно на 1.000, но относительно он вдвое уменьшился ( $1/10$  вместо  $1/5$ ), и норма прибыли уменьшилась вдвое.

Для упрощения расчетов здесь принято, что вся прибавочная стоимость превращается в прибыль капиталиста. В действительности это не так; но неточность тут незначительная и сущности дела нисколько не изменяет.

Возвращаемся к нашему примеру. Если бы предпринимателям удалось достигнуть того, чтобы норма прибавочной стоимости повысилась вдвое, т.-е. до 200%, то норма прибыли оказалась бы опять 20%, т.-е. уменьшения процента тогда бы не произошло. Таким образом у предпринимателей есть способ воспрепятствовать понижению процента прибыли, а именно увеличение нормы прибавочной стоимости, т.-е. усиление эксплуатации. И они пользуются этим способом (удлинение рабочего дня, увеличение интенсивности труда и т. д.).



Но, применяя эти приемы, капиталист имеет дело не с мертвой машиной, а с живым существом. Машина инертна: в зависимости от воли предпринимателя она может действовать непрерывно по 24 часа в сутки и с такой скоростью, какую только допускает ее устройство; при этом она изнашивается, станет негодной для производства в 4 раза скорее, чем если бы работала 12 часов и двигалась вдвое медленнее. Не таков организм человека; и усиление эксплуатации раньше или позже наталкивается на сопротивление со стороны рабочих, которое непрерывно возрастает и переходит в систематическую борьбу. Тогда относительное уменьшение переменного капитала, вытеснение его постоянным ведет к понижению процента прибыли, что и наблюдается в действительности.

Поэтому в странах с мало развитым капитализмом процент прибыли сравнительно высок: в России, напр., до войны, были не редкостью предприятия, дающие 25% на капитал, тогда как в Западной Европе 10% считались очень хорошей доходностью. Конечно, тут действуют и другие причины, но глав-

ной и основной остается относительное уменьшение переменного капитала.

Понижение процента прибыли еще не означает уменьшения абсолютной величины прибыли, ее суммы. Если получать 20% с капитала в 10.000. то это составит доход в 2.000; но всего 10% с капитала в 40.000 равняются целым 4.000. Вообще, прибыль увеличивается, если возрастание капитала идет быстрее, чем понижение процента.

В эпоху машин капиталистическое накопление идет с поражающей скоростью. Значительное накопление было необходимым условием машинного производства; но само машинное производство в своем необычайно быстром развитии вызывает весьма ускоренное накопление.

Несмотря на возрастающее потребление непродуцируемых классов, непрерывно увеличивается и та доля прибавочной стоимости, которая обращается в капитал, служащий для дальнейшего извлечения прибавочной стоимости из наемного труда. Накопление происходит гораздо быстрее, чем понижение процента прибыли, так что величина

прибыли не только возрастает, но возрастает притом быстрее, чем когда-либо прежде.

Считают, что в Германии «накоплялось» в начале нынешнего века ежегодно более одного миллиарда рублей, в Англии — около двух миллиардов. В Соединенных Штатах накопление шло еще быстрее: в 1840 году все национальное богатство исчислялось там в 3.700 миллионов долларов, в 1894 году — около 82 миллиардов (1 доллар = 1 руб. 96 коп. золотом), в настоящее время около 200 миллиардов.

В Англии и Ирландии цифра ежегодного дохода капиталистов и землевладельцев за период 1843–1883 г. увеличилась более чем вдвое — с 344 до 720 милл. фунтов стерлингов (1 фунт стерл. = 9,4 рубля). Наибольшая доля этого возрастания приходилась именно на прибыль предпринимателей.

Эти цифры дают некоторое понятие и о величине собственно прибыли, и о всей той массе прибавочной стоимости, которая ежегодно создается в странах машинного производства, а также и вообще о скорости развития общественных производительных сил.

Надо, впрочем, напомнить, что различия в денежной оценке национальных доходов и национальных богатств для различных периодов могут зависеть не от одного накопления, но отчасти также от понижения стоимости денег (вследствие повышения производительности труда, создающего деньги-товар). Такое понижение стоимости денег действительно происходило за последний период, но оно так мало, что лишь в слабой степени уменьшает значение приведенных цифр. Кроме того, это значение еще несколько ослабляется для цифр национального богатства возрастанием ценности того фиктивного капитала, который представляет из себя право частной собственности на землю (цена земли повышается благодаря повышению ренты).

## **б) Земельная рента**

**В** феодальную эпоху жизни человечества, когда *земледелие* представляло из себя основную и господствующую форму производства, *землевладение* было неразрывно связано с организаторской ролью в общественной борьбе с природой. Доход землевладельца фе-

одада (барщина и оброк) был необходимым следствием этой организаторской деятельности, и в то же время необходимым условием для того, чтобы землевладелец выполнял свою общественно-полезную роль.

Развитие менового хозяйства изменяет характер и значение землевладельческого дохода. По форме, изменение заключается в том, что доход начинает получаться не в натуральном виде, т.-е. не прямо в продуктах, а предварительно обращается в деньги. По существу, изменение заключается в том, что доход этот все менее связывается с организаторской производственной деятельностью землевладельца, так как, вовлеченный в систему меновых отношений, феодал все в большей степени избавляет себя от такой деятельности.

Это не значит, что доход землевладельца стал уменьшаться. Напротив, как было выяснено, именно под влиянием развивающегося обмена феодальная эксплуатация значительно усиливалась и породила сперва прикрепление крестьян к земле, а затем их обезземеление, полное или частичное.

Когда исчезают барщина и оброк, а зависимый крестьянин сменяется частью свободным мелким собственником-земледельцем, частью арендатором, тогда от феодально-организаторской роли почти ничего не остается. Впрочем, помещик не всегда отдает свою землю в аренду, а нередко при помощи наемных работников ведет на ней собственное хозяйство; но тип хозяйства и тогда вполне капиталистический, непохожий на феодальную организацию производства. Доход землевладельца становится аналогичен «прибыли» капиталиста: земля превращается в капитал, и из общей суммы прибавочной стоимости, производимой в данном обществе, владелец земли должен получить свою долю, как всякий другой капиталист. Только размеры этой доли определяются несколько иными условиями, чем для других капиталистов.

Развитие капиталистических форм землеустройства совершалось с известной постепенностью. Обломки феодальных отношений только в Англии исчезли в середине XVIII века, в прочих же европейских странах сохранились дольше: до конца XVIII века во Фран-

ции, до последнего времени — в Германии, Австрии и др. В России остатки феодально-крепостнических отношений сохранились до революции 1917 г., которая уничтожила помещичью собственность на землю.

Пережитки феодализма по форме весьма разнообразны для различных стран и эпох. Иногда они сводятся к натурально-хозяйственной аренде; сюда относится, во-первых, аренда за отработки, происшедшая из прежней барщины, во-вторых, половничество, сходное с феодальными оброчными отношениями (арендатор-половник отдает владельцу земли определенную часть своего продукта, всего чаще половину, нередко больше). Иногда, как, напр., в России, в силу особых исторических условий, среди развивающихся капиталистических отношений сохранились долгое время остатки крепостной общины: государство поддерживало общину в силу тех же причин, по которым раньше ее поддерживал феодал: в видах взыскания различных повинностей удобнее иметь дело с общиной, члены которой связаны круговой порукой, чем с отдельными хозяйствами.

Остатки прежних отношений экономическое развитие устраняет различными путями. Как было уже раньше указано, ради собственной выгоды помещик, с развитием денежного хозяйства, начинает переводить крестьянские повинности из натуральных в денежные, ради собственной выгоды заменяет потом в массе случаев зависимых наследственных арендаторов — вольными, и т. д. Там, где остатки прошлого сохраняются слишком долго, так что чувствительно стесняют развитие, они уничтожаются обыкновенно с помощью законодательных актов. Здесь не приходится рассматривать подробнее историю подобных изменений. Во всяком случае, они совершались всюду, где совершалось развитие менового общества.

Сущность ренты и законы ее изменений выступают всего яснее, если изучать их на развитых формах поземельных отношений капиталистического общества. Отношения менее законченные легче исследовать, уже основываясь на некотором знакомстве с более законченными.



Предприниматель, обладающий капиталом, желает организовать предприятие — промышленное, торговое, земледельческое — это безразлично. Никакое предприятие не может быть устроено вне пространства; следовательно, предпринимателю надо занять подходящий участок земли. Но в культурной, капиталистической стране нет земли без владельца, — землю надо купить или арендовать, потому что даром ее не уступят.

Итак, предприниматель покупает или арендует участок земли, положим, совершенно необработанной, не заключающей в себе ни атома человеческого труда — земли, которая не имеет стоимости. За что же, в таком случае, платит предприниматель? *За возможность приложения общественного труда на данном пространстве земли.* Тут обмен подчиняется не закону трудовой стоимости, а закону монополии. Если бы земля не была монополизирована, капиталисту не пришлось бы платить за участок земли, за возможность приложения на нем общественно-го труда. В уплате за простую возможность производственной деятельности нет ничего

необычного для капиталистических отношений: ведь и сам предприниматель получает прибыль на том основании, что дает работнику возможность участвовать в общественном производстве.

Форма уплаты — покупка или аренда — не имеет большого значения для данного вопроса. Пусть арендная плата за землю — 1.000 рублей; если землевладелец продает данный участок, то он берет за него такую сумму, которая без хлопот и риска давала бы ему годовой доход, равный 1.000 рублей. Если обычный кредитный процент составляет 4% в год, то покупная цена участка составит 25.000 рублей, потому что эта сумма приносит владельцу 1.000 рублей дохода с тем же удобством, как в форме ренты за землю. Вообще, покупная цена земли представляет из себя, как принято говорить, капитализированную ренту, т.-е. ренту, замененную капиталом, дающим равную ей кредитную прибыль. Затративши капитал на покупку земли, предприниматель относит эту затрату к необходимым издержкам предприятия и должен получать обычную прибыль на эту затрату; други-

ми словами, ставши землевладельцем, он должен впредь получать и ренту за землю.

Но с кого получает ренту предприниматель, который отдает ее землевладельцу, или берет себе, если земля принадлежит ему же? Очевидно, со своих покупателей, в цене продуктов. Таким образом, цена продукта, кроме обычных издержек производства и обычной прибыли, должна окупать еще ренту; иначе предприятие невыгодно для капиталиста. Положим, горнопромышленник затратил на орудия, материалы и рабочую силу 750.000 рублей, при чем произведено миллион пудов чугуна; обычная норма прибыли 10% в год, а рента за землю под рудником и заводскими строениями — 25.000 рублей; в таком случае продукт должен быть продан за  $750.000 + 75.000 + 25.000 =$  за 850.000 рублей, по 85 копеек за пуд, чтобы предприятие могло считаться доходным.

Так обстоит дело с точки зрения отдельного капиталиста, отдельного землевладельца. В каком виде представится оно с точки зрения всего общественного хозяйства?

Землевладелец желает, чтобы рента была возможно выше; капиталист же стремится платить за землю возможно меньше, — в этом состоит противоположность их интересов. Отсюда — борьба за ренту. Исход борьбы определяется, как всегда в подобных случаях, взаимным отношением сил, степенью власти землевладельца над капиталистом, и обратно. Если в стране есть много свободной земли, которую ее владельцы желают уступить под какие-нибудь предприятия, земледельческие или промышленные, то капиталисты находятся в благоприятных условиях борьбы: землевладельцы сильно в них нуждаются, конкурируют между собою на земельном рынке и не могут требовать большой ренты. Наоборот, если незанятой земли, пригодной для предпринимательских целей, осталось уже сравнительно немного, тогда капиталисты больше нуждаются в землевладельцах, сильнее конкурируют между собою и принуждены платить более высокую ренту.

При таких условиях, очевидно, по мере расширения производства и по мере уменьшения площади земли, не занятой капитали-

стическими предприятиями, но пригодной для этого, должна возрастая власть земельных монополистов над предпринимателями, должна повышаться рента. Предел этого повышения во всякий данный момент зависит от соотношения сил и интересов в борьбе. В самом деле, если землевладельцы известной страны начинают требовать чрезмерно высокой платы за землю, т.-е. слишком сильно урезают прибыль капиталистов, то капиталисты изыскивают средства перенести свои капиталы в другие страны, что и наблюдается нередко в действительности. Если же это средство неосуществимо, то должно произойти замедление в развитии производства, так как для капиталистов уменьшена возможность накопления; условия конкуренции станут особенно тягостны, так что крушение более мелких предпринимателей ускорится; их капиталы, объединившись в руках меньшего числа крупных капиталистов, представят из себя более значительную силу, чем прежде, потому что эта сила менее раздроблена; и землевладельцы, которые легче справлялись с более слабыми предпринима-

телями, принуждены будут идти на уступки перед более сильными.

Итак, общая сумма ренты, получаемой в данном обществе землевладельцами, зависит от следующих двух условий: во-первых, от общей суммы прибавочной стоимости, производимой в стране и подлежащей дележу между землевладельцами и предпринимателями; во-вторых, от исторически сложившегося соотношения сил обоих классов в борьбе за ренту и прибыль.

Первое условие определяется, очевидно, общим уровнем развития производства; но им же определяется и второе условие, как видно из того факта, что возрастание спроса на землю со стороны расширяющегося производства увеличивает власть землевладельцев над предпринимателями, а замена мелких предприятий крупными имеет обратное влияние.

Положим, общая сумма капитала страны — 400 миллиардов часов, что соответствует 40 миллиардам рублей; ежегодная сумма прибавочной стоимости — 40 миллиардов часов, в денежной форме 4 миллиарда рублей.

Из них: землевладельцы берут себе 1 миллиард рублей, предпринимателям остается миллиарда. Норма прибыли за год оказывается тогда 7,5% (3 млрд. на 40 млрд.); и «норма ренты» для всей страны 2,5% (1 млрд. на 40 млрд.); С развитием производства капитал возрастает, напр., до 100 млрд. рублей; прибавочная стоимость, положим, 9 миллиардов; из них землевладельцы, пользуясь возрастанием своей власти над капиталистами, которым труднее, чем прежде, находить для себя землю под предприятия, берут целых 3 млрд., оставляя предпринимателям 6 млрд.; норма прибыли 6%, величина ренты для всей страны 3%. Далее, производство еще возрастает: сумма капитала — 200 млрд. рублей, прибавочная стоимость 15 млрд.; но капиталистам удалось найти новое поле для приложения капиталов, напр., страна завела колонии, где много свободной дешевой земли, подходящей для земледельческих и промышленных предприятий. Тогда землевладельцы принуждены стать уступчивее; они берут уже меньше трети общей суммы прибав. стоим., именно млрд. рублей; прибыль — 11 млрд., норма прибы-

ли — 5,5%, на долю ренты — 2%.

Перейдем теперь к вопросу о том, каким образом распределяется общая сумма ренты между отдельными землевладельцами.

При этом надо принять во внимание неоднородность различных участков земли: на одних приложение труда более производительно, на других — менее производительно. Такое различие особенно ясно выступает в добывающей промышленности: в земледелии — благодаря неодинаковому плодородию земли — оказывается, что на одном участке урожай сам 5, а на другом, при равных затратах капитала и труда, сам 10; в горном деле — на одном участке руда более богатая металлом, на другом — менее, и т. д. Но и в обрабатывающей промышленности немалое значение имеет близость, напр., воды, необходимой для производства, или возможность применить движущую силу течения реки, ручья. Даже во всех решительно капиталистических предприятиях весьма важным, по отношению к производительности труда, является расстояние от рынков, где покупаются материалы и продаются произведенные товары,



а также наличность удобных или неудобных путей к этим рынкам. Ибо стоимость перевозки входит в стоимость продукту, и если перевозка стоит меньше труда, чем обыкновенно, то производительность труда в данном предприятии оказывается выше средней.

Итак, перед нами ряд однородных предприятий, положим, земледельческих, которые ведутся в неодинаковых природных условиях. На одном участке земли, при издержках на средства производства и рабочую силу, равных 10.000 рублей, получается 10.000 пудов хлеба, это — участок наихудшего качества; на другом, при тех же издержках, получается хлеба 15.000 пудов; на третьем, наилучшем по качеству, — 20.000 пудов. Обычный годовой процент прибыли, положим, — 5%. Предприниматель, который ведет хозяйство на худшем участке земли, должен получать свои 5%, т.-е. 500 рублей прибыли в год, иначе он счел бы предприятие невыгодным и постарался бы перенести свой капитал в другую область производства. Но так как земля не принадлежит ему и даром он ее получить не может, то он принужден еще, сверх того,

платить землевладельцу известную ренту, конечно, не очень большую, потому что участок хуже других: иначе предприниматель перенесет свой капитал в другую страну, находя, что издержки по перевозке товаров меньше излишка ренты. Пусть рента — 300 рублей. Итак, в цене продукта предпринимателю следует получить всего 10.800 рублей (10.000 рублей издержек производства, 500 рублей прибыли и 300 рублей ренты). Следовательно, пуд хлеба он должен продавать по 1 руб. 8 коп.; дешевле он продавать не может, — тогда ему пришлось бы бросать дело; продать дороже ему, вообще говоря, не удастся, — тогда его прибыль была бы выше обычной. Очевидно, в данном обществе рыночная цена хлеба и равняется приблизительно 1 руб. 8 коп. Если она ниже этой нормы, земледелие сокращается, и цена хлеба повышается, вследствие пониженного предложения; если она выше, — прибыль в земледелии больше обычной, капиталы стремятся в эту область, и землевладелец, пользуясь их конкуренцией, повышает ренту так, чтобы прибыль свелась к обычной, напр., берет себе

500 — 1.000 рублей.

Рента с наихудшего участка земли называется *абсолютной* рентой. Итак, обычная рыночная цена хлеба соответствует издержкам производства при наихудших природных условиях, в которых капиталисты еще ведут дело, плюс обычная прибыль, плюс абсолютная рента. Это, очевидно, относится не к одному хлебу, но и ко всем другим продуктам; при чем в обрабатывающей промышленности значение природных условий в наше время сравнительно менее велико, чем в земледелии с его отсталой техникой, с его сильной зависимостью от почвы, климата, с его потребностью в больших пространствах земли.

Рынок не делает никакого различия между продуктом, произведенным при худших и при лучших условиях: цена одна и та же, в нашем примере 1 руб. 8 коп.; 15.000 пудов хлеба, произведенных на втором участке, будут стало быть проданы за 16.200 руб., т.-е., сверх обычных издержек и прибыли, останется 5.700 руб., которые землевладелец и присвоит в виде ренты. Капиталисту из этих 5.700 руб. ничего не достанется — он получит

только свою обычную прибыль, по закону годовых норм прибыли: если бы рента оказалась ниже 5.700 руб., а прибыль больше 500 руб., то немедленно явились бы конкуренты — другие капиталисты, которые согласились бы на повышение ренты.

Итак, владелец второго участка, сверх 300 руб. абсолютной ренты, получает еще 5.400 руб., которые и составляют так называемую *дифференциальную* ренту. Для владельца третьего, самого лучшего участка, дифференциальная рента еще больше — 10.800 руб., как можно видеть из простого вычисления, подобного предыдущему.

Тут может явиться вопрос, не противоречит ли теории трудовой стоимости указанная связь между рыночной ценой и *худшими* природными условиями, в каких только ведется еще производство. В конечном счете цены определяются стоимостями, а стоимость есть *среднее* количество трудовой энергии, необходимое для производства продукта, следовательно, величина стоимости соответствует затратам труда при *средних* природных условиях, а не при худших; казалось бы,

и к средней рыночной цене должно относиться то же самое, т.-е. она должна соответствовать издержкам производства при *средних* природных условиях плюс прибыль, плюс абсолютная рента. Но противоречие здесь лишь кажущееся и легко устраняется анализом.

Стоимость товара распадается, как известно, на стоимость постоянного и переменного капитала и прибавочную стоимость. Цена, соответственно этому, должна разлагаться на *средние* издержки производства, среднюю прибыль и *среднюю* ренту (ибо общая сумма ренты и прибыли равна общей сумме прибавочной стоимости). У нас же цена разлагается иначе: вместо средних издержек производства взяты издержки производства на худшем, наименее удобном для данного рода предприятий участке земли, а вместо средней ренты взята абсолютная. Но нетрудно видеть, что *насколько издержки на худшей земле больше издержек на средней, настолько абсолютная рента меньше средней*, в которую, кроме абсолютной, входит еще *средняя дифференциальная рента*. Таким образом, две

формулы цены между собою совершенно тождественны. Проверим это на нашем числовом примере, считая второй участок за средний.

Производство 10.000 п. хлеба на худшем участке требует издержек постоянн. и перемен, капит. 10.000 руб.

5% прибыли .....	500 руб.
абсолютной ренты .....	300 »

---

Итого . . . . . 10.800 руб. по 1 руб. 8 коп. за пуд.

Средний участок равных размеров с худшим, при затрате 10.000 руб. постоянного и переменного капитала, дает 15.000 пуд., значит для сравнения с худшим надо брать участок в 1,5 раза меньше, с которого получается также 10.000 пудов; тогда оказывается:

издержки постоянного и	
переменного капитала . . . . .	6.666,6 руб. (в 1,5 раза мен. 10.000 руб.)
прибыль .....	5% 333,3 »
средняя рента .....	3.800 » (в 1,5 раза мен. 5.700 руб.)

---

Итого . . . . . 10.800 руб. по 1 руб. 8 коп. за пуд.

Дело в том, что при расчете для среднего участка издержек берется на 3.333,3 руб. меньше, прибыли на 166,6 руб. меньше, даже абсолютной ренты на 100 руб. меньше (200 руб. вместо 300 руб., потому что участок

берется в 1,5 раза меньше), но зато в цену входит отсутствующая для худших участков средняя дифференциальная рента — 3.600 руб., и результат получается один и тот же ( $3.333,3 + 166,6 + 100 = 3.600 = 0$ ).

Все эти расчеты применимы и ко всем другим товарам, с той только разницей, что в обрабатывающей промышленности рента имеет меньше значения, чем в земледелии: дифференциальная потому, что в земледелии более значительны колебания производительности труда, зависящие от естественных условий, а абсолютная — потому, что сельское хозяйство требует сравнительно больших участков земли.

Из этого расчета, между прочим, видно, в каком смысле цена определяется трудовой стоимостью в эпоху капитализма. Цена продукта определяется средними издержками постоянного и переменного капитала, плюс средний капиталистический доход (сумма средней прибыли и средней ренты). А средняя норма капиталистического дохода определяется отношением всей суммы прибавочной стоимости к трудовой стоимости всего

капитала страны. Таким образом, закон трудовой стоимости определяет цены косвенно, определяя норму капиталистического дохода, которая, в свою очередь, определяет цену при данных затратах постоянного и переменного капитала.

Особенно громадных размеров достигает дифференциальная рента в промышленных местностях и в городах, где приложение общественного труда совершается наиболее интенсивно, где близость рынка создает большое сбережение труда на перевозке и хранении товаров. В самом деле, пусть одна фабрика, производящая миллион пудов товару, находится в 1 версте от рынка, а другая, такая же — в 11 верстах; перевозка миллиона пудов на 10 верст представляет громадную затрату, и если первая фабрика избегает этой затраты, то при *обычной* величине прибыли первого фабриканта все сбережение уйдет в дифференциальную ренту для землевладельца — в уплату за возможность прилагать общественный труд при особенно благоприятных условиях. Впрочем, экономическая сила крупного капиталиста такова, что нередко он оттягива-



ет себе часть этой дифференциальной ренты — и тем легче побивает конкурентов.

Общий прогресс производства приводит, как было указано, к тому, что рента возрастает помимо всякого участия со стороны ее получателей: возрастает, вместе со спросом на землю для всякого рода предприятий, власть монополистов земли над предпринимателями.

При этом растет главным образом дифференциальная рента, особенно, когда вблизи каких-нибудь участков проводятся хорошие пути сообщения, сближающие эти участки с рынком, или когда на этих участках открываются новые природные богатства и т. п. [18]).

Так называемую арендную плату не следует прямо смешивать с рентой. Арендуются, по большей части, не голая, необработанная земля, а вместе с находящимися на ней строениями, вместе с улучшениями, произведенными в ней предыдущим трудом, нередко вместе с орудиями, скотом и т. п. Все это представляет из себя некоторый реальный капитал, который ссуживается арендатору и который должен приносить кредитору, т. е.

землевладельцу, обычный кредитный процент. Часть арендной платы представляет, следовательно, обычную прибыль на кредитный капитал землевладельца; эту часть надо вычесть из арендной платы, чтобы получить чистую ренту.

Рядом с развитыми формами капиталистического землевладения на ранних ступенях развития капитализма и даже позже в большей части стран сохраняются формы менее законченные, особенно в земледелии. К числу таких форм можно, пожалуй, отнести и те хозяйства, в которых землевладелец и капиталистический предприниматель совмещаются в одном лице, которое получает и ренту, и прибыль. Но на этом здесь нет надобности останавливаться: такое совмещение почти ничего не изменяет в общем ходе дела.

Очень часто роль арендатора играет не капиталист, а мелкий производитель, обходящийся вполне или почти без наемного труда, обыкновенно крестьянин-земледелец. В этом случае «прибыль» фермера очень легко сводится к нулю: мелкий арендатор не обладает силой капиталиста, он не может успешно бо-

роться с землевладельцем из-за арендной платы, и рента доводится до того уровня, при котором арендатору остаются только необходимые средства к жизни. В сущности, он тогда — наемный работник землевладельца, под маской самостоятельного арендатора. Под влиянием торгового капитала, который, со своей стороны, эксплуатирует мелкого арендатора, доля этого последнего падает иногда еще ниже, до такой степени, которая обуславливает вырождение производителя. Яркими примерами могут служить в этом отношении Ирландия и, в особенности, Россия. Русские крестьяне в огромном большинстве случаев обладали наделами, которых далеко не хватало для сколько-нибудь сносного существования. Это заставляло крестьян арендовать участки близ лежащих помещичьих земель, которые могли бы им давать дополнительный заработок. При таких условиях аренда имела кабальный характер. Помещик присваивал себе не только земельную ренту, но и прибыль крестьянина на затрачиваемый им незначительный, правда, капитал (на орудия, скотину и т. п.); мало того, в боль-

шинстве случаев он урезывал и значительную долю его дохода, соответствующего заработной плате. Статистические обследования кабальной (или «продовольственной») аренды в России показывают, что доход крестьянина, прибегающего к аренде дополнительного участка, меньше заработка наемного рабочего. Особенно резко выступал этот факт, когда крестьяне *вынуждены* были арендовать помещичью землю, отделяющую их надел от дороги, водопоя, пастбища и т. п.

В тех случаях, когда землевладелец и земледелец совмещаются в лице одного и того же крестьянина, дело сводится, на первый взгляд, к тому, что одно и то же лицо получает и заработную плату, и прибыль, и ренту. В действительности при этом прибыль обыкновенно весьма скоро переходит к торговому капиталисту — кулаку; а рента представляет, вообще, лишь незначительные размеры, потому что класс мелких земледельцев-собственников не имеет за собой такой значительной исторически сложившейся общественной силы, как класс крупных землевладельцев; а затем она тоже, большей частью,

рано или поздно, отбирается торговым или ростовщическим капиталом.

Теперь вернемся к общему вопросу: что же такое земельная рента? Это та доля прибавочной стоимости, которую капиталист уступает землевладельцу за возможность приложения общественного труда на данном пространстве земли. Возможность эксплуатации сил природы общественным трудом неограниченна: даже наиболее плодородная почва и притом в наиболее густо населенных странах далеко не вся обработана. Но общество не может беспрепятственно всем этим пользоваться: оно встречает сопротивление со стороны класса землевладельцев, и сопротивление это преодолевается с помощью ренты.

Рента имеет стремление непрерывно возрастать с развитием промышленной жизни. Обусловливается это тем, что промышленное развитие общества, увеличивая спрос на землю для всякого рода предприятий, увеличивает тем самым монопольную силу землевладельческого класса, его власть над остальным обществом и позволяет этому классу присваивать все более значительную часть

производимой прибавочной стоимости.

Таким образом, как бы быстро ни происходило возрастание прибыли капиталистов, рента возрастала еще быстрее. Однако, не без борьбы промышленно-торговая буржуазия подчинялась такому положению вещей. Она всеми силами противодействовала возрастанию ренты за землю, понижающему прибыль.

Борьба ренты и прибыли велась в самых разнообразных формах всюду, где встречались лицом к лицу интересы землевладельца и капиталиста. Ее простейшая форма — борьба капиталистического фермера с лэндлордом за арендную плату. Здесь все, чего фермер может достигнуть, — сохранение за собой обычной предпринимательской прибыли; но даже это не всегда ему удается: благодаря тому, что из земли трудно без убытков вынуть вложенный в нее капитал в виде строений, улучшений почвы и т. п., фермер иногда оказывается вынужден мириться с таким повышением арендной платы, которое ниже обычной нормы урезывает его прибыль.

Когда возрастание земледельческой ренты доводит хлебные цены в стране до чрезмерной высоты, повышая тем самым цену рабочей силы и еще более понижая прибыль, тогда для промышленно-торгового капитала становится выгодным и целесообразным бороться с рентой путем ввоза хлеба из других стран: в низко развитых земледельческих странах, где рента еще не успела достигнуть большой высоты, где производство хлеба обходится дешево благодаря дешевизне рабочих рук, цены на хлеб сравнительно низки, и ввоз этого дешевого хлеба в развитые страны с высокой рентой сильно урезывает ренту.

Против такого приема борьбы землевладельческий класс пускает в ход свою политическую силу, свое влияние на государство: добивается высоких, пошлин на привозимые земледельческие продукты, иногда — прямого запрещения их ввоза. Так, в Англии весьма долго держались «хлебные законы», допускавшие ввоз хлеба лишь в тех случаях, когда цена хлеба на внутреннем рынке достигала известной, весьма высокой нормы. Против политической силы, буржуазия могла пу-

стить в ход только подобную же силу; на этой почве разгорелась борьба капитала и землевладения, как целых более или менее сплоченных общественных классов. Английская буржуазия победила в этой борьбе и в 1846 году добилась свободного ввоза хлеба. В результате земледельческая рента была остановлена в своем возрастании, даже на время довольно сильно понизилась.

Этим не ограничился победоносный капитал в своем торжестве: он колонизовал обширные, в высшей степени плодородные, черноземные равнины Сев. и Южн. Америки, Австралии, Южной Африки, связал их с европейскими рынками посредством усовершенствованных путей сообщения и организовал эксплуатацию их плодородия при помощи весьма совершенных технических приемов, при чем важную роль сыграла земледельческая машина. Высокая производительность земледельческого труда в этих странах привела к наводнению мирового рынка дешевым хлебом. Это было страшным ударом для земледелия старых капиталистических стран; и так как прибыль, по закону стремле-



ния к равной годовой норме, резко изменить-ся не могла, то удар всего тяжелее отозвался на ренте этих стран: ее возрастание было так сильно замедлено, что далеко не могло идти наравне с возрастанием прибыли. Цифра земледельческой ренты в Англии даже несколько понизилась с 1843 года по 1893 (с 42.127.000 ф. стерл. до 41.682.000 ф. стерл.).

Но если европейские землевладельцы испытали понижение ренты, то новые землевладельцы черноземных стран стали за то получать громадную ренту, и суть дела не изменилась: общая сумма земледельческой ренты продолжала сильно возрастать. Понижение ренты было одной из главных причин той громадной задолженности европейского землевладения, которая развилась за последние десятки лет прошлого века. Другой важной причиной была потребность в улучшении земледельческой техники, возникшая из тяжелой конкуренции; на улучшение земли и способов производства требовались капиталы, и их землевладельцы должны были занимать. Задолженность эта привела к тому, что значительная часть ренты уплачивается в

виде процента за долг кредитным учреждениям, которые, таким образом, понемногу заменяют прежних получателей ренты.

Что касается до ренты не-земледельческой — с земли под строениями и т. п., то она и в Европе не испытала остановки в своем возрастании. В Англии, напр., за 50 лет — с 1843 по 1893 г. — она возросла, по меньшей мере, раза в 3. Особенно быстро увеличивается она в больших промышленно-торговых городах; по мере расширения города плата за наем зданий в центральных частях доходит до громадных размеров, и ее возрастание приходится именно на ренту, потому что прибыль на капитал, вложенный в постройку зданий, остается прежней. В отдельных случаях размеры подобной ренты становятся почти невероятны: в центральных частях самых больших капиталистических городов в роде Лондона, Чикаго, цена квадратной сажени земли измеряется десятками тысяч рублей.

В отличие от дифференциальной ренты, абсолютная является чистейшим пережитком феодальных отношений, результатом

экономического и политического господства класса землевладельцев над обществом. Она представляет собою вычет из совокупной прибавочной стоимости, который землевладельцы (лэндлорды, юнкера и т. д.) присваивают себе в силу факта владения землей и влияния на государственную власть. Поэтому вполне естественно, что буржуазия в борьбе за прибавочную стоимость стремилась, как мы видели, к уничтожению тех условий, которые давали землевладельцам возможность накладывать свою руку на часть прибавочной стоимости и тем самым уменьшать долю буржуазии. Крайней буржуазной мерой в этом направлении могла бы быть полная экспроприация ренты у класса землевладельцев; а средством для этого могла бы послужить национализация земли; государство затем сдавало бы ее в аренду за плату, соответствующую дифференциальной ренте. Так, в нашем примере с тремя участками арендатор второго участка платил бы государству 5.400 руб., вместо 5.700 руб. помещику; арендатор третьего — 10.500 руб.; арендатор первого ничего не платил бы, потому что абсолютная рента

совсем уничтожилась бы вместе с монополией частного землевладения. Вся дифференциальная рента получалась бы буржуазным государством, т.-е., организацией класса капиталистов, взятого в целом. Но эту реформу капитализм вряд ли успеет осуществить и не только вследствие сопротивления землевладельцев. Дело в том, что борьба буржуазии с пережитками феодализма все более ослабевает по мере усиления борьбы ее с пролетариатом: помещики — ценный союзник в этой последней борьбе; да к тому же национализация подрывала бы принцип частной собственности в сознании народных масс.

## **в) Заработная плата**

### **1. Форма заработной платы**

**С**тоимость рабочей силы рабочий получает в виде заработной платы.

В периоды натурально-хозяйственные наемный труд представляет редкое исключение. Работа странствующего ремесленника феодальных времен на дому у заказчика из принадлежащего заказчику материала имеет лишь внешнее сходство с наемным трудом; плата, которую получает такой ремесленник,

соответствует не стоимости его рабочей силы, а стоимости, вновь произведенной его трудом, — тут еще нет никакой эксплуатации, потому что ремесленник сам обладает орудиями производства и, по меньшей мере, так же легко может обойтись без всякого данного заказчика, как тот без него.

Впервые наемный труд начинает играть заметную роль в жизни тогда, когда в городах развивается цеховая организация ремесла. Подмастерья и ученики уже представляют из себя наемных работников мастера. Однако, до тех пор, пока сохраняются патриархальные отношения в пределах ремесленного хозяйства, пока роль подмастерья является только переходной ступенью к званию мастера, заработная плата подмастерья не строго определяется стоимостью рабочей силы, а бывает несколько выше ее; иначе подмастерье за время своей службы не мог бы скопить необходимых средств, чтобы устроить затем собственную мастерскую и собственное хозяйство. Но когда торговый капитал расстраивает прежнюю гармонию патриархально-ремесленных отношений и, эксплуатируя

мастера, заставляет его эксплуатировать подмастерьев, тогда уровень заработной платы в ремесле падает до уровня стоимости необходимых жизненных средств, до уровня стоимости рабочей силы.

Как было выяснено, торговый капитал только *формально* не превращает мелкого ремесленника и крестьянина в наемных работников; в действительности же, за их труд он оставляет им только стоимость рабочей силы, так что *по существу* их материальное положение не отличается от положения наемных работников.

Развитие промышленного капитала означает развитие наемного труда, который только с этого времени начинает играть крупную роль в производственной жизни общества. «Заработок» самостоятельного мелкого производителя все более вытесняется заработной платой производителя-пролетария.

Первичной формой заработной платы является *натуральная*, т.-е. плата продуктами, предметами потребления. Эта форма заработной платы интересна, между прочим, в том отношении, что стоимость рабочей силы вы-

ступает здесь с очевидностью, как стоимость производства необходимых средств к жизни.

Натуральная плата удерживается особенно долго в земледелии, что и понятно, так как его продукты как раз представляют значительную часть необходимых жизненных средств работника. В этой области производства она отчасти сохраняется даже при довольно развитом капитализме, но уже непременно в соединении с денежной платой. В такой же смешанной, но по преимуществу натуральной форме получал свою плату подмастерье Средних веков. И до сих пор еще в мелких предприятиях хозяева часто находят более выгодным, чтобы работник жил «на хозяйских харчах», и только часть платы получал деньгами.

С широким развитием обмена и денежного обращения, натуральная плата всюду исчезает. Денежная форма удобнее и для рабочего, которому она дает возможность по личному выбору покупать средства потребления, и для капиталиста, которого она избавляет от труда покупать средства потребления для рабочих.

При крупном капиталистическом производстве можно встретить нечто в роде смешанной платы, но в совершенно особенной форме: так называемая «система прижимки». Предприниматель устраивает при своем промышленном предприятии лавку и заставляет рабочих покупать в ней продукты; цены назначаются, конечно, такие, которые дают хорошую прибыль. «Система прижимки» позволяет капиталисту до крайности уменьшать действительную заработную плату, не прибегая к явному ее понижению. (Во многих странах, в том числе в России, законодательство делало попытки уничтожить эту систему или хотя бы ограничить ее применение. Но предприниматели зачастую находили средства обходить запрещения.)

Заработная плата рассчитывается по двум различным способам: или поденно, понедельно, помесечно, вообще — *повременно*, или сдельно — *поштучно*. По первому типу производилась обыкновенно расплата мастера с его подмастерьями. Второй в наибольшей степени исторически связан с домашне-капиталистической формой промышлен-



ности, где производитель и не мог получать своей платы иначе, как поштучно.

В эпоху промышленного капитализма оба способа встречаются рядом: капиталист выбирает тот из них, который в данном случае для него выгоднее; оба имеют свои удобства и свои неудобства для предпринимателя.

При повременной плате рабочий менее напрягает свои силы, бережет их; его труд менее интенсивен. В самом деле, как бы усиленно он ни тратил своей энергии, а за день он получит столько же.

Поштучная плата принуждает работника трудиться гораздо напряженнее, он старается сделать как можно больше, потому что это увеличивает его заработок. Но, благодаря поспешности работы, понижается качество продукта. Следовательно, повременная плата выгоднее для предпринимателя там, где особенное значение имеет качество товара.

Впрочем, и при сдельной плате предприниматель может, путем строгой браковки и штрафов, добиться постепенно большей тщательности в работе, высокого качества, продуктов. Далее, сдельная плата имеет то пре-

имущество для предпринимателя, что дает возможность мало-по-малу увеличивать прибыль получаемую от каждого рабочего. Это происходит так. В расчете на лишний заработок рабочие трудятся энергичнее и некоторое время действительно получают плату больше обычной. Но когда повышенная напряженность труда уже вошла у них в привычку, предприниматель понижает расценку, так что заработная плата спускается приблизительно до прежнего уровня. Чтобы увеличить заработок, работники должны опять повышать интенсивность труда; а затем вновь повторяется понижение расценки, и т. д.

При таких условиях естественно, что с развитием капитализма сдельная плата все более вытесняла повременную.

Чтобы заключить обзор форм заработной платы, приходится еще упомянуть о плате с участием в прибыли. Сверх повременной или сдельной платы, между работниками распределяется еще известная часть прибыли, напр., 5 — 10%. Применяется эта форма платы, главным образом, там, где особенно важно заинтересовать рабочих в качестве их ра-

боты, — напр., на мануфактурах музыкальных инструментов, или где желательно, в виду малочисленности в стране искусных и опытных работников данной специальности, привязать как можно теснее рабочих к данному предприятию. Ее значение заключается в том, что она затемняет противоречие классовых интересов рабочего и капиталиста.

Предприниматель отдает заработную плату *после* выполнения работы. Исключения из этого правила очень редки. Следовательно, рабочий, вообще говоря, ссужает капиталисту свою рабочую силу, отдает ее в кредит: она потребляется раньше, чем оплачивается.

Благодаря этому, приобретает для рабочего особенное значение срок расплаты — недельный, двухнедельный, месячный, и т. д. От одной получки до другой работник принужден обыкновенно жить в долг. Но лавочник, у которого он покупает предметы потребления, оказывает кредит не даром. Чем реже выдается плата, тем затруднительнее при таких условиях положение работника.

## **2. Величина заработной платы**

**В**опрос о высоте заработной платы представляет некоторые специальные трудности для исследования. Прежде всего следует рассмотреть, каким способом возможно производить сравнение величины заработной платы для различных местностей и периодов времени.

При натуральной форме платы такое сравнение является еще довольно легким: где работнику дают больше продуктов, там и плата выше (разумеется, если продукты одинаковые; в противном случае возможны только весьма приблизительные суждения).

При денежной форме платы затруднения возрастают. Если в одном месте работник получает вдвое больше денег, чем в другом, это еще не значит, что его действительная плата выше. Деньги не сами по себе важны для рабочего, а потому, что он покупает на них предметы потребления. Если в одной стране заработная плата 2 рубля, а в другой 1 рубль, но в первой стране все предметы потребления рабочих вдвое дороже, то действительная плата в обоих случаях должна считаться равной.

Таким образом, приходится различать номинальную, кажущуюся величину платы: столько-то рублей, копеек, — и реальную, действительную величину; чтобы составить себе понятие о реальной плате, надо выяснить, какое количество предметов потребления покупается на данную денежную плату: столько-то фунтов хлеба, мяса, столько-то аршин полотна и т. д.

Сравнивать прямо денежную плату можно только в одной и той же местности, в одно и то же время, иначе легко получаются грубые ошибки.

Это еще не все трудности. В суждении о высоте заработной платы необходимо принимать во внимание также длину рабочего дня и интенсивность труда, — вообще, количество затрат трудовой энергии. Если рабочие одной страны получают столько же за 10-часовой день, сколько рабочие другой страны за 12-часовой, то плату вторых следует, очевидно, признать ниже. Если рабочий день в обоих случаях равной длины, напр., 10 часов, но работа во втором случае интенсивнее, то уровень заработной платы для второй стра-

ны ниже.

В экономической литературе, благодаря всем указанным трудностям, нередко нескончаемые споры о том, повысилась или понизилась заработная плата там-то и за такой-то период времени.

Во всяком случае, заработная плата есть не что иное, как рыночная цена рабочей силы. Поэтому, в среднем, она приблизительно соответствует *стоимости* рабочей силы.

Как было изложено, стоимость рабочей силы есть стоимость удовлетворения привычных потребностей работника и его семьи. По этому поводу надо сделать еще некоторые пояснения.

1) В ряду привычных потребностей работника искусственно развитые имеют почти такое же влияние на стоимость рабочей силы и высоту платы, как естественные.

Наблюдения показали, что если где-нибудь заработная плата, в силу благоприятных условий, долго продержалась на повышенном уровне, там она уже редко возвращается к прежней величине или падает ниже ее. Рабочие упорно отстаивают повышенную пла-

ту, чтобы иметь возможность жить соответственно вновь приобретенным привычкам. Если же все-таки плата понижается, то нередко оказывается, что рабочий уменьшает потребление мяса, хлеба, лишь бы иметь возможность купить табак, вина, чаю, книг и т. д.

2) Когда говорится, что в стоимость рабочей силы входит стоимость удовлетворения потребностей семьи работника, то при этом подразумевается именно семья *среднего* размера.

Далее при этом предполагается, что в данном обществе из целой семьи продает свою рабочую силу, средним числом, один только человек, который и зарабатывает на всех членов семьи. Если же из семьи работает не один человек, а больше, то плата *всех вместе* работников должна, в среднем, быть достаточна для удовлетворения потребностей семьи.

В общем доля всего общественного продукта, достоящая рабочему классу, должна быть достаточна для того, чтобы рабочая сила могла *воспроизводиться*, чтобы к услугам капитала всегда было необходимое количе-

ство работников той или иной квалификации (токари, слесари, столяры и т. д.). Это значит, что заработной платы должно хватать для поддержания жизни рабочего и продления его рода. Ниже этого уровня она, в общем, быть не может, ибо в противоположном случае началось бы вымирание наемных рабочих, и капиталистической системе пришел бы конец. Что касается специально заработной платы квалифицированных рабочих, то и по отношению к ней применим тот же принцип. Устойчивое сокращение заработной платы рабочего, потратившего на обучение долгое время и нуждающегося в определенном уровне жизни, повлекло бы за собой ослабление и ухудшение качества его собственной рабочей силы и прекратило бы подготовку новых, подобных ему работников.

После этих замечаний о заработной плате вообще можно перейти к вопросу о заработной плате в эпоху мануфактур и в эпоху машин.

Труд остается даже в развитой мануфактуре все еще ручным, как и в ремесле. Поэтому личное искусство работника попрежнему



имеет большое значение.

Различные виды труда при техническом его разделении оказываются проще или сложнее, требуют большего или меньшего искусства и обучения. По сложности работы, по степени искусства и обучения рабочие мануфактур разделяются на разряды, для которых заработная плата неодинакова.

Низший разряд составляют так называемые чернорабочие или неискусные работники — представители «простого» труда для эпохи мануфактур. От них не требовалось никакого специального обучения, им поручались такие операции, которые может исполнить всякий. Они получали наименьшую плату, соответственно своим весьма низко развитым потребностям. Обезземеленные крестьяне, бродяги больших дорог, нищие — доставляли мануфактурам наибольшую часть контингента чернорабочих.

Искусные рабочие составляли своего рода аристократию и получали гораздо больше чернорабочих. Между ними существовало также разделение на более мелкие разряды по степени искусства и по размерам платы.

Источником искусных рабочих являлся первоначально класс разорившихся ремесленников, а также бывшие подмастерья.

Принимая во внимание, что заработная плата определяется стоимостью рабочей силы, т.-е. стоимостью удовлетворения жизненных потребностей работника, не трудно понять, что в эпоху мануфактур могли существовать крупные и постоянные различия в заработной плате: выполняя неодинаковую роль в производстве, затрачивая в процессе работы неодинаковое количество общественно-полезной трудовой энергии, различные разряды работников должны были иметь и различный уровень потребностей: недаром они различались даже по происхождению из более зажиточных и менее зажиточных общественных групп. Не почему отдельный капиталист считается с различным уровнем потребностей своих работников, почему он не сбавляет плату обученных до размеров платы чернорабочих? Ведь он не заботится о том, что обучение работника чего-нибудь стоило; а об интересах общества в целом он не размышляет.

Во-первых, само собой понятно, что обученные рабочие энергично отстаивают свой высокий уровень потребностей. В истории борьбы рабочих Англии не раз наблюдалось, что такие рабочие при чрезмерном понижении платы предпочитали переходить в чернорабочие, где плата еще ниже, но и затраты нервной энергии гораздо меньше. Во-вторых, в борьбе за плату они находятся в сравнительно благоприятных условиях, гораздо более благоприятных, чем необученные. Первых — меньше, конкуренция между ними слабее, заменить их труднее, словом — отношение спроса и предложения для них более выгодно, и капиталисту особенно трудно сбавлять их плату.

Насколько выгодным являлось в общем положение обученных рабочих по отношению к предпринимателям мануфактур, можно видеть из следующего соображения. Если несколько работников, выполняющих отдельную, необходимую в ряду других и требующую искусства операцию, отказываются работать, то, при невозможности немедленно заменить их новыми, хозяин зачастую оказы-

вається вынужден на время прекратить все производство или уступить. Спрос на искусных рабочих со стороны развивающегося мануфактурного производства был так значителен, что нередко они имели возможность предписывать условия хозяевам. Конечно, так было не всегда и не везде.

Во всяком случае, наиболее многочисленную часть пролетариата составляли чернорабочие и мало обученные работники. Выйдя из среды тех общественных классов, которые были угнетены и экономически обессилены до последней крайности, они лишь с чрезвычайной медленностью развивали свои потребности. Поэтому в веке XVI, XVII заработная плата стояла вообще низко. Еще в большей мере, чем к обрабатывающей промышленности, это относится к возникающему капиталистическому земледелию, где «искусного» труда вообще почти нет, а потребности трудящихся особенно неразвиты.

В предприятиях более отсталого типа, организованных по домашне-капиталистическому способу, уровень заработка производителей приблизительно такой же, как в ману-

фактурах, или еще ниже. Торговый капитал еще меньше заботится о производителе, чем промышленный, для которого изнуренный, вырождающийся рабочий слишком очевидно невыгоден.

Благоприятным условием для высоты заработной платы является в эпоху мануфактур тот факт, что женский и детский труд еще очень мало распространен: из всей семьи продает свою рабочую силу обыкновенно только один человек. Таким образом, продажа одной рабочей силы доставляет средства существования для целой семьи. Благодаря этому, женщина продолжает играть в семье ту же «натурально-хозяйственную» роль, что и раньше: она ограничивается ведением домашнего хозяйства.

Низкая заработная плата эпохи мануфактур соединяется обыкновенно с не особенно продолжительным рабочим днем и невысокой интенсивностью труда.

В начале периода мануфактур длина рабочего дня мало отличается от той, какая существовала для ремесленных подмастерьев в эпоху процветания ремесла — 9, 10 часов в

сутки; иногда она оказывается даже меньше этого. Один писатель XVII века горько жалуется на эгоизм и леность английских рабочих, которые, работая 4–5 дней в неделю по 8 часов, получают необходимые средства к жизни и совершенно не заботятся о том, чтобы трудиться побольше.

Для представителей сложного труда такая незначительная продолжительность рабочего времени объясняется главным образом их благоприятным положением на рынке труда. Для представителей простого труда дело зависело преимущественно от крайней неразвитости их потребностей: были слишком слабы побуждения добиваться большей платы путем более продолжительной работы. Теми же самыми причинами обуславливалась также сравнительно невысокая интенсивность труда.

Такое положение вещей заставляло законодательство того, времени принимать меры против излишней «лености» и «эгоизма» рабочих. Сюда прежде всего надо отнести строгие законы относительно «бродяг», т.-е. безработных, которые непременно должны были

куда-нибудь наниматься, если желали избежать жестоких наказаний от плетей до виселицы включительно. Этим способом массы бездомного люда дисциплинировались для того, чтобы стать пригодными для целей промышленного капитала и, увеличивая собою предложение труда, сделать менее строптивыми остальных. Но цель достигалась лишь в незначительной степени.

Далее, законом регламентировался рабочий день: устанавливалась его *наименьшая* длина. Напр., английские законы XVII века определяют ее в 11–12 часов и, в случае заключения договора на менее продолжительный рабочий день, подвергают штрафу и хозяина, и рабочего. На практике подобные законы выполнялись нестрого: нередко их обходили различными уловками, а то и прямо нарушали.

В более поздних стадиях периода мануфактур дело изменилось, и не в пользу рабочих. Продолжающееся обезземеление крестьян и упадок мелкого производства все более увеличивали численность пролетариата. Ни мануфактурное производство, ни остатки ре-

месла не в состоянии были дать достаточно заработка этой массе голодного люда. Конкуренция на рабочем рынке все более обострялась.

Тем не менее, длина рабочего дня возрастала лишь очень постепенно. Точные данные привести трудно; однако, следующий факт с убедительностью доказывает, что даже в самом конце мануфактурного периода рабочий день не отличался особенно большой продолжительностью. В 1770 году автор одного экономического исследования предлагает такой проект. Чтобы избавить Англию от всех безработных и праздношатающихся, следует устроить для них громадный рабочий дом, который был бы, по выражению автора проекта, настоящим «домом ужаса». заключенные должны там получать необходимые средства существования, и за это работать «целых 12 часов в сутки». Судя по тому, что для «дома ужаса» предлагался 12 часовой день, можно думать, что обычная длина рабочего дня была значительно меньше.

Так обстояло дело на первых ступенях развития капитализма.



Мануфактурное разделение труда породило раздробление рабочего класса на группы с различной высотой заработной платы, соответственно различной сложности исполняемого труда, различному обучению и искусству работников. Одного рабочего класса, благодаря этому, не было, а существовало множество классов рабочих, находившихся в довольно несходных материальных условиях жизни.

Устраняя мануфактурное разложение труда, заменяя его специализацией машин, машинное производство стремится устранить и прежние различия в заработной плате, стремится уравнивать ее для всех работников. Если, благодаря машине, все более сходною становится производственная роль различных работников, то необходимо должно становиться сходным и их материальное положение.

Для работы при машине требуется так мало обучения, что всякий может пройти его в сравнительно короткое время. Все прежние разряды рабочих постепенно сводятся к одному, который во многом подходит к чернорабочим. Главная разница та, что работник при

машине должен непременно обладать некоторым общим развитием, некоторой интеллигентностью: иначе рискованно и невыгодно было бы поручать ему машину, сложный механизм которой надо хоть сколько-нибудь понимать, чтобы всегда целесообразно управлять им. И чем машина автоматичнее, чем менее она требует от работника прямого физического вмешательства в ее работу, тем больше она требует от него чисто психической работы — напряженного внимания, соединенного с сознательным отношением к делу, с пониманием смысла и назначения различных частей механизма, их взаимной связи в работе.

Таким образом, подобно ручному труду чернорабочих, труд работников при машине превращается в *простой* труд, т.-е., требующий наименьшей суммы обучения и развития, при какой возможно участие в общественном производстве. Но в эту наименьшую сумму входит некоторая общая интеллигентность работника, и чем дальше, тем более значительная.

С большей интеллигентностью необходимо связан более высокий уровень потребностей, а, следовательно, — и более высокая заработная плата. Таким образом, хотя каждый капиталист стремится возможно больше понижать заработную плату, но *потребности производства* заставляют его мириться с фактическим ее повышением: если бы даже ему и удавалось временно преодолевать стремление рабочих к такому повышению, подавлять их требования, то сами они, при недостаточном удовлетворении их повышенных потребностей, оказались бы мало приспособленными к работе с машиной, а это было бы невыгодно и для него.

Кроме представителей «простого машинного» труда, в производстве, как было указано, продолжает принимать участие также особая группа представителей сложного труда — интеллигентно-технический персонал: ученые механики, технологи, химики, специалисты по общей организации предприятий — директора, бухгалтеры и т. д. Этот сравнительно немногочисленный слой, по своей заработной плате, значительно отлича-

ется от простых рабочих. Как средняя группа между предпринимателями и рабочими, он при развитии капитализма не может, вообще причисляться к *рабочему классу*[19].

Уже в мануфактурный период капитализма женский и детский труд применяется в производстве, но только в весьма небольших размерах. Для ручного труда мануфактуры нужна в большинстве случаев такая физическая сила, какой не обладают женщины и дети, — сила взрослых мужчин. Поэтому, в эпоху мануфактур женщины и дети редко оказывали конкуренцию мужчинам продажей своей рабочей силы[20].

При машинном производстве ручного труда мало, большая часть работ не требует физической силы взрослого человека. Поэтому работа женщин и подростков начинает находить все больше применения; а там, где не требуется не только физической, но и психической силы взрослого человека, там выступает на сцену труд детей. В массе случаев для капиталиста является уже выгодным заменить взрослых мужчин более дешевыми, хотя и более слабыми работниками.

В результате — конкуренция между рабочими усиливается, благодаря появлению на рынке массы новых рабочих сил. Заработная плата падает тем сильнее, чем более возрастает применение женского и детского труда. Не трудно выяснить, где лежит та норма, к которой стремится плата в своем понижении. По закону стоимости заработная плата должна соответствовать цене обычных средств потребления рабочей семьи; но теперь это заработная плата не одного мужчины, как было раньше, а вместе всех продающих свою рабочую силу членов семьи. Как прежде, так и теперь семья получает, в среднем, необходимые средства существования; разница лишь та, что в капиталистическом производстве принимает участие уже не один глава семьи, но также и его жена и дети.

Размеры применения женского и детского труда возрастают с развитием капитала. В России, стране только с недавних пор капиталистической, женщины на фабриках в начале XX века составляли немного более  $1/4$ , подростки около  $1/12$ , дети около  $1/40$  всех рабо-

тающих; специально же в прядильно-ткацкой промышленности, где женский труд применяется очень широко, женщины составляли около  $2/5$  общего числа рабочих. В старой, капиталистической стране — Англии отношение уже иное; так, в прядильно-ткацкой промышленности мужчины там составляли немного более четверти, женщины больше половины, подростки около  $1/12$  и почти столько же дети до 13 лет.

Разница в заработной плате мужчин, женщин и детей довольно значительна. Так, на фабриках и заводах московского района средняя плата мужчины была в 2 раза больше платы женщины и в 3 раза больше платы ребенка. Различия эти только отчасти зависят от меньшей способности женщин и детей к работе. Если сравнить плату за совершенно одинаковое количество работы, то оказывается, что мужчина все-таки получит больше, женщина меньше, ребенок еще меньше. Причина заключается в том, что на рабочем рынке женщины и дети в меньшей степени способны отстаивать себя, что они в общем менее сознательны и менее энергично борются

за свои интересы.

Социальные результаты женского и детского труда весьма сложны и имеют частью отрицательный, частью положительный характер.

Усилившаяся конкуренция между рабочими ставит каждого из них в большую, чем прежде, зависимость от предпринимателя; рабочего становится легче заменить, в нем меньше нуждаются, чем прежде. Число безработных увеличивается.

Для женщин и особенно для детей фабричная работа означает, в большинстве случаев, преждевременное истощение организма; это истощение нередко доходит до такой степени, что влечет за собою настоящее вырождение рабочих.

Работа беременных женщин дурно отзывается на здоровье их будущих детей: дети рождаются слабыми, имеют вид недоношенных и подвержены усиленной смертности. К тому же у работницы матери слишком мало времени для ухода за ребенком.

Несколько подростки — иногда уже с 6–8 лет, если этому не препятствуют законы —

ребенок сам нанимается на фабрику. О физической слабости таких детей свидетельствуют не только фабричные инспектора, но и сами предприниматели. (В Англии до издания фабричных законов восьмилетние дети работали на фабриках часов по 14 в сутки.)

Продолжительный фабричный труд не только изнуряет тело детей, он еще убивает в корне их умственные силы, делает детей тупыми, одичалыми, неспособными к развитию, иногда доводит прямо до идиотизма. Из таких детей вырастают люди, лишенные всякой самостоятельности, всякой нравственной энергии, существа безответные и беспомощные, непригодные ни на что, кроме пассивного орудия в чужих руках.

Совместная ночная работа мужчин, женщин и детей является для рабочего класса опасным источником половой развращенности.

Фабричный труд женщины и детей разрушает рабочую семью, отчуждая жену от мужа, мать от детей. С этим связана масса таких страданий, каких не знали предыдущие эпохи жизни человечества.



Но в то же время женщина выходит из прежнего рабского положения в семье. Становясь самостоятельной работницей, приобретая, таким образом, экономическую независимость, она постепенно достигает фактической равноправности с мужем. Положение детей в семье также становится менее бесправным.

Основное же значение женского и детского труда заключается в том возрастании производительных сил общества, которое достигается более полным участием женщин и детей в общей системе сотрудничества. Из этого вытекают отмеченные *положительные* результаты применения женского и детского труда; результаты же *отрицательные* вытекают только из современной капиталистической формы этого применения и не являются необходимыми при всяких общественных условиях, — напр., могут чрезвычайно ослабляться даже соответственно направленным фабричным законодательством; тем более необязательны они при коренном переустройстве общества.

### 3. Резервная армия капитализма

**Ж**енский и детский труд еще далеко не главная причина, вызывающая увеличение числа безработных. Более существенная причина — то быстрое повышение производительности труда, которое достигается при помощи машин и делает многих рабочих лишними для капиталистического производства, устраняет их от производственной деятельности. Этим путем создается такая масса безработных, какой не могло быть в предыдущие периоды общественного развития.

В общей системе капиталистических отношений и эта часть рабочего класса не лишена производственного значения. Она служит *резервом* для потребности производства в рабочей силе. Когда благоприятные условия рынка побуждают предпринимателей расширить производство, тогда эта резервная армия промышленности является к их услугам, так что в рабочей силе недостатка не оказывается.

Расширяясь, производство привлекает некоторую часть резерва, и он временно уменьшается. Но развитие техники или суже-

ние рынка снова делает излишнею в производстве некоторую часть прежде занятых рабочих. (Особенно сильно действуют в этом направлении кризисы производства, о которых придется говорить в последующем.) Появление новых машин, вызывая быстрое увеличение резерва, обуславливает затем его постепенное уменьшение. Машина понижает цену товаров, так что они становятся доступными для более широкого круга покупателей; расширение спроса позволяет расширить производство; соответственно этому, вытесненные машиной рабочие руки вновь находят место в производстве. Однако, резервная армия далеко не всегда возвращается полностью к своим занятиям: нередко уменьшение числа занятых рабочих оказывается не временным, а постоянным. Так, напр., в Англии за период 1830 — 45 года, несмотря на расширение хлопчатобумажного производства на 142%, число занятых в нем рабочих уменьшилось на 4%.

В общем, с прогрессом машинного производства резерв возрастает. Своей конкуренцией с занятыми рабочими он тяжело давит

на высоту заработной платы. Развитие путей сообщения стремится предоставить резервную армию каждой отдельной страны, даже всех стран вместе, к услугам каждого отдельного предпринимателя, так что безработица в одних местностях влияет на рабочий рынок других.

Кроме собственно рабочих, быстрый прогресс техники вытесняет из производства также самостоятельных мелких производителей, которые жили ручным трудом и не могут конкурировать с машинами. В странах технически отсталых, быстро, а не постепенно вводящих машины, или сразу становящихся рынками для машинного производства более развитых стран, этим путем создается в короткое время громадный «резерв» для крупной промышленности, из которого большая часть вымирает раньше, чем действительно понадобится капиталу. Такое влияние имели, напр., в Ост-Индии в 30-х годах английские хлопчатобумажные машины. Если же есть возможность, вновь созданная безработная армия отправляется искать работы в более развитые капиталистические

страны. Так, разоренные силою европейского и нарождающегося китайского капитала мелкие китайские производители массами появляются на западном берегу Америки. Их конкуренция оказывает угнетающее действие на местный рабочий рынок, тем более, что при крайне низком уровне потребностей они за невероятно дешевую цену продают свою рабочую силу. Все это относится не только к целым экономически отсталым странам, как Китай, попадающим в сферу действия европейского капитала; это относится также к экономически отсталым частям отдельных капиталистических обществ. По мере того, как промышленное развитие захватывает такие отсталые области — обезземеливает крестьян, разоряет кустарей и ремесленников, — оттуда возникает наплыв рабочей силы в промышленные центры, на рабочий рынок крупного производства. Так было и в России. На фабриках и заводах нередко возникали столкновения между коренными рабочими и пришлыми из крестьян, благодаря тому, что эти последние сбивали плату.

Некоторое понятие о современных размерах промышленного резерва и его колебаниях могут дать следующие цифры. В 1856 году в Англии, по официальным спискам, насчитывалось 880.000 лиц, пользующихся общественной милостыней из налога для бедных. В 1863 — 64 году, вследствие кризиса в хлопчатобумажной промышленности, число это дошло до 1.080.000. Это еще не полные цифры безработицы: далеко не всякий нуждающийся решится прибегнуть к общественной благотворительности; многих удерживает чувство собственного достоинства; особенно, когда человек принадлежит к резервной армии лишь наполовину, т.-е. не совсем лишился работы, а только имеет ее недостаточно. Для начала нынешнего века цифра безработного населения Англии определялась наиболее компетентными исследователями в 1 миллион летом и в 1.750.000 зимою, *не считая* тех, которые живут всецело на счет общественной благотворительности. Для Германии же в конце 1895 г., т.-е. в эпоху чрезвычайно быстрого развития промышленности, официальные данные насчитывали 771.000 безра-

ботных. Данные по статистике безработных за более или менее продолжительные периоды имеются только для Англии и Франции, но и те касаются лишь организованных рабочих, получающих в случае безработицы поддержку от своих союзов. Эти данные показывают, что в Англии безработные за 19 лет (1888–1906 г.) составляли в среднем 4,4% общего числа рабочих, входящих в союзы, при чем эта цифра лишь в одном году спускается до 2,1%, но зато в другие подымается до 7,5%. Не менее показательными являются данные для Франции за 12 лет (1895–1906 г.г.), охватывающие, правда, еще меньшее количество рабочих, чем в Англии. Среднее число безработных составляло здесь за указанный период 8,2%. Но эти цифры, конечно, явно преуменьшенные, потому что рабочие, которых они касаются, были организованы и, следовательно, меньше остальных подвержены безработице.

В странах отсталых, быстро вводящих крупное капиталистическое производство, как Россия, цифры резервной армии должны быть относительно не меньше, если не боль-

ше, чем в странах развитых. Но для первых гораздо труднее сделать подсчет, потому что преобладает скрытая форма безработицы. Крестьянин, принужденный оставить подсобные промыслы и потому имеющий производительную работу только во время земледельческого сезона, — кустарь, сокращающий производство вследствие уменьшения спроса со стороны торгового капитала, — принадлежат в известной мере к производственно-излишнему при данных условиях населению, хотя, по внешности, остаются самостоятельными мелкими производителями.

Безработная часть рабочего класса представляет из себя наиболее чистую форму *относительного перенаселения*.

Средства существования капиталистического резерва разнообразны и неустойчивы: прежние трудовые сбережения, общественная благотворительность, воровство, проституция и т. д. При этом, вообще, и речи не может быть о полном удовлетворении потребностей: голод, холод, нужда, вплоть до смерти от истощения.



#### 4. Рабочие организации

При существовании промышленного резерва условия рыночной конкуренции становятся в особенно сильной степени неравными для капиталиста и рабочего. Среди рабочих, естественно, возникает стремление хоть сколько-нибудь ослабить результаты этого неравенства условий.

Единственный способ уменьшить невыгоды, возникающие из чрезмерной конкуренции, это уменьшить самую конкуренцию. На такой путь и вступил рабочий класс. Стали возникать и развиваться различных типов *промышленные организации рабочих*.

Явления этого не знала мануфактурная эпоха капитализма с ее крайним разъединением рабочего класса, возникающим из мануфактурного разделения труда. Устраняя это разделение, делая все более сходною производительную роль различных работников, уравнивая заработную плату, машинное производство создает почву для ассоциаций. Объединяя массы людей в одной мастерской, за одним делом, которое ведется по строго определенным правилам, промышленный

капитализм приучает работников к единению, воспитывает в них дух дисциплины — необходимая предпосылка для прочности и практического успеха каких бы то ни было организаций.

Таковы основные экономические условия, благодаря которым стало возможным возникновение и развитие современных рабочих организаций различного типа (профессиональные союзы или трэд-юнионы, политические союзы, производительные, потребительные товарищества и проч.).

Раньше всего профессиональные союзы стали складываться в Англии — стране, в которой раньше всего выступило на сцену машинное производство. Первый трэд-юнион современного типа явился в 1794 году, следовательно, именно в эпоху великого технического переворота, перехода от мануфактуры к машине. В прочих странах распространение союзов происходило, вообще, по мере распространения промышленного капитализма. Всюду развитие шло с возрастающей скоростью[21].

Первичная, наиболее простая, наименее устойчивая и в то же время наименее совершенная форма рабочей организации есть стачка — случайное, временное объединение рабочих на почве какой-нибудь частной практической цели, выражающееся обыкновенно в совместном прекращении работы. Непосредственное значение стачек заключается в том, что при благоприятных условиях они могут вести к частным улучшениям в материальном положении рабочих. Кроме того, нередко стачки служили толчком к созданию более определенных и более прочных организаций, каковы, напр., профессиональные союзы.

Профессиональные союзы представляют наиболее распространенную форму рабочих организаций. Они складываются в существенных чертах по одному и тому же типу и преследуют приблизительно сходные цели. Тип этот — более или менее централистическое объединение, построенное на выборном начале, цели — повышение материального уровня жизни посредством взаимопомощи в случаях болезни, несчастий и пр., ведение пе-

реговоров с предпринимателями относительно заработной платы, а главным образом — борьба с ними, устройство стачек и т. д.; нередко также повышение умственного и нравственного уровня посредством библиотек, товарищеского суда и т. п.

Профессиональные союзы вначале объединяют чаще всего рабочих одного предприятия, далее — одного рода предприятий, далее — нескольких близких между собою отраслей производства; при этом они ограничиваются пределами одного города, одной области, одного государства. Но в отдельных случаях они заходят и дальше всех указанных рамок — становятся международными, или в одной стране сливаются в обширные федерации рабочих союзов весьма различных отраслей промышленности.

Профессиональные союзы в наибольшей мере способны ослаблять конкуренцию между рабочими на рынке труда. Отсюда — определенная связь между развитием союзов и высотой платы: страны с значительным распространением профессиональных союзов, именно Америка, где в трэд-юнионах состоит

треть всех рабочих, и Англия, где к ним принадлежит четверть рабочих, отличаются более высокой платой; плата рабочих принадлежащих к союзам, выше, чем не принадлежащих. В Англии, по старым цифрам Джиффена, с 1843 года по 1883 норма прибавочной стоимости понизилась в 17а раза: именно, в 1843 году доход ремесленников и рабочих составлял 171 милл. фунт. стерл., прочих классов 342 милл. фунт. стерл., норма прибавочной стоимости около 200%; в 1883 году соответствующие цифры — 550 милл. и 720 милл., — норма прибавочной стоимости около 130%. По одному из новейших и, может быть, более точных расчетов на долю рабочих приходится, однако, только 500 миллионов, на долю других классов 800 милл., норма прибавочной стоимости 160%.

Существенно изменить условия жизни рабочих профессиональные организации не могут, по крайней мере до тех пор, пока охватывают не наибольшую часть рабочего класса. Рабочие, стоящие вне профессиональных союзов, оказывают сильную конкуренцию членам союзов. Притом те улучшения в условиях

труда, которые достигаются экономической борьбой профессиональных союзов, не могут считаться прочными: капиталисты, выждав более удобного для себя момента, когда на рынке труда спрос на рабочие руки мал, а предложение велико, вновь уменьшают плату, удлиняют рабочий день и т. под.; рабочим приходится тогда или подчиняться, или начать новую борьбу при самых невыгодных, самых тяжелых условиях.

Все это приводит рабочих к убеждению, что необходимо *законодательное* закрепление сделанных ими в экономической борьбе завоеваний, *законодательные* улучшения условий труда. Необходимо, чтобы государственная власть охраняла жизнь, здоровье, интересы рабочих, чтобы к этому ее обязывали соответственные законы. Но так как государство вообще есть *организация классового господства*, а современное государство — организация господства буржуазии, то его только путем принуждения, только путем борьбы можно заставить издать и соблюдать законы, ограждающие интересы рабочего класса. Отсюда — политическая борьба пролетариата

за фабричные законы, за законы о сокращении рабочего дня, о вознаграждении за несчастия от машин, о страховании на случай болезни и старости и т. п. Борьба эта ведется путем стачек, путем демонстраций, ведется и неорганизованными рабочими массами, и профессиональными союзами, и политическими рабочими организациями. Ее завоевания гораздо прочнее и надежнее, чем те, которые достигаются чисто экономической борьбой, а кроме того — они гораздо шире охватывают жизнь рабочих масс, потому что законы издаются обыкновенно не для отдельных предприятий или групп их, но для целых отраслей промышленности, или даже для всех них сразу.

Такая политическая борьба не захватывает, однако, самых основ экономической системы, и потому она все-таки может только до известной степени улучшить и смягчить условия жизни рабочего класса, но не изменить их по существу. Коренная *необеспеченность* продолжает тяготеть над всей жизнью рабочего; при самых лучших фабричных законах он может во всякое время остаться без

работы и без средств к жизни, потому что остается прежняя анархия производства, прежняя стихийная власть рынка. Если вводится новая машина, или уменьшается на рынке спрос на тот или на иной товар, капиталисты *принуждены* выбрасывать на улицу десятки, сотни, тысячи рабочих; и этим выброшенным никто и ничто при капиталистическом строе не может гарантировать, что они найдут заработок. Перед рабочим классом, когда он доходит до ясного сознания этой коренной необеспеченности и до сознания ее зависимости от самых основ капиталистического строя, выступает вопрос о коренном преобразовании общественного строя, об изменении его основ, устраняющем анархию производства. Тогда рабочий класс начинает организоваться для борьбы за уничтожение частной собственности на землю и все средства труда, и за передачу всего этого в собственность общества, как целого, планомерно-организующего производство. Эта *борьба за социализм* ведется, конечно, также в форме политической борьбы, и она-то создает общую для целой страны политическую



организацию рабочего класса и международный союз таких организаций — социалистические партии и рабочий интернационал.

В этой борьбе за коренное переустройство социальной системы профессионально-экономическая борьба и борьба за фабричные законы получают новое значение, как *средства* на пути к конечной цели, как способ развивать энергию и организованность и практические способности рабочего класса в его основной борьбе.

В странах несвободных, где господствующие буржуазные, а в самых отсталых странах — и феодальные классы стесняют в своих интересах всякую политическую жизнь рабочего класса и всякое развитие его самосознания, там и борьба профессионально-экономическая, и борьба за фабричные законы, и борьба за социализм вызывают, как свое необходимое средство и условие, борьбу за гражданскую свободу и демократическое государственное устройство. В *этой* борьбе рабочий класс может находить себе союзников в сознательных крестьянах, ремесленниках, в представителях плохо оплачиваемого ум-

ственного труда — вообще, в низших классах буржуазного общества, экономически и политически угнетаемых классами высшими.

Профессиональная борьба и борьба за фабричные законы особенно широко и успешно развивается в странах с наиболее обширным рынком, а значит, и наиболее обширным спросом на рабочую силу: таковы были до 900-х годов Англия и Америка. Движение же социалистическое наиболее сильно выступало не в этих странах и вообще не в тех, которые всего дальше ушли по пути развития промышленного капитала, а скорее в тех, которые отличались наиболее быстрым его развитием, как Германия. Но затем, на почве завоеваний этого движения, и профессиональная борьба и фабричные законы развивались с такой быстротой, что и в этом отношении такие страны быстро догоняли страны старого капитализма.

Особую форму рабочих организаций представляют. «кооперативы», потребительные и ссудо-сберегательные товарищества, которые, впрочем, не менее распространены в среде крестьянства и городской мелкой бур-

жуазии, чем в собственно рабочей среде. Цель подобных организаций — улучшение условий жизни рабочих путем коммерческих операций: более дешевой оптовой покупки жизненных средств (потребительные товарищества), мелкого взаимного кредита (ссудо-сберегательные) и т. п. Всеобщего улучшения в материальных условиях жизни рабочих такие организации вызвать сами по себе, *независимо от профессиональных и политических союзов*, не могут, ибо если бы они и охватили весь рабочий класс, то покупатели рабочей силы получили бы возможность немедленно понизить заработную плату на такую сумму, какая сберегается для каждого рабочего его участием в подобных ассоциациях; и только деятельность профессиональных, политических и т. п. союзов может упрочить приобретенное повышение уровня жизни. В общем процессе экономического развития значение потребительных и ссудо-сберегательных ассоциаций таково, что они ускоряют своей конкуренцией гибель мелких торговцев и мелких ростовщиков.

Особенно важны кооперативы крестьянские. Они содействуют сплочению разрозненной массы мелких крестьян-хозяев, облегчают ей самозащиту от ростовщичества-кулачества, помогают улучшать технику производства, сообщая заводя усовершенствованные орудия и машины, недоступные по цене отдельному хозяину, закупают высшего сорта семена, устраивая также нередко общий сбыт крестьянских продуктов. Кооперативы смешанные, где рабочие участвуют вместе с интеллигентными служащими и мелкой буржуазией, являются наименее прогрессивным типом; они не облегчают, а затрудняют классовое сплочение и часто заставляют рабочих — особенно, когда они в меньшинстве — подчиняться чуждым классовым интересам.

Особый тип кооперативов представляют производительные товарищества. Это группы рабочих, имеющие в своем распоряжении средства производства и ведущие собственные предприятия. Таким образом, члены этих ассоциаций являются и предпринимателями, и рабочими одновременно. Подобные организации способны довольно значитель-

но улучшить материальное положение своих членов, устраняя переход прибыли в руки капиталиста.

Но только в редких случаях производительные ассоциации могут основываться без посторонней помощи (в роде, напр., помощи от государства): при современной технике для начала предприятия необходим, обыкновенно, значительный капитал. Далее, ведение дела производительной ассоциацией представляет большие трудности: непривычка рабочих к совместной организаторской деятельности в производстве, незначительность их капитала, враждебное отношение капиталистов, которым при их крупных средствах иногда удается конкуренцией подорвать предприятие рабочих, и т. д.

Организуясь среди капиталистических отношений, производительные ассоциации при благоприятных условиях радикально улучшают положение своих членов, т.-е. сравнительно немногих рабочих. Тогда интересы этих немногих начинают резко расходиться с интересами остальных. В самом деле, присоединять нового члена на равных

условиях со старыми для ассоциации становится прямо невыгодным, когда у нее уже имеется порядочный капитал. Если у ассоциации накопилось, напр., по 1.000 рублей на человека, то принимать нового члена без тысячи рублей значит для него просто делиться своей прибылью с другими.

Вообще нет ничего легче, как превращение рабочих предпринимателей в особую аристократию среди рабочих. Нередко случается, что производительные ассоциации нанимают себе посторонних работников и платят им только обычную плату (напр., знаменитый «фамилистер» в Гизе). В своем развитии производительные ассоциации стремятся перейти в акционерные компании. Они, в сущности, только увеличивают мелкую буржуазию. Нередко они и устраиваются не из чистых работников, а из производителей мелкобуржуазного типа, напр., крестьянские артели в России. До сих пор производительные ассоциации сравнительно редко имели успех.

Гораздо устойчивее и жизненнее потребительно-производительные ассоциации. Нако-

пивши большие средства, потребительные общества устраивают собственные мастерские, фабрики для производства некоторых, наиболее потребляемых членами общества товаров. При этом для производимых товаров сбыт оказывается более или менее обеспеченным, и производство может идти успешно, а рабочие предприятия обыкновенно получают при этом сравнительно хорошую заработную плату и пользуются выгодами участия в потребительной ассоциации.

## **5. Рабочее законодательство**

**П**олитическая борьба рабочих за улучшение экономических условий их жизни и труда в рамках капиталистического строя порождает фабричное законодательство.

Фабричное законодательство заключается в том, что государство вмешивается в организаторскую деятельность отдельных капиталов и ограничивает свободу договора между капиталом и трудом. Для государства потребность в таком ограничении возникает из столкновения интересов отдельных предпринимателей с интересами всего капиталистического общества, т.-е. класса собственников

в целом. Какие бы формы ни принимало в различных случаях фабричное законодательство — ограничение рабочего дня, установление ответственности предпринимателей за несчастные случаи от машин, контроль за гигиеничностью условий работы и т. д. — по существу, дело сводится к одному — к изменению «заработной платы» в самом широком смысле этого слова, к изменению доли рабочих в общественном распределении.

Чтобы выяснить, каким способом машинное производство, реформируя все отношения, создает необходимость фабричных законов, остановимся на частном примере — на Англии. Англия, как страна, где машинный капитализм развился всего раньше, прежде всех других стран приступила и к фабричному законодательству.

Когда стремление капитала к удлинению рабочего дня и к понижению заработной платы привело ко многим крайностям, угрожавшим рабочему классу вырождением, тогда обнаружилось, что в изменении таких условий заинтересованы не только сами рабочие, энергично вступившие в борьбу за фабрич-



ные законы, но также и многие другие элементы общества. Во-первых, землевладельческий класс имел не мало оснований отнестись сочувственно к стремлениям рабочих: всякое улучшение условий жизни рабочих, повышая их потребности, повышает их спрос на предметы потребления, из которых значительная часть производится в земледелии: а усиленный спрос на продукты земледелия означает повышение ренты; кроме того, вражда землевладения с промышленным капиталом из-за ренты и прибыли располагала, вообще, землевладельцев выступить против промышленных капиталистов и в вопросе о фабричных законах. Мелкая буржуазия склонна была проявить деятельное сочувствие к рабочим по двум главным причинам: отчасти, в силу той же вражды к крупному капиталу, который побивает мелкую буржуазию во всех областях конкуренции; отчасти, в силу непосредственного сострадания к тяжкому положению работников, из которых иные еще недавно принадлежали к мелкой буржуазии и в положение которых многие из мелких буржуа сами легко попадают при

неблагоприятных условиях. Более просвещенные из капиталистов, способные подняться над интересами данного предприятия и данной минуты, понимали, что некоторое повышение жизненного уровня рабочих окажется даже выгодным для самого капитала, так как улучшатся качество и интенсивность работы. Просвещенной английской бюрократии те же соображения были доступны еще в большей мере.

В результате всех таких условий у рабочего класса в его борьбе за фабричные законы нашлись сильные союзники, и явилось законодательное ограничение рабочего дня, первоначально только для женщин, подростков и детей, как тех элементов рабочего класса, от которых непосредственно зависят здоровье и сила его последующих поколений. Но при этом рабочий день взрослых мужчин по большей части ограничивался сам собою, так как женщины и дети составляли значительную часть работников, и продолжать производство без них оказывалось неудобным и невыгодным.

До фабричных законов 14–15 часовая день был довольно обычным явлением. Уже 14 часовая день оставляет человеку меньше двух часов на удовлетворение всех его высших человеческих потребностей, если считать 8 часов на сон. А между тем местами можно было встретить и 18 часовая день.

По закону 1833 года, рабочий день в важнейших отраслях промышленности был ограничен 12 часами. Затем, после ряда других мелких реформ в том же направлении, закон 1847 года довел рабочий день до 10 часов. За это же время была постепенно организована фабричная инспекция, особый государственный орган для проведения фабричных законов в жизнь и для преследования их нарушений. Благодаря сравнительно независимому положению, которое дано было английским инспектором в их деятельности, фабричные законы стали полнее осуществляться на практике. (Отчеты английских инспекторов впервые познакомили Европу с истинным положением рабочего класса, и дали богатый материал для исследования законов капиталистического строя).

В странах отсталых по своему политическому строю, как Россия, фабричная инспекция не обладала ни достаточной независимостью, ни достаточной просвещенностью и гуманностью, чтобы энергично отстаивать выполнение законов, ограждающих интересы рабочих. Поэтому в значительной степени законы эти оставались на бумаге.

После первых шагов в области фабричного законодательства последующие обходятся сравнительно дешевле, стоят меньших усилий. Между прочим, если законодательные ограничения вводятся только в некоторых отраслях промышленности, то капиталисты этих отраслей являются сторонниками дальнейшего распространения этих законов на другие производства, не желая, чтобы другие капиталисты имели преимущество перед ними в деле накопления. Точно так же, если, в силу местных условий, одной части капиталистов приходится довольствоваться менее значительным рабочим днем, чем остальным, то эти капиталисты нередко склонны бывают отстаивать законодательную нормировку рабочего дня всей страны, нормировку

в таких только пределах, чтобы их конкуренты потеряли свое преимущество перед ними, а сами они не пострадали бы вовсе. Так, в 1896 году, во время больших стачек в Петербурге и др. местах России, стачек, в которых главным требованием являлось сокращение рабочего дня, лодзинские хлопчато-бумажные фабриканы, которые уже раньше вынуждены были энергичною борьбою своих рабочих сократить рабочий день, стояли за сокращение его законом для всей страны, чтобы их конкуренты из московского района, у которых рабочий день был очень длинный, лишились этого преимущества перед ними.

Значение нормировки рабочего дня для производства таково: давая рабочим возможность жить более сознательной жизнью, она создает условия для улучшения качества и повышения интенсивности труда. Является возможность увеличивать скорость машин, поручать одному рабочему большее их число, чем прежде, и т. п. Благодаря этому, уже вскоре после введения сокращенного дня оказывается, что ежедневная полезная затрата трудовой энергии больше, чем прежде: что 12 ча-

совой день представляет более значительную сумму труда, чем 15 часовой, 10 часовой больше, чем 12 часовой.

Возрастание интенсивности труда заставляет капиталистов скоро примириться с законом о рабочем дне, так как прибыль обыкновенно оказывается не меньше, а нередко больше прежней. Впрочем, есть предел, за которым сокращение рабочего дня должно уменьшить прибавочную стоимость, так как дальше известных границ интенсивность труда итти не может. Трудно сказать, ближе или дальше этой границы лежит 8-ми часовой день; во всяком случае, при нынешних общественных условиях, он близок к этой границе. Движение в пользу 8 часового дня началось с 50-х годов и особенно усилилось с 1889 года, когда первый конгресс II Интернационала объявил 1-ое мая рабочим праздником, главным лозунгом которого является требование 8 часового рабочего дня.

Вначале уменьшение рабочего дня влечет за собою уменьшение безработицы; но, благодаря быстрому возрастанию интенсивности труда, уменьшение это бывает только вре-

менное: вскоре оказывается возможным обходиться с прежним или еще меньшим количеством рабочих рук.

Вслед за Англией, и другие капиталистические страны начали вводить у себя фабричные законы. При этом влияние исторической среды, влияние мирового капитализма на остальные страны выразилось в том, что им фабричное законодательство достается вообще легче, ценою меньшей борьбы (как и развитие промышленного капитализма идет в них сравнительно быстрее).

Во всех странах законодательство шаг за шагом захватывало различные стороны фабричного дела. Прежде всего, оно ограничивало, обыкновенно, труд женщин и детей. Работа детей до известного возраста по большей части вовсе воспрещается. Затем местами закон ограничил даже рабочее время взрослых мужчин. В России первый шаг в этом направлении, правда, очень незначительный и ненадежный, был сделан законом 2 июня 1897 года, результатом упомянутых выше стачек 1896 года.

Кое-где законом была воспрещена ночная работа для женщин и детей (в Швейцарии также для мужчин, за исключением, конечно, тех предприятий, в которых сама техника требует непрерывного производства). Значение этого закона очевидно: не говоря уже о прямом вреде ночной работы для здоровья людей, она служит еще сильным источником нездорового развития половой жизни среди рабочего класса.

Затем, во многих странах закон устанавливает правила относительно чистоты в мастерских, относительно их вентиляции, относительно мер предосторожности против вредных производств и опасных машин.

Жертвами нездоровых условий производства гибнут ежегодно многие тысячи людей; но эти жертвы не поддаются прямому учету — о них можно только косвенно судить по громадной смертности в той или другой отрасли производства. Относительно же числа людей, раненых и убитых при производстве, статистика существует, и для государств Западной Европы даже довольно точная. Из этой статистики видно, что, напр., в Герма-



нии за один 1894 год общее число несчастных случаев с работниками было 216.000, а число убитых равнялось 6.000 человек да около 3.000 вследствие сильных увечий лишились навсегда возможности работать. Насколько важными оказываются на практике законы о мерах предосторожности против несчастных случаев, видно, напр., из следующего: в Англии в 1874 году на железных дорогах было убитых — 1 из 320 рабочих, раненых — 1 из 89; в 1894 году, когда уже действовали некоторые законы о мерах ограждения, убитых было в 2,5 раза меньше: 1 из 796, раненых почти вдвое меньше — 1 из 140.

В некоторых странах фабричное законодательство определяет ответственность предпринимателей за несчастия с рабочими при производстве и организует страхование рабочих на случай болезни, увечья, старости — иногда с обязательным участием предпринимателей в страховых кассах (страховой закон 1912 года в России).

Местами фабричное законодательство обязывает хозяев иметь школы для подростков и т. п.

Общая экономическая отсталость сельского хозяйства сказывается, между прочим, в том факте, что законодательная защита сельских рабочих выступает позже и проводится в жизнь в гораздо меньших размерах, чем защита промышленных рабочих, — соответственно медленному развитию экономической и политической борьбы сельского пролетариата.

В развитии производительных сил общества законодательная нормировка условий труда имеет громадное положительное значение: во-первых, она ускоряет технический прогресс уже тем, что повышает стоимость рабочей силы, благодаря чему замена человеческой работы машиною становится более выгодной для предпринимателей; во-вторых, она ускоряет гибель мелких предприятий, которым гораздо труднее перенести повышение затрат капитала на рабочую силу и на различные улучшения обстановки работ, чем предприятиям крупным; в-третьих, государственное вмешательство лишает каждый отдельный капитал привилегии быть единственным и полновластным организатором

производства; в-четвертых, улучшая положение рабочего класса, оно создает более благоприятные условия для развития пролетарского сознания и пролетарской борьбы, направленной к коренному преобразованию общества.

## **г) Налоги**

**К**апиталистическое общество складывается из классов с противоположными интересами. В своем чистом, абстрактном виде оно состоит из буржуазии и пролетариата, которые ведут между собой непрерывную борьбу за раздел совокупного продукта производства. Буржуазия стремится к увеличению составляющей ее доли прибавочной стоимости, а пролетариат, наоборот, прилагает все усилия, чтобы добиться увеличения заработной платы, идущей на воспроизводство его жизненной энергии. Но так как и прибавочная стоимость и заработная плата суть части одного и того же целого — годового общественного продукта, производимого руками рабочих, то жизненные стремления обоих классов неизбежно выливаются в форму классовой борьбы, которая принимает то скрытые, то явные

формы.

Если это так, если капиталистическое общество слагается из элементов, по существу своему враждебных друг другу, если между этими элементами происходит непрерывная борьба, и если, наконец, это общество не разваливается, а все-таки существует, то ясно, что должна быть какая-нибудь сила, которая поддерживает существующий порядок. Это прежде всего значит, что должна существовать организация, которая охраняет частную собственность, держит в повиновении рабочий класс и помогает буржуазии эксплуатировать его. Такою организацией и является буржуазное или капиталистическое государство с его бюрократией, постоянной армией, полицией, судами, тюрьмами и т. д., и т. д.

Капиталистическое государство есть та сила, которая дает буржуазии возможность непрерывно закреплять и воспроизводить существующие производственные отношения. Поэтому капиталистическое государство есть, в первую голову, орудие классового господства буржуазии (отсюда — «господствующие» или «правлящие классы»), которая дер-

жит в своих руках весь государственный аппарат — безразлично, представляет ли он абсолютную или конституционную монархию, или демократическую республику.

Но этим задачи государства не исчерпываются.

Капиталистическое хозяйство характеризуется анархической структурой. Оно состоит из десятков и сотен тысяч отдельных предприятий, которые связаны между собой только обменом. Более прочной организационной связи они не знают. Следствием подобной структуры является конкуренция или, другими словами, борьба всех против всех. Но у отдельных производственных единиц, у отдельных предприятий есть и общие интересы. Это интересы *всего* класса капиталистов, взятого в целом. Помимо организации, которая держит в повиновении рабочий класс, буржуазия должна обладать аппаратом, выполняющим те *общие* задачи, которые являются технически необходимыми в производственной системе капитализма. К таким задачам относится организация путей сообщения и сношений, регулирование денежного

обращения, организация дела народного образования, которое является могущественным орудием развития производительных сил и, следовательно, всего буржуазного общества, медицинской помощи для народных масс, болезни которых подрывают рабочую силу, ему необходимую, и угрожают, как эпидемии, здоровью высших классов, и т. д., и т. д. Выполнение всех этих задач также выпадает на долю организации господства буржуазии — капиталистического государства.

Но для всего этого государство нуждается в средствах. Эти средства при помощи *налоговой* системы извлекаются из национального дохода страны, т.-е. из ежегодно создаваемого в ней совокупного продукта. Спрашивается, из какой части национального дохода государство черпает налоги: из прибавочной стоимости или из заработной платы? Абстрактный анализ показывает, что источником налогов в *чистом* капиталистическом обществе может быть только прибавочная стоимость. В самом деле, заработная плата — это та часть совокупного общественного продукта, которая идет, как выяснено выше, на вос-

производство жизненной энергии рабочего класса, на поддержание существования и воспитание пролетариев; она выражает нормальную стоимость применяемой в производстве рабочей силы, стоимость средств существования работников. Затрата определенной части общественного продукта на содержание рабочих для капиталистической системы столь же необходима, как и затрата на восстановление изнашивающихся машин и создание новых орудий труда. Если бы капиталистическое хозяйство уделяло рабочему классу меньше, чем нормальную стоимость рабочих сил, то началось бы вымирание и дисквалификация (ухудшение качества труда) работников, началось бы, стало быть, разрушение основной производительной силы, а, следовательно, и общая деградация капиталистического хозяйства, чего при обычных условиях не наблюдается.

Принято различать два рода налогов: косвенные и прямые. Косвенными называются налоги на вступающие в обращение товары, напр., на чай, сахар, керосин, соль и т. п.; прямыми — те налоги, которые имеют объектрм

обложения капиталы, землю, дома, людей, доходы и т. п. Основной особенностью косвенного обложения является возможность для облагаемого переложить соответствующие налоги на третьих лиц — именно на покупателей. Так, если русские сахарозаводчики в 1914 году уплачивали с каждого фунта сахара, выпускаемого на рынок, 5 коп., то это значит, что покупатель платил за него на 5 коп. дороже той суммы, которую ему пришлось бы уплатить при отсутствии налога на сахар. Относительно прямых налогов принято считать, что они непереложимы, но это в полной мере относится лишь к одному из видов прямых налогов — к прогрессивно-подходному[22]. Как бы то ни было, но указанное разграничение установилось потому, что способы их взимания различны и требуют различных технических аппаратов.

Приведенная характеристика косвенных налогов находится как будто в противоречии с высказанным выше положением о том, что источником налогов является прибавочная стоимость. В самом деле, косвенные налоги перекладываются на *потребителей*; облага-



ются обычно предметы широкого потребления; покупателями последних в развитом, идеализированном капиталистическом обществе являются по-преимуществу рабочие. Значит, налог черпается из дохода рабочих, другими словами, из заработной платы. Но это противоречие только кажущееся, ибо введение косвенного налога вызывает уменьшение реальной заработной платы рабочих ниже нормальной стоимости рабочей силы, а это, как выяснено, влечет за собой неизбежное повышение денежной заработной платы за счет сокращения прибавочной стоимости капиталистов.

Все это относится, однако, к завершённому капитализму, к такому капитализму, при котором существуют только буржуазия и пролетариат и который не знает промежуточных классовых группировок, вроде ремесленников, крестьян и, вообще, самостоятельных мелких товаропроизводителей. В отсталых капиталистических странах, где мелкая буржуазия — в особенности крестьянство — составляет подавляющую часть населения, государство путем косвенного обложения из-

влекает огромные доходы из трудового заработка мелкого буржуа; оно при этом присваивает себе не только ту часть его дохода, которая соответствует прибавочной стоимости, но нередко отнимает у него часть необходимого продукта, который соответствует заработной плате. Типичным примером таких стран может служить Россия, где косвенные налоги в 1916 году составляли около  $4/5$  всех налоговых поступлений и где доходный бюджет был почти целиком построен на трудовом доходе многомиллионного крестьянства. Россия в этом отношении представляла прямую противоположность капиталистически развитой Англии, в которой косвенные налоги в том же 1916 году составляли не более одной трети доходов государственной казны.

В странах отсталых, или только еще вступающих на путь капиталистического развития, косвенное обложение, едва затрагивающее прибавочную стоимость класса капиталистов и поражающее почти исключительно мелкую буржуазию, служит могучим орудием экспроприации самостоятельного товаропроизводителя. Вместе с торговым и ростов-

щическим капиталом, косвенное обложение экспроприирует крестьян и ремесленников и гонит их в ряды наемных рабочих. Это явление принимает особенно резкие формы в колониях, где передовые капиталистические нации сознательно применяют систему косвенных налогов с целью разорения туземцев.

Но все это касается стран отсталых, сохраняющих остатки до-капиталистического производства. Во вполне же развитом капиталистическом обществе налоги, как косвенные, так и прямые, черпаются в *конечном счете* из прибавочной стоимости. Но если это так, то почему пролетариат во всех капиталистических странах ведет столь решительную борьбу за уничтожение косвенного обложения и за замену его прямым?

Дело в том, что косвенные налоги лишь в *конечном счете* черпаются в капиталистических странах из прибавочной стоимости. При их первоначальном введении они увеличивают размеры совокупной прибавочной стоимости за счет уменьшения заработной платы. Это означает увеличение нормы эксплуатации в общественном масштабе, а, следова-

тельно, — при прочих равных условиях-абсолютное ухудшение положения рабочего класса. — Мы говорили выше, что доля работников в общественном продукте не может быть меньше известного минимума, именно стоимости их необходимых средств существования. Но если косвенные налоги понижают заработную плату ниже этого минимума, то из этого отнюдь не следует, что денежная заработная плата немедленно же автоматически возрастает. Напротив того, она подымается в результате обостренной классовой борьбы, стачек и т. п., и рабочему классу приходится нередко затрачивать колоссальную энергию, чтобы вернуться к прежнему уровню жизни. Завоевание прежних позиций происходит при этом не сразу, а иногда в течение весьма долгого времени.

Кроме того, косвенные налоги имеют *регрессивный* характер: они падают на плательщика тем большей тяжестью, чем меньше его доход. В самом деле, косвенные налоги устанавливаются обычно на предметы широкого потребления, на соль, спички, сахар, табак и т. п. Но если доход одного лица больше

дохода другого, положим, в 1.000 раз, то это отнюдь не значит, что первый съедает в 1.000 раз больше соли, или потребляет в 1.000 раз больше спичек: он покупает этих товаров раза, может быть, в 3–4 больше, чем первый; т. е. лицо, имеющее доход в 100.000 рублей, платит лишь в 3–4 раза больше того, чей доход измеряется какой-нибудь сотней. Если обложение отнимает у второго 1% его заработка, то у первого лишь 0,004% дохода.

Все эти причины заставляют пролетариат и, вообще, трудящиеся массы бороться за полное уничтожение регрессивных косвенных налогов и за установление *прогрессивно-подходного* налога. Последний взимается только с доходов, начиная с определенной величины. Трудовых доходов он не должен затрагивать. Кроме того, налоговая ставка при прогрессивно-подходном налоге растет вместе с доходом, ложась наибольшей тяжестью на большие доходы.

Так, при доходе от 2 до 3 тысяч взимается 1%, при доходе от 3 до 7 тысяч 1,5% и т. д., причем прогрессия возрастает до определенного предела (иначе она могла бы вырасти до

100% и поглотить весь доход).

Прогрессивно-подходным налогом избегается чересчур быстрое разорение мелких производителей — крестьян и ремесленников, — вредное для пролетариата тем, что оно создает громадную безработную армию. Для капитализма оно тоже может быть вредно тем, что подрывает покупательную силу крестьянских масс, их спрос на его продукты.

Установление единого прогрессивно-подходного налога является одной из программных задач пролетариата, поскольку он ведет борьбу в рамках буржуазно-демократического государства. С осуществлением социализма всякие налоги, в том числе и прогрессивно-подходные, должны стать излишними, потому что весь общественный продукт как необходимый, так и прибавочный, поступает в распоряжение всего трудового коллектива, который целесообразно использует его в своих интересах.

## **7. Основные тенденции в развитии промышленного капитализма**

**Э**кономически руководящим классом в системе капитализма является промышлен-

ная буржуазия. Основную движущую силу развития представляет попрежнему конкуренция, с ее психологическим результатом — стремлением к безграничному накоплению, к безграничному расширению предприятий.

Рассмотрим, как действуют эти силы развития в пределах отдельного предприятия и как они проявляются во взаимных отношениях предприятий. Так как доля капиталиста в общественном распределении есть прибавочная стоимость, то, организуя производство, капиталист необходимо стремится к увеличению прибавочной стоимости от предприятия.

Величина прибавочной стоимости в отдельном предприятии зависит от двух условий: во-первых, от размеров прибавочной стоимости, создаваемой каждым работником, и, во-вторых, от числа работников. Увеличивая то или другое, предприниматель увеличивает сумму прибавочной стоимости данного предприятия.

Пусть необходимое рабочее время — 5 часов, прибавочное — тоже 5 часов. Самый простой способ увеличить прибавочную стои-

мость, создаваемую каждым работником, заключается, очевидно, в том, чтобы увеличить прибавочное время, причем рабочий день становится длиннее. Если рабочий день вместо 10 часов сделать 12 часов, то прибавочная стоимость будет создаваться не в течение 5, а в течение 7 часов ежедневно; величина ее возрастет в 1,4 раза (норма прибавочной стоимости вместо прежних 100% — 140%). Такое увеличение рабочего дня имеет свои пределы. Больше 24 часов в сутки рабочий день физически невозможно устроить. Кроме того, организм работника не выносит слишком продолжительного труда: работа идет плохо, она мало интенсивна. Слишком длинный рабочий день может оказаться менее выгодным для предпринимателя, чем более короткий, напр., 15-часовой день менее выгоден, чем 12-часовой, если работа в первом случае в 1,5 раза менее интенсивна. Наконец, сами рабочие не соглашались на чрезмерное удлинение рабочего дня и вступают в энергичную борьбу с предпринимателями.

Кроме прямого увеличения рабочего дня, на известной ступени развития производства



существует еще возможность *замаскированного* увеличения. Этот способ применялся раньше всего в земледелии. Когда феодал, расширяя собственное хозяйство, присваивал себе земли зависимых крестьян, то вполне обезземелить этих последних оказывалось делом для него самого рискованным: обезземеленные уходили в город, так как ничто их не привязывало уже к деревне, и помещик мог остаться совсем без рабочей силы. Во избежание этого, владелец земли оставлял в пользовании многих крестьян небольшие участки земли с находящимися на них постройками. Размеры участков были так ничтожны, что их владельцы (английские «коттэджеры», германские «коссеты») могли добывать с собственного хозяйства лишь небольшую часть необходимых средств к жизни и, следовательно, вынуждены были предлагать свою рабочую силу соседним помещикам. При этом наниматель дает крестьянину, в форме заработной платы, не всю стоимость рабочей силы, а меньше, так, чтобы для крестьянина общая сумма заработной платы и дохода с его собственного хозяйства

составляла цену необходимых средств к жизни.

На ранних ступенях развития крупного производства аналогичный прием применяется и в обрабатывающей промышленности. рабочим даются в распоряжение участки земли, достаточные для разведения небольших огородов. И здесь заработная плата уменьшается соответственно доходности участка; для этого частью понижают расценки, частью делают прямые вычеты за пользование огородом.

В обоих случаях результат оказывается один и тот же: общая продолжительность рабочего времени для работника-земледельца или рабочего фабрики увеличивается всеми часами, которые он посвящает на возделывание своего земельного участка. В то же время становится неизбежным чрезвычайное истощение и упадок жизненных сил трудящегося. Однако, работник остается как бы прикрепленным к месту благодаря той привлекательности, которую представляет для него ведение, хотя бы призрачного, собственного хозяйства.

К тем же, в сущности, экономическим результатам приводит после уничтожения крепостного права дробление крестьянских наделов: они достигают такой малой величины, что не могут ни прокормить своих владельцев, ни занять всей их рабочей силы: крестьянам приходится или прямо продавать остаток своей рабочей силы в ближних помещичьих хозяйствах, или арендовать добавочную землю. Условия аренды при этом бывают таковы, что самая аренда оказывается, по внимательном рассмотрении, просто замаскированной продажей рабочей силы: доход от аренды лишь дополняет собою заработок крестьянина до уровня стоимости необходимых средств к жизни. Крупные землевладельцы отдают свою землю в аренду мелкими участками, а не основывают собственного крупного хозяйства просто потому, что при данных затратах они таким способом получают в свое распоряжение большее количество работы. Не трудно представить себе, насколько тяжелой должна оказаться эта промежуточная стадия перехода крестьянина в наемного работника.

Такая система представляет известные выгоды для предпринимателей лишь до тех пор, пока нет настоящей потребности в повышении интенсивности труда и пока его качество не имеет большого значения. Поэтому она с течением времени исчезает, раньше в обрабатывающей промышленности, которая развивается быстрее, а затем понемногу и в земледелии (где даже до наших дней она обнаруживает известную живучесть).

Почти совершенно одинаковое значение с удлинением рабочего дня имеет для капиталиста повышение напряженности труда; здесь только увеличенная затрата трудовой энергии укладывается в рамки меньшего числа часов. Увеличит ли предприниматель 10-часовой день до 11 часов, или достигнет повышения интенсивности работы на  $1/10$ , это для него безразлично, если оставить в стороне некоторые мелкие расчеты (вроде того, что при более коротком дне меньше затраты на отопление, освещение мастерской и т. д.). Обычным средством повышения интенсивности труда является, как было указано, поштучная плата. В ранних стадиях капита-

лизма такой способ увеличения прибавочной стоимости играет сравнительно небольшую роль, потому что он почти несовместим с удлинением рабочего дня, которое тогда широко применялось, и потому, что при низком уровне развития рабочего класса, плохом питании и вообще низких потребностях высокая интенсивность труда просто невозможна.

Если рабочий день остается прежний, а необходимое рабочее время уменьшается, тогда опять-таки возрастают прибавочное время и прибавочная стоимость. Напр., если при 12-часовом дне необходимое время уменьшается с 6 до 5 часов, то прибавочное возрастает с 6 до 7 часов.

Но каким способом уменьшается необходимое время? Очевидно, путем понижения стоимости рабочей силы: чем она меньше, тем меньше надо времени, чтобы ее отработать.

Стоимость рабочей силы есть стоимость необходимых для рабочего жизненных средств, то количество общественно-трудо-вой энергии, которое требуется для их производства. Если эти средства — хлеб, мясо, бу-

мажные ткани и пр. — начинают добываться с меньшей затратой трудовой энергии, чем прежде, если, стало быть, повышается производительность труда в земледелии, хлопчатобумажном деле и т. д., то стоимость рабочей силы тем самым понижается.

Так, если стоимость обычных предметов потребления рабочего на один день составляла раньше 5 часов, а вследствие развития способов производства дошла до 4 часов, то при 10-часовом дне прибавочное время возрастает с 5 до 6 часов, а норма прибавочной стоимости с 100% до 150%. При этом денежная плата рабочего соответственно понижается, напр., с 50 коп. до 40 коп., но на эти деньги он может покупать прежнее количество предметов потребления.

При возрастании производительности труда, создающего предметы потребления рабочих, возрастание прибавочной стоимости происходит сразу для всех капиталистов данного общества. Но при известных условиях и отдельный предприниматель, независимо от всех других, может уменьшить в своем предприятии необходимое время и увеличить та-

ким образом прибавочное. Это бывает тогда, когда ему удастся сделать производительность труда в своем предприятии выше, чем обычная производительность труда в данной отрасли производства. Напр., он вводит у себя гораздо большее разделение труда, чем то, которое существует в других подобных предприятиях, или применяет машину, еще не вошедшую в общее употребление. Пусть это — фабрикант ножей, и пусть его усовершенствование ровно вдвое повышает производительность труда: стоимость ножа вместо 4 часов измеряется у него 2 часами. Так как все прочие фабриканты частью еще не успели, частью, по недостатку капитала, не могли ввести данное усовершенствование, то общественная стоимость ножа попрежнему 4 часа. Положим, рабочий день продолжается 12 часов, и стоимость рабочей силы измеряется 6-ю часами, причем каждый час соответствует, положим, 10 коп. Итак, прежде на каждого рабочего в день приходилось 3 сделанных ножа: цена ножа (предполагаем, что он продается по стоимости) 40 коп., и на 60 коп. переменного капитала в пользу капиталиста по-

лучалось 60 коп. прибавочной стоимости. Теперь каждый рабочий делает в день 6 ножей, которые продаются попрежнему за 40 коп. штука, так как общественная их стоимость не изменилась; за 6 штук получается 2 р. 40 к., переменный капитал 60 к., в пользу предпринимателя остается 1 р. 80 к. Необходимое время в данном предприятии оказывается всего 3 часа вместо 6 часов; норма прибавочной стоимости 300% вместо 100% [23]).

Таким образом, когда отдельный капиталист увеличивает в своем предприятии производительность труда, то возрастает величина прибавочной стоимости от его предприятия. Но явление это только временное. Мало-по-малу и другие предприниматели вводят у себя те же технические улучшения; а кто не обладает достаточным для этого капиталом, тот разоряется в непосильной конкуренции. Обычный способ производства ножей оказывается изменившимся — *общественно-необходимое* на производство ножа время меньше прежнего, именно 2 часа. Цена ножей уменьшается, прибыль каждого отдельного капиталиста, в том числе и того, ко-



торый раньше всех ввел усовершенствование, понижается до обычного размера, или даже еще сильнее.

Следовательно, каждому отдельному капиталисту выгодно вводить у себя технические усовершенствования; но для всего класса капиталистов в целом эти усовершенствования такой выгоды не представляют, потому что в конце-концов приводят к понижению стоимости и цены товаров.

Увеличивая различными путями прибавочную стоимость от своих рабочих, капиталист тем самым увеличивает и свою прибыль, которая, собственно, для него и важна. Но существует также целый ряд приемов, посредством которых предприниматель может увеличить свою прибыль сверх обычной и независимо от количества прибавочной стоимости. Сюда относятся способы необычного сбережения постоянного и переменного капитала.

Если при устройстве мастерской предприниматель устраивает необычную экономию на самых размерах здания, так что рабочие постоянно находятся в тесноте; если он сво-

дит к наименьшей возможной величине расходы на отопление и освещение, на вентиляцию и гигиенические приспособления; если он заставляет работать одними и теми же орудиями до такого крайнего их изнашивания, какого не допускают у себя другие предприниматели в виду опасности для рабочих или других неудобств, все это — сверх-обычное сбережение постоянного капитала. Уменьшается общая величина затрат капитала, на которую приходится данная сумма прибыли, — повышается, следовательно, для данного капиталиста процент прибыли, хотя сумма прибавочного труда в предприятии не изменяется[24].

Если предприниматель покупает рабочую силу ниже ее общественной стоимости, это — сверх-обычное сбережение переменного капитала.

И здесь индивидуальная прибыль возрастает, хотя не изменяется сумма прибавочной стоимости (ибо прибавочная стоимость есть излишек затрат трудовой энергии работников над *общественной* стоимостью их рабочих сил, а эта стоимость остается прежнею).

Таковы в общих чертах те способы, применение которых увеличивает прибыль от предприятия при *данном* числе рабочих сил. Если возрастает число рабочих, то очевидно, что соответственно возрастает прибавочная стоимость, а за ней и прибыль: от 200 рабочих прибавочного труда вдвое более, чем от 100 и т. д.

Большое число рабочих имеет еще то значение, что позволяет развивать разделение труда, а следовательно, — и его производительность; последнее же, как было показано, ведет к временному или постоянному увеличению прибавочной стоимости.

Прямое увеличение суммы прибавочного труда путем удлинения рабочего дня или повышения интенсивности работы находит свои крайние пределы в свойствах человеческого организма, а при известных условиях — в сопротивлении рабочего.

Повышение производительности труда в предприятии ограничивается общим состоянием техники и знаний в данное время. Невозможно ввести усовершенствования, пока оно еще не изобретено.

Сверх-обычное сбережение капитала — «сверх-эксплоатация» — возможно, разумеется, лишь постольку, поскольку оказывается недостаточным сопротивление рабочих.

Почти неограниченно применим тот способ увеличения прибыли, который заключается в увеличении числа рабочих, при соответственном расширении всего предприятия. Препятствием ему является только недостаток спроса на товары или недостаток капитала на расширение дела.

Всякое расширение предприятия совершается путем *капиталистического накопления*. Оно заключается в том, что часть своей прибыли капиталист не растрчивает на свои потребности, а присоединяет к капиталу: покупает на нее орудия, материалы, рабочую силу. Такое накопление бывает необходимо и в других случаях, помимо простого расширения дела; напр., чтобы увеличить производительность труда в предприятии, надо сделать дополнительные затраты на технические улучшения. Даже удлинение рабочего дня ведет к увеличению затрат на материалы и орудия, следовательно, к накоплению.

Капиталистическое накопление следует строго отличать от простого, первоначально-го накопления, которое заключается не в расширении предприятий, а только в присоединении денег к деньгам.

В эпоху капитализма в жизни имеет значение одно капиталистическое накопление; первоначальное не только становится незначительно по размерам, но и фактически сводится к накоплению капиталистическому. В самом деле, пусть вся сумма первоначально накопленных капиталов данного общества измеряется миллиардом рублей; на эти деньги основаны капиталистические предприятия, приносящие прибавочную стоимость размером 100 миллионов в год. Для упрощения, допускаем, что капиталисты не производят возрастающего накопления, а потребляют весь прибавочный продукт. В таком случае, на следующий год, капитал попрежнему миллиард, но из первоначально накопленных осталось только 900 миллионов, прочие 100 миллионов потреблены капиталистами в форме средств существования и предметов роскоши; возобновлены же эти 100 миллио-

нов на счет прибавочной стоимости. На следующий год из первоначально накопленных останется 800 миллионов, а 200 миллионов представляют капиталистически-накопленную прибавочную стоимость, и т. д. Через 10 лет исчезнут остатки первоначального накопления, и весь капитал сведется к прибавочной стоимости этих 10 лет.

Следовательно, всякий данный капитал, каким бы способом ни было произведено первоначальное накопление, можно рассматривать, как накопленную прибавочную стоимость. Как было выяснено, и само первоначальное накопление в наибольшей мере сводилось к различным формам присвоения прибавочного труда (крепостное право, рабство, колониальный грабеж и т. д.); сбережение, производимое самими трудящимися в свою пользу, играло при этом самую ничтожную роль. Из этого видно, какую цену имеет учение буржуазных экономистов о происхождении капиталов из личного сбережения.

Итак, стремясь к накоплению вообще, к увеличению своей денежной силы, капиталист естественным путем приходит к необхо-

димости накопления капиталистического, к необходимости расширять свое предприятие, вкладывая в него новые и новые затраты капитала из полученной прибыли.

Но если бы жажда накопления денег имела свои границы, дальше которых она неспособна была бы побуждать капиталиста к расширению и техническому развитию предприятия, то непосредственная конкуренция предприятий все равно заставила бы продолжать то и другое дальше этой границы.

Конкуренция между предприятиями заключается в том, что каждое из них стремится отбить рынок у прочих. Борьба ведется путем понижения цен и повышения качества товаров.

В борьбе этой крупные предприятия с большими капиталами имеют решительное преимущество перед более мелкими.

Издержки производства в крупных предприятиях меньше, чем в мелких, даже в том случае, когда уровень техники в них совершенно одинаков. Положим, что мы имеем две прядильные фабрики, из которых одна насчитывает 10 станков, а другая 100 таких

же станков. Вторая фабрика будет вырабатывать пряжи в 10 раз больше, чем первая, но издержки ее отнюдь не будут в 10 раз больше. Постройка второй фабрики обойдется не в 10 раз дороже постройки первой, а, положим, только в 8 раз; ей придется держать не 10 кочегаров, а, положим, только 4, — не 10 машинистов, а только одного. Особенно значительной оказывается экономия крупных предприятий на движущей силе. Следующая таблица показывает, как понижается стоимость одной лошадиной силы в час по мере увеличения размеров двигателя:

Размер двигателя	1 лош. сила	3 лош. силы	6 лош. сил
Паровой двигатель	15 коп.	9 коп.	7,5 »
Газовый »	12 »	8,5 »	7,5 »
Керосиновый двигатель	30 »	14 »	11 »

Мы видим, что увеличение мощности парового двигателя в 6 раз влечет за собой сокращение расходов на каждую лошадиную силу на 50%. Для керосинового двигателя этот процент возрастает до 63. При крупных машинах наблюдается еще более значительная экономия горючего материала: на полу-



чение 1 лошади. силы при паровой машине в 100 сил приходится затрачивать лишь 3,5 коп., т.-е. в 4,5 раза меньше, чем при машине в 1 лош. силу.

Но этого мало. Крупные предприятия, располагающие большими капиталами, могут не только вести производство в более широком масштабе, и тем самым, как сказано, удешевлять издержки производства: они имеют возможность обзаводиться новейшими техническими усовершенствованиями, которые еще больше удешевляют стоимость производства товаров. Патенты на новейшие изобретения покупаются часто за сотни тысяч и даже миллионы рублей; а такие единовременные затраты посильны разумеется, только крупным капиталистам.

Особенно велика бывает разница в количестве трудовой энергии, которую приходится затрачивать при производстве данного товара машинным путем и ручными инструментами. Это видно из следующих примеров. К началу XX века в Америке требовалось при производстве:

	Ручным путем	Машинным путем
10 плугов	1180 час.	37,5 час.
500 фунтов масла	125 »	12,5 »
100 час. механизм	341.866 »	8.343 »
1.000 фунт. хлеба в фунт.булках	28 »	8,9 »

Эти цифры не означают, конечно, что стоимость изготовленного продукта понижается в соответствующее число раз, потому что при машинном производстве на продукт переносится, как было выяснено, и некоторая часть стоимости машины; но если даже принять во внимание это обстоятельство, то трудовые затраты на данный товар в крупном предприятии, где работа производится при помощи машин, все же окажутся на много меньше, чем соответствующие затраты мелких предприятий, в которых работа совершается ручным путем.

Кроме того, крупные капиталы, а, следовательно, и крупные предприятия возрастают гораздо быстрее, чем мелкие. Чем больше предприятие, тем больше прибыли приносит оно своему владельцу, тем большую долю

этой прибыли он может затрачивать на расширение своего предприятия. Если капиталист получает 5.000 руб. годового дохода, то этой суммы едва хватает для скромного существования, «приличествующего его состоянию»; он должен либо отказаться от расширения своего предприятия, либо, в лучшем случае, «сберечь», скажем, 1.000 рублей, т.-е. одну пятую своего дохода. Предприниматель, получающий 100.000 рублей годового дохода, может «сберечь» — или затрачивать на расширение своей фабрики — *четыре пятых*, и проживать при этом в 4 раза больше первого. Если же предприниматель владеет капиталом, приносящим 1 миллион ежегодно, то он при обычных условиях едва ли может истратить более 1/10 этого дохода на Личное потребление; он не затруднится отдать на расширение предприятия *девять десятых* своего годового дохода.

Крупные предприятия имеют тем больше шансов завоевать рынок, что они легко выдерживают некоторое понижение цен. Мелкий капиталист, который, может быть, сам едва существует на свою прибыль, зачастую

разоряется даже при кратковременном падении цен, а продолжительное губит его почти наверное. Предприниматель крупный, тратя на свои потребности лишь незначительную часть своей прибыли, остальное же на расширение дела, при уменьшении цен перестает только расширять предприятие; если даже он и терпит убытки, то сравнительно нескоро разоряется окончательно.

Не выдерживая конкуренции, мелкие предприниматели оказываются вынуждены продавать свои мастерские и орудия, причем теряют организаторскую роль в общественном производстве. Крупные же капиталисты приобретают себе прежде принадлежавшие мелким средства производства, и таким образом постепенно сосредоточивают, концентрируют капиталы в своих руках.

Этот процесс наблюдался во всех капиталистических странах, и, в частности, также в России. Особенно яркую картину дает в этом отношении наше бумаготкацкое производство. До тех пор, пока не появился механический ткацкий станок, технические условия были одинаковы для крупных фабрик и мел-

ких или кустарных заведений. Преимущество крупных предприятий мелкий производитель — в большинстве случаев кустарь — с успехом окупал удлинением рабочего дня и эксплуатацией членов своей семьи, до детей включительно. Благодаря этому, мелкие предприятия развивались в текстильной промышленности весьма успешно, оказывая очень часто чувствительную конкуренцию фабрикам. Но лишь только началось распространение механического ткацкого станка, приобретение которого было под силу исключительно крупным капиталистам, как началось и катастрофическое падение мелкого производства: мелкие предприниматели и, в частности, кустари оказывались не в силах выдерживать конкуренцию; они разорялись и, поскольку со стороны крупных фабрик предъявлялся спрос на рабочую силу, уходили работать на фабрику.

Так, в Медынском уезде, Калужской губернии, количество ручных станков за один 1877 год уменьшилось на одну треть; в Можайском уезде, Московской губернии, число «мастерков» с 1871 года по 1880 сократилось на

две трети, и т. д. и т. д. В результате, число мелких производителей, работавших у себя на дому, за 28 лет (с 1866 г. по 1894 г.) уменьшилось на 70%, в то время, как число фабричных рабочих возросло на 160%.

Все большая и большая доля производства сосредоточивалась постепенно в крупных предприятиях. В 1866 г. на долю фабрик, насчитывающих свыше 1.000 рабочих, приходилось 50% общего количества рабочих, занятых в хлопчатобумажной промышленности; в 1894 году этот процент возрос до 75. Напротив того, на долю средних и мелких фабрик, имевших менее 500 рабочих, приходилось в 1866 году 28% общей суммы рабочих, а в 1894 г. лишь 12%. Если мы предположим, что производительность труда рабочего, занятого на крупной фабрике, такая же, как и в мелком и среднем предприятии (а это, конечно, преуменьшение первой, так как производительность труда, как нам известно, возрастает по мере увеличения предприятия), то мы получим, что из 100 аршин тканей, поступавших на рынок в 1866 году, половина была изготовлена на крупных фабриках, имевших

свыше тысячи рабочих; в 1894 году фабрики этого типа выпускали на рынок уже  $\frac{3}{4}$  всех изготовлявшихся в стране тканей. То же наблюдалось в каменноугольной промышленности. В 1882 — 83 г. г добыча угля на крупных коях с производством более 5.000 вагонов в год составляла около 40% всей годовой добычи, а в 1894 — 95 г.г. уже около 80%.

Таков процесс концентрации производства, который есть в то же время процесс *концентрации капиталов*, или их сосредоточение во все меньшем и меньшем числе предприятий. Статистически это сказывается в непрерывном уменьшении числа собственников и в возрастании численности пролетариата. В Германии, например, число «самостоятельных» составляло в 1882 г. 32%, а в 1895 году 29%; число рабочих соответствующим образом увеличилось, — изменение значительное для такого короткого промежутка. То же самое видно из увеличения количества рабочих, имеющих право выбирать в германский рейхстаг: в 1882 году число рабочих избирателей составляло 25% общего числа избирателей, в 1895 году — 52,6%, в 1907 г. —

54,1%, в 1910 — 56,2%. Напротив того, число избирателей-собственников соответствующим образом убывало.

Процесс концентрации капиталов, который выражается в росте крупных предприятий, в сосредоточении все возрастающей доли производства на крупных фабриках и заводах и, наконец, в гибели мелких предприятий, является результатом капитализирования, т.-е. превращения в действующий капитал огромных масс прибавочной стоимости, производимой отдельными капиталами. Но этот процесс дополняется еще *централизацией* капиталов, т.-е. соединением уже существующих отдельных капиталов в один. Она состоит в организации товарищества и акционерных обществ, которые объединяют выросшие независимо друг от друга капиталы и дают возможность сразу организовать гигантские предприятия, свойственные эпохе развитого капитализма. Создавшись путем такой централизации капиталов, крупные предприятия еще более ускоряют процесс концентрации, ибо рост концентрации усиливается вместе с увеличением размеров от-



дельных предприятий.

Процесс централизации находит свое высшее выражение в объединении отдельных капиталистических предприятий под общим управлением, или, другими словами, в создании предпринимательских организаций, охватывающих иногда целые отрасли промышленности. Подобные организации, известные под названием картелей, синдикатов и трестов, составляют отличительную особенность новейшего капитализма и будут рассмотрены нами в дальнейшем[25].

Прямым следствием концентрации и централизации капиталов является централизация рабочих. Разбросанные на первых стадиях развития капитализма в десятках и сотнях тысяч отдельных предприятий, они постепенно сосредоточиваются на крупных фабриках и заводах. Под одной крышей работают тысячи, а в одном предприятии иногда и десятки тысяч рабочих, связанных своим общим положением и общностью интересов. Это облегчает организацию рабочих масс, которые соединяются в могущественные батальоны, ведущие совместную борьбу за улуч-

шение своего материального положения.

А необходимость этой борьбы делается все более и более настоятельной, потому что капитал использует рост производительности труда исключительно в своих интересах. На долю рабочего класса достается все меньшая и меньшая доля продукта, ежегодно создаваемого его руками. Так, с 1890 г. по 1905 г. стоимость продуктов, производимых рабочим классом Сев. Американских Соединенных Штатов, увеличилась на 110%, т.-е. больше, чем в 2 раза, но доля этих продуктов, полученная рабочими, упала с 20,2% до 17,9%. Чрезвычайно показательны в этом отношении отчеты германских профессиональных союзов. Так, согласно отчету союза горнорабочих за 1913 — 14 г., доля заработной платы в стоимости созданных продуктов на каменноугольных коях с 1905 г. по 1913 г. понизилась с 58,8% до 51,2%, в коях бурого каменного угля соответствующий процент за тот же промежуток времени упал с 46,8 до 41,5, а в соляных коях с 32,9 до 26,4. Союз рабочих металлистов Германии указывает, что в десяти крупнейших предприятиях, насчитывающих

в среднем от 60 до 70 тысяч рабочих, заработная плата за пятилетие с 1905 по 1909 г. возросла лишь на 3,69 %, в то время как прибыль этих предприятий увеличилась на 14,73%, а их капиталы на 25–35%.

Концентрация капиталов влечет за собой уничтожение мелких предприятий, а, следовательно, усиленный рост пролетаризации. Но крупное машинное производство, как было выяснено, требует относительно меньшего количества рабочих, чем производство мелкое. Поэтому спрос на рабочие руки не поспевает за ростом численности пролетариата. Известная, все возрастающая часть рабочих, вынуждена оставаться без работы, в резервной армии капитала, и вести нищенское существование. Статистика всех капиталистических стран показывает непрерывное процентное увеличение рабочих, вынужденных обращаться за помощью капиталистической благотворительности. Особенно сильно это отражается на старых рабочих, которые выбрасываются капиталом на улицы, как ненужный ему элемент. В Англии, одной из богатейших стран мира, от 40 до 45% всех

пролетариев впадают на старости лет в нищету.

Итак, положение рабочего класса становится все более и более необеспеченным, уровень его жизни если и повышается, то только ценою тяжелой борьбы и гораздо медленнее, чем прибыль капитала, иногда даже и понижается. А если номинальная (денежная) заработная плата обычно и растет, то в массе случаев это — лишь видимость улучшения жизненного быта рабочих, потому что вздорожание жизни повсюду обгоняет увеличение их денежной платы.

Далее. В предыдущей главе мы видели, что капитал должен уделять рабочему классу в виде заработной платы такое количество продуктов, которого хватило бы для воспроизводства рабочей силы, т.-е. для поддержания жизни рабочих и для продолжения их рода. Другими словами, капитал из годового продукта должен уделять известную долю и на воспитание подрастающего поколения рабочих. Но по мере развития капитализма происходит пролетаризация мелких производителей. Дешевые товары крупно-капитали-

стического производства разрушают мелкие хозяйства не только передовых стран, но и отсталых. Капиталистическая конкуренция пролетаризирует не только крестьян, ремесленников и кустарей так называемых цивилизованных народов, но и отсталых стран Азии и Африки. Эти страны выбрасывают огромные массы рабочей силы, которые покидают свою родину и отправляются за заработком в капиталистические страны Европы и Америки. Капитализм, подобно рабовладельческой системе классического мира, которая черпала рабов из среды варваров, получает рабочую силу из Кореи, Китая, Японии, Африки и т. д. Правда, это рабочая сила неквалифицированная; но машинное производство во многих случаях и не требует особого искусства и особых навыков.

Итак, класс капиталистов получает готовые кадры работников, на воспитание которых ему, как классу, не приходится затрачивать ровно ничего. Это означает, во-первых, что общая сумма, получаемая рабочим классом, соответствующим образом уменьшается и, во-вторых, что рабочие развитых капита-

листических стран наталкиваются на конкуренцию так называемых «черных» и «желтых» рабочих. Уровень жизни последних, или стоимость воспроизводства их рабочей силы, ниже, чем для так называемых цивилизованных рабочих. Отсюда еще большая шаткость положения рабочего класса.

Все это обостряет профессиональную, политическую и, вообще, классовую борьбу пролетариата, который начинает сознавать, что в пределах капиталистического общества нет спасения. Он начинает поэтому борьбу за уничтожение капиталистического общества и за организацию производства на новых, социалистических началах. В развитии этой борьбы концентрация капиталов, как видим, играет огромную роль. Она способствует организации рабочих и проясняет их классовое самосознание, разоблачая антагонистический (противоречивый) характер капиталистического строя, при котором производство принимает все более общественный характер, а присвоение остается частным, индивидуальным.

## 8. Понятие о рынке и кризисы

В натурально-хозяйственных системах процесс производства ведется по определенному, наперед намеченному плану. Представим себе так называемую большую крестьянскую семью славянского типа, хозяйство, объединяющее 60–80 человек, и экономически вполне самодовлеющее. Руководителям подобного хозяйства прекрасно известны, с одной стороны, размер его потребностей — необходимое ему количество съестных припасов, одежды, орудий и т. д. — и, с другой стороны, количество имеющихся в его распоряжении производительных сил, т.-е. наличных средств производства и трудоспособных людей. Движущей силой такого хозяйства является стремление к наиболее полному удовлетворению потребностей его членов. Последнее и служит исходной точкой для распределения производительных сил.

Если нашему хозяйству нужно, положим, 1.500 пудов хлеба, 600 аршин холста, 5 новых телег и т. д., то оно не станет, конечно, в ущерб производству холста и телег увеличивать свою запашку, чтобы получить в 2 раза

больше хлеба, чем ему в действительности нужно. Напротив, оно будет распределять имеющиеся у него средства производства и рабочие силы так, чтобы наиболее целесообразно удовлетворить потребности своих членов: известная часть рабочих будет занята хлебопашеством, другая, тоже вполне определенная часть будет работать над изготовлением телег, тканей и т. д.

Ясно, что никакого «перепроизводства» здесь быть не может. Производство из году в год протекает вполне регулярно, без всяких потрясений, и лишь стихийные бедствия, вроде неурожая, пожара или эпидемии, могут нарушить его нормальный ход, его движение по раз навсегда проторенной тропе.

Иную картину представляет меновое и, в особенности, капиталистическое хозяйство. Слагаясь из массы формально независимых друг от друга отдельных предприятий, оно имеет неорганизованный, анархичный характер. Ни один капиталист не знает, сколько товаров того или другого рода будет куплено, как велик будет спрос на них. Тут нет органа, который указывал бы каждому отдель-



ному предприятию, сколько оно должно произвести за данный период, и нет органа, который распределял бы произведенные продукты между потребителями. Напротив того, каждый предприниматель действует за свой страх и риск, и стремления его всецело сводятся к расширению производства с целью увеличения количества извлекаемой им прибыли.

Единственным регулятором капиталистического производства, взятого в целом, является движение товарных цен. Если количество товаров в данной отрасли превышает объективную потребность в них, то предложение превышает спрос, и цены начинают падать; при обратных условиях они повышаются. В первом случае предприниматели, опасаясь убытков, приступают к сокращению производства; во втором случае они расширяют его. В этом отношении движение цен подобно регулятору паровой машины, который автоматически выравнивает ее ход: когда машина ускоряет свой ход, шары регулятора под влиянием возрастания центробежной силы поднимаются, это поднятие посредством

системы рычагов обуславливает сужение отверстия, через которое пар из котла проникает в цилиндр, и машина, вследствие этого, замедляет свой ход; когда движение машины замедляется, регулятор подобным же путем его ускоряет. Таким образом, регулятор паровой машины, как и движение цен в капиталистическом хозяйстве, обнаруживают и выправляют нарушение лишь после того, как оно совершилось. Разница только в том, что регулятор автоматически и немедленно устраняет эти нарушения, в то время как изменения в движении цен воздействуют на производство не сразу и не непосредственно, а через индивидуальных предпринимателей, которые зачастую оказываются не в состоянии справиться с ими же созданным положением.

Итак, регулирующий орган натурально-хозяйственной системы и сознательная воля коллектива заменены здесь властью рынка, силами, стоящими над человеком и независимыми от его воли. Рынок — вот место, где находят себе сбыт произведенные товары, где предприниматель может превратить произ-

веденные стоимости во всеобщую денежную форму, и где он может найти то или иное применение для полученной в его предприятии прибыли. Рынок — вот та слепая сила, которая руководит всеми действиями капиталистического предпринимателя. А если это так, то мы прежде всего должны приступить к исследованию рынка.

Каждая отрасль промышленности является рынком для целого ряда других отраслей и, со своей стороны, служит для них рынком.

Горные предприятия дают топливо и материалы для машиностроительных заводов, которые, в свою очередь, поставляют первым разнообразные машины: вентиляторы, подъемные механизмы и т. д.; кожевенная промышленность нуждается в дубильных веществах, доставляемых химическим производством, а последнее, со своей стороны, не может обойтись без приводных ремней, изготовляемых в кожевенной промышленности; машины, сырье и всякие вспомогательные материалы необходимы для всех отраслей промышленности, стало быть, и для производства средств потребления; а рынком для

средств потребления являются, прежде всего, рабочие силы, связанные положительно со всеми отраслями промышленности. Бумажное производство работает, главным образом, для типографского, прядильное для ткацкого, хлопковые плантации для прядильного и т. д. Благодаря таким связям изменение рынка (расширение или сужение) в одной отрасли распространяется из нее на другие и вызывает гораздо более значительное изменение капиталистического производства, взятого в целом.

Положим, например, что спрос на книги, газеты, журналы и т. п. расширился на 1 миллион рублей. Это повлечет за собой сбыт бумажных фабрик, скажем, на 500 тысяч рублей, сбыт заводов, производящих печатные машины, на 200 тысяч рублей и, наконец, сбыт химической промышленности, изготовляющей типографские краски, на 100 тысяч рублей; расширение в печатном производстве вызвало, таким образом, новое, правда, меньшего размаха расширение в ряде других отраслей. Но этим дело не ограничивается: бумажные фабрики предъявят спрос на до-

полнительное количество древесной массы и машин; заводам, поставляющим печатные машины и набор, нужно будет увеличенное количество металлов, а химическому производству потребуется дополнительное количество продуктов каменноугольной промышленности. Поднимется третья волна расширения, которая, в свою очередь, обладает меньшим размахом, чем предыдущая; за третьей последует целый ряд других волн, все более и более слабых. Все это увеличит количество занятых рабочих, а следовательно, и спрос на средства потребления; результатом этого будет распространение новой волны расширения, которая будет, конечно, слабее той первоначальной волны, которая ее вызвала. Увеличение прибыли капиталистов может послужить причиной увеличения спроса на предметы их личного потребления, но эта волна расширения будет обладать еще меньшим размахом, чем вызванная возрастанием спроса на предметы потребления рабочих.

Все отрасли промышленности, обнаруживающие описанную выше цепную связь, необходимо разграничить на два крупных

подразделения: на *производство средств производства* (орудий и материалов) и на *производство средств потребления*. К первому подразделению относятся производство разнообразных машин, сырья (металлов, хлопка, пряжи, красок и т. п.) и вспомогательных материалов (угля, смазочного масла, осветительного материала и пр.); второе подразделение составит из отраслей, которые служат для удовлетворения непосредственных человеческих потребностей, — сюда войдут предприятия сельского хозяйства, хлебопекарни, скотобойни, колбасные фабрики, ткацкие предприятия, типографское дело и т. д. Особенность производства средств потребления заключается в том, что оно самостоятельно может служить исходной точкой для волны расширения или сужения рынка, в то время как отрасли производства средств производства являются последующими звеньями в цепи этого расширения или сужения. При всей анархичности капиталистического хозяйства, оно отнюдь не производит машин ради машин, угля ради угля и железа ради железа. Правда, есть машины, которые служат для

производства других машин такого же назначения. При помощи токарных станков можно производить токарные станки, на которых, в свою очередь, будут производиться токарные станки; но в конце-концов на них все-таки будут изготавливать машины для выработки предметов потребления; хотя токарные станки, таким образом, и «рождают» себе подобных, но в конце-концов они все же служат для изготовления орудий сельского хозяйства, земледельческих и иных, сепараторов, отделяющих сливки от молока, мясорубок, необходимых в фабричном производстве колбасы, ткацких станков, производящих ткани, печатных станков и тысяч других орудий, машин и аппаратов, которые предназначены для производства разнообразнейших предметов потребления человека. А если это так, то волны расширения могут исходить только из области производства средств существования, и основу расширения рынка, взятого в целом, составляет рост потребительского рынка. Конечно, производство средств производства, как указано выше, тоже может вызвать изменение рынка, но эти изменения не

самостоятельного характера: они сами Представляют вторичные, производные явления.

Размер общего расширения рынка в зависимости от расширения потребительского рынка поддается даже приблизительному математическому подсчету. Положим, что в «ценах производства» каждого товара доля прибыли составляет 10%, а доля издержек на средства производства и рабочую силу 90%. Тогда при расширении потребительского рынка на 1 миллион рублей потребуются добавочное количество средств производства и средств существования для рабочих на 900.000 рублей; но для производства товаров, соответствующих 900.000 рублей, опять потребуются добавочное количество средств производства и средств существования на сумму, равную 90% от 900.000 руб., т.-е. на 810.000 руб. Но и для производства этих товаров необходимы средства производства и средства существования для рабочих, и опять-таки на сумму, равную 90% от 810.000 руб., т.-е. на 729.000 руб. Последнее расширение рынка повлечет за собой новое расширение на 90% этого количества, и т. д.



Таким образом, толчек, данный расширением потребительного рынка на 1 миллион рублей, вызывает бесконечную волну расширения, которая в своем распространении непрерывно ослабляется, пока не замрет совсем. Чтобы получить общую величину расширения нам, следовательно, придется сложить следующий бесконечный ряд чисел:

$$1.000.600 + 900.000 + 810.000 + 729.000 + 656.100 + \dots$$

Сумма этого ряда чисел, называемого геометрической прогрессией, равна, по законам алгебры[26]

$$\frac{1.000.000}{1 - \frac{9}{10}} = 10.000.000$$

Итак, расширение потребительного рынка на 1 миллион обуславливает общее расширение всего капиталистического рынка на 10 миллионов рублей. Это имеет место, когда доля прибыли в ценах производства составляет 10%. Если бы эта доля составляла 5%, то соответствующее расширение, согласно приведенной формуле, выразилось бы в сумме, рав-

НОЙ

$$\frac{1.000.000}{1 - \frac{19}{20}} = 20.000.000$$

При 4% мы имели бы расширение в 25 миллионов, и т. д. В действительности дело обстоит гораздо сложнее, потому что доля прибыли в ценах производства не одинакова для всех отраслей промышленности; но эти подсчеты вполне передают сущность тех связей, которые имеются в капиталистической действительности.

Выяснение цепной связи между отдельными отраслями промышленности дает нам возможность приступить к рассмотрению процесса *реализации* и тех условий, которые необходимы для беспрепятственного течения капиталистического производства.

Реализация товаров есть не что иное, как их продажа на рынке; она является конечной целью производства для всякого капиталистического предприятия и средством, с помощью которого оно почерпает энергию для дальнейшей жизни. Если прекращается ре-

лизация, если та или другая фабрика не может сбыть изготовленных товаров, то она не в состоянии купить нового сырья и нанимать рабочих: ее производство должно прекратиться.

Наиболее гладкое течение процесса реализации товаров всего капиталистического производства в целом мы имеем в том случае, если производство не расширяется. Последнее имеет место, когда класс капиталистов затрачивает всю прибавочную стоимость на личные потребности и, стало быть, не прибегает к накоплению. Масштаб производства при этих условиях не изменяется, и в течение длительного периода идет повторение производственной деятельности общества в одних и тех же размерах, то, что называют *простым воспроизводством*.

Разобьем все производство в целом на два указанных выше подразделения: на производство средств производства и производство средств потребления. Положим, что в первом подразделении величина стоимости капитала, который ежегодно затрачивается на производство, равна 5.000 каких-нибудь единиц

(трудовых или денежных — безразлично), и что эта сумма распадается на 4.000 постоянного капитала (средства произв.) и на 1.000 переменного капитала (зараб. плата). Тогда наш капитал представится в таком виде:

$$\text{I. } 4.000 C + 1.000 V = 5.000[27].$$

Пусть стоимость ежегодных затрат капитала во втором подразделении равна 2.500 ед., и состав их такой:

$$\text{II. } 2.000 C + 500 V = 2.500.$$

Эти капиталы в обоих подразделениях служат исходным пунктом для производственного цикла.

Положим, что норма прибавочной стоимости равна 100%, или, другими словами, что стоимость прибавочного продукта равна стоимости переменного капитала. В таком случае в I подразделении в конце года будет выработано на

I.  $4.000 C + 1.000 V + 1.000 M = 6.000$  — средств производства; и во II подразделении на

II.  $2.000 C + 500 V + 500 M = 3.000$  — средств потребления.

Из общей суммы в 3.000 II подразделения 500 потребляется рабочими того же самого подразделения: эта сумма соответствует их заработной плате. То же самое происходит с прибавочной стоимостью, которая, согласно нашему допущению, целиком идет на личное потребление капиталистов. Итого, стало быть, во II подразделении потребляется 1.000 ед. Не следует, конечно, думать, что капиталисты и рабочие потребляют только продукты их предприятий: отдельные предприятия внутри этого подразделения обмениваются равноценностями, причем одни покупают у других, другие — у третьих, третьи — у первых и т. д., пока они взаимно не реализуют стоимости товаров без всяких задержек.

В подразделении II остается еще 2.000 средств потребления, которые будут потреблены в подразделении I: 1.000 рабочими этого подразделения, а 1.000 — его капиталистами. В обмен за эти 2.000 подразделение I даст II на такую же сумму средств производства, при помощи которых оно сумеет начать новый цикл производства. В подразделении I, за вычетом 2.000, отданных II, останется средств

производства на 4.000. В процессе обмена они распределяются между предприятиями подразделения I и послужат исходным пунктом для следующего цикла, который опять начнется в прежних размерах. Второй цикл будет протекать так, как первый, за вторым последует третий, и т. д.; реализация будет происходить как бы по шаблону, без всяких затруднений.

В случае простого воспроизводства реализация, таким образом, протекает совершенно беспрепятственно, и в ходе производства никаких нарушений наблюдаться не будет. Но такой случай мыслим лишь теоретически, — на самом деле простое воспроизводство представляет собой редкое исключение, так как человеческое общество не топчется на одном месте, а развивается. В действительности прибавочная стоимость лишь отчасти потребляется капиталистами, которые, под влиянием стихийных сил конкуренции, большую часть ее затрачивают на расширение предприятий; в жизни наблюдается не простое, а *расширенное воспроизводство*, при котором реализация становится не так легка.

Для упрощения анализа допустим, что все производство является единым техническим аппаратом. Пусть весь ежегодно затрачиваемый общественный капитал состоит из 1.000 каких-нибудь единиц (это могут быть миллионы часов рабочего времени, миллионы рублей, франков и т. п.). Положим далее, что органический состав капитала, т.-е. отношение стоимости его постоянной и переменной частей, равен отношению 4:1. Тогда весь наш общественный капитал можно представить как  $800 C + 200 V$ . При норме прибавочной стоимости в 100%, мы по завершении первого периода обращения будем иметь продукт стоимостью в  $800 C + 200V + 200 M = 1.200$ . Если мы имеем перед собой случай расширенного воспроизводства, то прибавочная стоимость ( $200 M$ ) лишь частью идет на личное потребление капиталистов; другая часть накапливается, т.-е. превращается в производительный капитал. Пусть накоплению подлежит половина прибавочной стоимости — 100. Тогда эта сумма при *неизменности* органического состава капитала должна распаться на  $80 C + 20 V$ . Второй период обращения начнется с

капиталом в  $880 C + 220 V$  и завершится производством продукта в  $880 C + 220 V + 220 M = 1.320$ . Чтобы накопление в этих размерах было возможно, необходимо было произвести добавочное количество средств производства на 80 единиц стоимости, и средств существования для рабочих на 20. Если бы этого не произошло, если бы, например, средств существования рабочих попрежнему было произведено лишь на 200 единиц, то в производстве средств производства обнаружилось бы перепроизводство на 80, которые не нашли бы себе сбыта. Равновесие капиталистической системы нарушилось бы.

Но допустим, что нарушения никакого не произошло, и что рассматриваемый период обращения кончился благополучно. Наступает третий период, в котором половина прибавочной стоимости предыдущего периода, т.-е. 110, подлежит накоплению. Прибавочный продукт, при неизменности органического состава капитала, должен распасться на 88 единиц стоимости в средствах производства, плюс 22 в средствах потребления рабочих, плюс 110 в средствах потребления капитали-



стов. Чтобы это имело место в действительности, производство должно расшириться уже не на 100 ( $80 C + 20 V$ ), как в предыдущем случае, а на 110 ( $88 C + 22 V$ ).

Но имеются ли всегда в действительности при накоплении благоприятные условия для реализации?

Мы видели, что потребление капиталистов должно возрастать в такой же мере, как и расширение производства: со 100 до 110, со 110 до 121, и т. д. Но по мере возрастания размеров прибавочной стоимости потребление капиталистами половины этой прибавочной стоимости становится все более затруднительным, все менее вероятным: если капиталист прежних времен мог тратить на себя из 20 тысяч дохода 10 тысяч, то затрата, напр., 500 тыс. из миллионного дохода удастся лишь при крайней расточительности, т. е., другими словами, должна быть редким явлением. Это — во-первых. Далее, капиталист, находящийся под вечной угрозой быть побитым в конкуренции, вынуждается к неустанному расширению производства; и он, разумеется, не руководствуется тем, что для

успешной реализации допустимо накопление лишь половины (как предположено в нашем примере) прибавочной стоимости. Наконец, численность класса капиталистов уменьшается, а вместе с тем ограничиваются и размеры их потребления. Но раз это так, то перед нами выступает тенденция к относительному сужению рынка предметов потребления, которое, согласно рассмотренной цепной связи, вызывает общее сужение рынка, значительно превосходящее первоначальный толчек. Уже здесь таятся условия, ведущие к расстройству системы всего капиталистического производства.

Так обстоит дело при неизменности техники. Но силы, нарушающие равновесие капиталистической системы, становятся еще значительнее в случае технических усовершенствований, которыми неизбежно сопровождается развитие капитализма. В самом деле, пусть в какой-нибудь отрасли были введены технические улучшения, но расширения производства не произошло. Тогда для выработки прежнего количества товаров потребуются, благодаря повышению производительности

сти труда, меньшее число рабочих. Это вызовет сокращение потребительного рынка, которое, как показано выше, повлечет за собой гораздо более значительное сужение рынка в целом. В ряде отраслей наметится перепроизводство и, следовательно, нарушение всей системы.

Правда, обычно за техническим прогрессом идет расширение производства. Пусть, например, в текстильной промышленности введены новые машины. Повышая производительность труда, они вместе с тем способствуют удешевлению товаров; и фабриканты, в надежде, что производимые ими ткани станут предметом более широкого массового потребления, будут вести производство в более широком масштабе. Количество рабочих сил, занятых в рассматриваемой отрасли, может при этом не уменьшиться, и сокращения потребительного рынка тогда не произойдет. Он может даже несколько увеличиться за счет усиленного спроса на предметы потребления капиталистов; и уже несомненно возрастет спрос во всех отраслях, доставляющих для текстильной промышленности средства

производства. Равновесие, таким образом, может быть восстановлено и притом на расширенном базисе.

Иное получается тогда, когда технические улучшения происходят не в сфере производства средств потребления, как в предыдущем случае, а в сфере производства средств производства. Положим, что совершенствуется, например, производство машин. Тогда для изготовления прежнего количества машин нужно меньшее количество рабочих рук. Расширить производство, сохранив прежнее количество рабочих, можно лишь в том случае, если расширятся те отрасли, которые пользуются машинами. Для этого необходимо, конечно, расширение основной, потребительской части рынка; а между тем мы имеем не расширение, а сужение потребительского рынка, вызванное сокращением числа рабочих в производстве машин. Чтобы реализация товаров протекала беспрепятственно, необходимо, стало быть, чтобы наряду с расширением производства машин произошло и расширение ряда других отраслей промышленности, — а шансов для этого очень немно-

го. Тут-то перед капиталистической системой выступает серьезная угроза нарушения ее равновесия.

Для его восстановления капитализм находит иногда новые районы сбыта в виде внешних рынков. Такими районами могут быть отсталые до-капиталистические страны, например, колонии, или же некапиталистические слои буржуазных государств, именно крестьянское хозяйство[28]. Но крестьянское хозяйство в процессе своего развития тоже рано или поздно вовлекается в сферу капитализма и перестает быть для него «внешним рынком». То же самое происходит с отсталыми странами. Капитализм разрушает в них натурально-хозяйственные формы: он развивает в них товарное производство и, наводняя их своими товарами, влечет массовую гибель мелких производителей. Колонии, таким образом, превращаются в промышленные страны, входя, как новые конкуренты, в систему мирового капитализма. Область внешних рынков все более суживается, и они не могут предотвратить перепроизводства, а могут лишь отсрочить его обнаружение. Оно

неизбежно, потому что стихийная сила конкуренции порождает стремление капиталистического производства к беспредельному расширению. Каждый отдельный предприниматель не может не подчиниться этому стремлению, не может остановиться в расширении предприятия и в развитии его техники; иначе он был бы очень скоро побит в конкуренции другими, более энергичными капиталистами. И так как стремление уцелеть свойственно каждому отдельному капиталисту, то все они одинаково действуют так, что производство в целом проявляет тенденцию к безграничному расширению. А мы видели, что по мере развития капитализма и сопровождающего его роста машинного производства создаются условия относительного сужения основной части рынка, именно рынка потребительного. Сталкиваясь, обе эти тенденции рано или поздно неизбежно приводят к глубокому расстройству всей капиталистической системы: налицо оказывается *общее перепроизводство*.

Явления общего перепроизводства впервые выступили с достаточной определенно-

стью в первой четверти XIX века, когда машинный капитализм сделал уже значительные успехи; мануфактурный капитализм не знал этих явлений, потому что ему не было свойственно такое стремительное развитие производства, и потому, что для расширения рынков имелась масса некапиталистических стран.

Общее перепроизводство выражается в так называемых *промышленных кризисах*. Промышленный кризис представляет собою глубокое и обширное потрясение всей системы общественного хозяйства, сложный комплекс разнообразных явлений, поразительных и угрожающих по своему характеру: резкое падение цен, разорение множества предприятий, массовая безработица, и т. д. Это — громадное, общественно-стихийное бедствие, охватывающее, время от времени, капиталистический мир.

Чтобы выяснить себе, почему явления перепроизводства могли обнаруживаться не постепенно, в виде, наприм., явного, медленно возрастающего переполнения рынков с медленным падением цен, а быстро, в форме на-

стоящих «кризисов», надо принять во внимание сложное цепное строение всего капиталистического механизма и неорганизованность капиталистического производства. Ни один предприниматель не может иметь точных сведений ни о состоянии промышленности в ее целом, ни о положении дел в отдельных ее отраслях. Биржевая организация, правда, позволяет получать некоторые сведения подобного рода, публикуя ежедневно бюллетени о состоянии цен во всех главных пунктах мирового рынка; но при стремительном возрастании всего производства и при значительных колебаниях спроса она не дает средств судить об изменяющихся отношениях между *общими* размерами производства и *общей* суммой спроса. Таким образом, быстрое расширение производства продолжается не только тогда, когда спрос еще достаточен, но и некоторое время после того, как соответствие того и другого уже нарушено. Скрытое перепроизводство уже существует, но оно еще ничем не проявляется: фабрикант продолжает свое дело не только в прежних, но еще в больших размерах, полагая, что



найдет покупателей, как находил до сих пор; оптовый торговец делает у него огромные закупки, рассчитывая на постепенный сбыт или на немедленную спекулятивную перепродажу товара. По внешности положение дел является вполне благоприятным; и тем сильнее возрастает перепроизводство.

Наконец, наступает момент, когда перепроизводство осязательно обнаруживается в недостатке покупателей на какие-нибудь товары. Цена этих товаров резко понижается, и разоряются многие из предпринимателей, промышленных и торговых, предлагающих данные товары на рынке; другие же принуждены сократить или временно приостановить свое производство. Таким образом, в одной области общественного хозяйства происходит резкое сокращение производства со всеми его последствиями, в виде понижения заработной платы, безработицы и т. п. В силу тесной цепной связи между различными отраслями производства в кризис вовлекаются другие отрасли, например, те, которые доставляют первой материалы, и те, которые доставляют орудия, — спрос на все это оказы-

вается сразу резко пониженным, — потом те, которые подобным же образом связаны с этими последними отраслями, и т. д. Волны сужения распространяются таким образом лавинообразно, кризис охватывает все отрасли, и весь организм капиталистического хозяйства заболевает тяжелой болезнью.

Само собой понятно, что в общем экономическом крушении торговое и кредитное дело неминуемо участвуют вместе с другими отраслями производства. Надо только прибавить, что, в силу самого своего характера, предприятия того и другого рода подвергаются особенно сильному потрясению: торговцы всех непосредственнее испытывают на себе влияние недостаточного спроса, а банки страдают и от разорения массы своих должников, которые перестают им платить, и от неумеренных требований со стороны напуганных кризисом вкладчиков, которые спешат взять деньги из банка на руки. Разорение же торговцев и банкиров опять-таки расстраивает дела очень многих пользующихся их услугами промышленных капиталистов, и т. д.

Так явления кризиса с одних отраслей производственной жизни распространяются на другие. В этом сказываются высокая сложность и связность капиталистической организации. В эпоху натурального хозяйства, когда отдельные группы жили почти изолированной жизнью, ничего подобного быть не могло: даже полная гибель одних групп мало влияла на судьбу других. В ремесленно-городском обществе связь между хозяйствами уже сильнее развита, но в каждом данном случае она является более или менее тесною лишь для сравнительно небольшого числа их, — и расстройства хозяйственной жизни не распространяются широко. Капиталистическое общество с его высоко развитым разделением труда подобно, в этом отношении, высшим организмам, тогда как предыдущие общественные формации можно сравнить с низшими организмами: если разрушить часть тела у человека, то весь организм испытывает тяжелый кризис, так что вредное влияние отражается и на органах, наиболее удаленных от места воздействия; наоборот, у какого-нибудь полипа или червя, со слабым

разделением жизненной деятельности между частями тела, даже очень сильное местное повреждение мало отзывается на остальных элементах организма.

Явления типичного острого кризиса характеризуются поразительной резкостью перехода от процветания к крушению. Вплоть до самого начала кризиса промышленность быстро развивается, и накануне рокового дня оживление достигает высшей степени. Размеры производства громадны, но сбыт товаров идет хорошо, рынки, невидимому, достаточны. Оптовые торговцы покупают у фабрикантов и друг у друга, мелкие у оптовых; спекулянты, покупая для перепродажи, создают фиктивное возрастание спроса. И капиталисты, и рабочие чувствуют себя лучше, чем когда-либо. Излишек товаров все более накапливается. Скрытая болезнь развивается внутри общественного организма. Она разражается кризисом лишь тогда, когда достигла уже значительной степени, и потому-то ее проявления так страшно интенсивны.

Первым симптомом надвигающегося крушения является обыкновенно гибель наибо-

лее спекулятивных по своему характеру предприятий. Проходит слух о банкротстве одной, другой, третьей фирмы. Область кредита, наиболее чувствительная часть экономического организма, немедленно отражает на себе возникшее потрясение, и отражает с чрезвычайной силой — в форме кредитного кризиса.

Кредит основан на чувстве доверия, а чувства людей изменчивы. При всяком толчке, который угрожает общественному хозяйству, на всех капиталистов — и крупных, и мелких — нападает неуверенность в завтрашнем дне, страх за свои капиталы. Где царствует страх, там исчезает доверие, и падает кредит. Кредитные сделки прекращаются. Везде, где возможно, стараются обратно получить отданные деньги. Ищут денег, денег и денег, потому что не доверяют более людям, а только деньгам. Панический страх нападает на биржевиков, банкиров, рентьеров; банки осаждаются толпами вкладчиков. Принужденные платит кредиторам, но не получая денег с должников, многие банки погибают; за ними разоряются их вкладчики — капиталисты.

Торговые и промышленные предприниматели, в лихорадочной погоне за деньгами, спешат продавать товары; между тем, спрос еще сокращается, так как все стараются удержать деньги в руках. Рынки загромождены массой товаров, цены понижаются до последней крайности. Одно за другим падают уже и промышленные предприятия, а уцелевшие сокращают или приостанавливают производство. Резервная армия быстро возрастает на целые сотни тысяч человек, в число которых входят и тысячи разорившихся капиталистов. Погибает все слабое в капиталистическом смысле; но и сильным приходится плохо.

Вслед за днями кризиса наступает период застоя. Крупных новых крушений не происходит, но и улучшения тоже нет: производство и рынок в угнетенном состоянии.

Мало-по-малу громадные массы товаров начинают таять на рынке: понемногу их сбывают. Постепенно, одно за другим, оправляются крупные предприятия и приступают к расширению дела. Совершается шаг за шагом переход от застоя к умеренному процветанию.

нию. Производство снова достигает прежних размеров, а затем перерастает их. При этом оказывается, что из прежних мелких предприятий многие исчезли без следа, и общее число предприятий уменьшилось. Оживление возрастает. Развитие производства вновь становится неудержимо стремительным. Повторение причин вызывает повторение следствий — и за моментом высшего процветания наступает новый кризис.

Весь этот круг явлений уже несколько раз повторялся в последнем столетии. Первый общий кризис производства произошел в 1825 — 26 году; второй — в 36–37 году, далее в 47-м и 57 годах; до этого времени периодичность была довольно правильная, с промежутком в десять лет. Затем последовал мировой кризис 1873 года. По своей силе и продолжительности он далеко превосходил все предыдущие: распространяясь из страны в страну, по всему свету, он продолжался несколько лет, по крайней мере до 1878 года. Затем, до начала 90-х годов не наблюдалось широкого общего процветания, а преобладал застой. Но мало-по-малу застой вновь сме-

нился роскошным расцветом мировой промышленности, и после нескольких лет сильнейшего оживления в 99-м году начался новый кризис, охвативший всю капиталистическую Европу. Он с особенной силой поразили Россию, но проявился везде. Он продолжался несколько лет, и размеры его были громадны. Так, во Франции, которая пострадала от него меньше, чем, напр., Германия, число безработных возросло на полмиллиона — с 400 тысяч в 1896 г. до 900 тысяч в 1902 году.

Итак, история капитализма показывает, что, хотя кризисы и повторяются, но не через одинаковые промежутки времени. Первые кризисы отделены друг от друга приблизительно десятью годами, но кризис 1873 разразился лишь через 16 лет после предшествующего ему потрясения, а кризис на рубеже XX века через 26 лет.

Это зависит от того, что продолжительность циклов (подъема и застоя) зависит от замедляющих и ускоряющих условий. К условиям первого рода относится усложнение и расширение капиталистической системы, которая по мере своего развития охватывает



все новые и новые страны. Общественное разделение труда, увеличение специализации также оказывает замедляющее действие. Связь между отраслями, вырабатывающими предметы непосредственного потребления, и теми, которые доставляют для них необходимые материалы и орудия, все более усложняется, и распространение волн сужения или расширения рынка требует более продолжительного времени.

К условиям, ускоряющим наступление кризисов, относится прежде всего усовершенствование техники сообщений. Как железные дороги, пароходные сообщения, так и средства сношений (телеграф, телефон, почта) сокращают время, необходимое для перевозки товаров, и ускоряют обращение капитала, а, следовательно, и периоды циклов. В том же направлении действует интеграция предприятий, которая заключается в том, что предприятия, производящие сырье и полуфабрикаты, объединяются с предприятиями, которые занимаются окончательной обработкой товаров (хлопковые плантации — хлопко-очистительные фабрики — прядильные

фабрики — ткацкие фабрики[29]).

Если те и другие тенденции обладают одинаковой силой и уравниваются, то продолжительность цикла, как это имело место в 1836 — 47 г.г. и в 1847 — 57 г.г., остается более или менее неизменной. Если берут верх замедляющие тенденции, циклы удлиняются (1857–1873 г.г. и 1873–1899 г.г.).

От общих кризисов капиталистического производства кризисы частные отличаются, во-первых, своим происхождением из причин более частного характера, чем тенденция капитализма к перепроизводству, и, во-вторых, своими сравнительно меньшими размерами: они захватывают иногда отдельные страны, иногда известную область общественного хозяйства, сравнительно слабо отзываясь вне этой ограниченной сферы. Но такие частные кризисы могут сами по себе быть чрезвычайно сильны, по интенсивности проявлений мало отличаясь в отдельных случаях от настоящих мировых кризисов.

Причинами частных кризисов являются войны, революции, неурожаи, громадные биржевые спекуляции... Так, английский

хлопковый кризис 1863 — 64 года был вызван войной в Соединенных Штатах; общее экономическое угнетение, пережитое Россией в 1891 — 92 году, зависело от сильного неурожая, и т. п. Рассмотрим на конкретном примере механизм возникновения подобных кризисов.

Междоусобная война в Соединенных Штатах в 1860 — 64 г.г., известная под названием войны за освобождение негров, была результатом противоположности интересов между господствующими классами севера и юга — промышленной буржуазией и землевладельческой аристократией. Первая стремилась к протекционизму, к высоким пошлинам на продукты обрабатывающей промышленности, которые желала продавать по дорогой цене; вторая добивалась свободной торговли, чтобы дешево покупать те же самые продукты. В производстве же сырых материалов дешевый рабский труд юга был неудобным конкурентом для предпринимателей севера, пользовавшихся наемным трудом. Когда экономическая борьба приняла форму войны, то в Англии произошел кризис вследствие недо-

статка хлопка для прядильно-ткацкого производства, так как значительная часть хлопка ввозилась из южных штатов. Хлопчатобумажная промышленность испытала сильнейшее сокращение размеров, и резервная армия увеличилась приблизительно на двести тысяч человек. Так общественная борьба в одной стране вызвала производственный кризис в другой, благодаря той тесной экономической связи между странами, которую создает общественное разделение труда.

Во всяком случае, по отношению к таким частным кризисам, которые непосредственно вызываются политическими потрясениями, спекуляцией, вообще условиями явно общественного характера, не трудно выяснить, что основная их причина тождественна с причиной общих кризисов — неорганизованный характер общественного разделения труда. Но и там, где кризис порождается, на первый взгляд, чисто стихийными причинами, напр., метеорологическими условиями, приводящими к неурожаю, при более тщательном анализе обнаруживается обыкновенно та же основная причина. Напр., такие большие

неурожаи, как в 1891 г. в России, становятся возможны только при сильном истощении почвы хищническим земледельческим хозяйством. Переход от натурального производства к меновому и вызываемый этим переходом упадок крестьянского хозяйства принуждал крестьян прибегать к чрезмерному расширению запашек и усиленной эксплуатации земли, причем производительные силы земли не восстанавливаются по мере их растрачивания. Только истощенная почва ставит земледелие в такую зависимость от условий погоды, что делается возможными, и даже от времени до времени неминуемо должны случаться такие неурожаи, которые сразу поражают целую страну. Следовательно, и здесь сильный кризис не есть явление случайное для данной системы отношений; сравнительно случайным оказывается лишь тот факт, что кризис разражается, напр., в 1891, а не в 1890 или 1892 году.

Из различных областей общественного хозяйства наиболее легко поддается расстраивающим влияниям область кредита. Так как сущность кредита составляет доверие, то для

кредитного кризиса достаточной причиной является простая возможность потрясения условий производства. Напр., угрожает война; является опасение, что она разорит некоторые страны, что капиталисты тех стран, а особенно их правительства, перестанут платить свои долги. Ненадежность положения подрывает кредит. Возникает при этом усиленный спрос на деньги, многие предприниматели оказываются вынуждены немедленно платить такие долги, по которым рассчитывали получить отсрочку. Благодаря несоответствию спроса и предложения денег, собственно кредитный кризис осложняется денежным кризисом: с упадком кредита соединяется недостаток денег на необходимые уплаты. Потрясение распространяется, конечно, и на сферы собственно промышленные, так как для промышленных капиталистов, капитал которых заключается, главным образом, в средствах производства и в произведенных товарах, а не в деньгах, усиленный спрос на деньги весьма тягостен.

По форме, кризисы представляют из себя некоторую деградацию общественного хозяй-

ства, временное понижение производительных сил общества; но они же служат и могущественным побуждением к техническому прогрессу, к дальнейшему развитию производительных сил. Во-первых, конкуренция, благодаря кризису, обостряется до крайности; во-вторых, стремление вознаградить понесенные потери побуждает капиталистов изыскивать новые средства обогащения; наконец, в-третьих — и это главное — причину своих убытков, понесенных во время кризиса, капиталист видит в чрезвычайном понижении цены на товар и, естественно, старается довести технику предприятия до такой высоты, чтобы даже весьма пониженные цены не причиняли убытка.

Ускоряя технический прогресс, кризисы способствуют развитию капиталистических отношений со всеми их последствиями, к числу которых относятся и новые кризисы. Здесь тенденция к развитию теснейшим образом сплетается с тенденцией к деградации.

Итак, мы видели, что кризисы являются неизбежной болезнью, которая время от времени поражает все капиталистическое обще-

ство. Кризисы — постоянная угроза для него, и перед капиталистами встает вопрос о регулировании производства.

Но возможно ли в рамках капитализма подобное регулирование? На этот вопрос придется ответить отрицательно, и вот почему. Урегулировать производство, значит прежде всего уничтожить его анархию, а вместе с нею царящую в капиталистическом хозяйстве конкуренцию. В отдельных капиталистических странах иногда централизуются целые отрасли промышленности в могущественные организации — в синдикаты и тресты. Этим организациям нередко удается, правда, уничтожить конкуренцию между частными предприятиями той или иной отрасли; но на мировом рынке — а таким и является рынок капиталистический — конкуренция остается, по той причине, что соглашения между крупными капиталистическими единицами, вследствие противоречия их интересов, обычно не заключаются, а если и заключаются, то лопаются, как мыльные пузыри. По сравнению с неограниченным царством свободной конкуренции дело изменя-



ется только в том, что борьба многочисленных отдельных капиталистов заменяется борьбой между немногими, но экономически хорошо вооруженными баталионами капиталистов, объединенных в синдикаты и тресты.

Мысль об уничтожении кризисов в буржуазном обществе имеет поэтому совершенно утопический характер. Кризисы зависят от основных особенностей капитализма и могут исчезнуть только вместе с ним. Только организованное хозяйство, рассчитанное не на получение прибыли, а на возможно более полное удовлетворение потребностей всего общества, только общество, не знающее «недостаточной» покупательной способности масс, следовательно, только общество бесклассовое может уничтожить кризисы.

# Эпоха финансового капитализма

## 1. Кредит

Кредит, который раньше играл второстепенную роль, как дополнение к денежному обращению, при машинном капитализме развивается в поразительно обширную, сложную и стройную систему, являющуюся могучим деятелем общего экономического развития.

Капиталистическая система отношений требует от каждого предпринимателя очень частых, более или менее значительных денежных уплат. Между тем, как бы много денег ни находилось в обращении, они не могут всегда оказываться под рукой. Даже у самого богатого капиталиста бывают минуты, когда его наличных денег недостаточно для расплаты, между тем как в другое время в его руках без надобности находятся большие суммы. Капиталистическое производство встретило бы величайшие препятствия для своего развития, если бы все уплаты производились только на наличные: первое денеж-

ное затруднение расстраивало бы все дела предпринимателя.

Из этого понятно, что с развитием капитализма, с возрастанием капиталов и увеличением скорости их оборотов, кредитное дело непрерывно расширяется и приобретает все больше значения в общественном хозяйстве.

Совершенствуется и самая форма кредитно-капиталистических предприятий, которые в изучаемую эпоху являются главным образом в виде так называемых *банков*. Банки служат посредниками между спросом на кредит и его предложением, получают кредит от тех, кто может его оказывать, и оказывают его тем, кто в нем нуждается.

Банки возникли еще раньше машинного производства, но только при нем они получили полное развитие и широкое распространение.

Исторически, современный банкир является потомком двух средневековых деятелей: ростовщика и менялы. Первый достаточно характеризован в предыдущем, на втором надо остановиться.

При чрезвычайной политической раздробленности феодального мира, благодаря праву каждого государя самостоятельно чеканить монету, на рынке обращалась такая масса различных монет, что являлась необходимость в меняльных учреждениях. Характерный для феодального мира недостаток общественной безопасности приводил к тому, что менялы, у которых находились постоянно большие запасы денег, должны были принимать особенные меры к их сохранению от краж и грабежей. Поэтому у менял деньги сберегались сравнительно надежно, и многие торговцы находили удобным отдавать свои деньги на сохранение менялам, за что и платили известное вознаграждение. Деньги вкладчиков хранились до первого требования, и употреблять их для оборотов менялы не имели права[30].

Так как в одном меняльном предприятии находились деньги различных лиц, то взаимные расплаты между этими лицами стали совершаться посредством простой переписки счета у менял.

В организации этих меняльных предприятий, которые с течением времени получили название банков, развитие капитализма с его последствием — сильным спросом на кредит — вызвало существенные изменения.

Продолжительный опыт указал банкирам, что часть находящихся на хранении денег с удобством можно было бы пускать в рост, так как никогда вкладчики не требуют все одновременно всех своих денег и, к тому же, их требования покрываются новыми вкладами.

Из наблюдений выяснилось, что вклады и обратные требования происходят с известной правильностью, вследствие определенных экономических причин, так что явилась возможность предвидеть периодические приливы и отливы денег.

В различных странах существуют различные общие сроки платежей, к которым приурочивается наибольшая часть долговых обязательств. Такие сроки определяются для каждой данной страны иногда прямо естественными условиями ее производства, иногда — обычаями, экономическое происхождение которых проследить трудно, хотя не мо-

жет подлежать сомнению, что и эти обычаи имеют свои корни в материальных условиях жизни общества. В земледельческих, напр., странах время расплаты чаще всего совпадает с временем продажи хлеба. На обычаях, повидимому, основаны предпраздничные сроки платежей: к Рождеству — в Англии, к Святой — в России. В такие сроки денежный рынок сразу предъявляет очень большой спрос на деньги для расплаты. Масса денег из области «сокровища» временно переходит в сферу обращения; кассы кредитных учреждений быстро пустеют. Получается даже некоторое расстройство денежного рынка, но всегда непродолжительное и не имеющее серьезного значения: скоро излишек денег вновь возвращается в область сокровища, и опустошенные кассы кредитных учреждений вновь наполняются, иногда в тот же день.

Основываясь на таких законностях в денежном обращении, банкиры начали отдавать разным лицам в кредит часть хранившихся у них вкладов, — вначале только на короткое время и под верное обеспечение. Тогда вкладчики оказались настоящими «кре-

диторами» банка, и уж банк стал платить им известный процент за пользование их вкладами, тогда как прежде было наоборот — вкладчики платили за хранение.

Так возникли две первичные операции банков: прием вкладов или депозитная операция — основная из «пассивных», т.-е. тех, в которых банк является должником, получает кредит, — и ссудная операция — основная из «активных», т.-е. тех, в которых банк является кредитором, оказывает кредит.

Депозитная операция и в количественном отношении является главной пассивной операцией во всех странах с развитым кредитом. Она практикуется в двух главных формах: вклады срочные и бессрочные. Срочные вклады, а в особенности долгосрочные (бывают и «вечные» вклады), представляют для банка то преимущество, что не могут быть неожиданно потребованы обратно. Бессрочные же или вклады на «текущий счет» во всякое время могут быть взяты обратно; их банк принужден пускать в оборот с большой осторожностью, и потому процент по ним платится менее значительный, чем по срочным

вкладам.

Имея за собой множество вкладов, банк никогда не находится в полной безопасности от крушения; оно легко может произойти, если вкладчики, в силу каких-либо непредвиденных экономических изменений, сразу в необычно большом количестве потребуют свои вклады. Это происходит тем легче и бывает тем более опасно, что бессрочные вклады составляют обыкновенно большую часть средств банка, и что принадлежат они по большей части промышленным и торговым предпринимателям. Всякое потрясение, экономическое или политическое, в особенности кризисы, заставляет таких вкладчиков немедленно требовать от банка свои деньги, чтобы быть обеспеченными от случайностей.

Повышение и понижение процента по вкладам служит для банка одним из средств, по мере надобности, привлекать деньги в кассу банка или вызывать отлив их. Например, положим, что в банке есть много свободных денег, а спроса на них со стороны капиталистов не замечается, и банк, следовательно, принужден платить проценты по вкла-



дам, которых он не пустил в оборот; тогда банк понижает процент по вкладам, и прилив новых вкладов сильно сокращается, а часть прежних вкладчиков берет свои деньги обратно, чтобы выгоднее поместить их.

Как видоизменение депозитной операции, можно рассматривать выпуск «закладных листов», долговых обязательств банка с постепенной, продолжительной уплатой как процентных денег, так и основной суммы долга. Закладные листы соответствуют долгосрочным вкладам, которые банк возвращает не сразу в конце срока, а по частям.

Из расплаты между вкладчиками путем переписки счета у менялы — банкира развилась «чековая» система расплат. Современный капиталист редко имеет при себе большие деньги — он их хранит в банке. А когда капиталисту надо произвести уплату, он прибегает к «чеку», т.-е. пишет в тот банк, где лежат его вклады, записку с распоряжением выдать такому-то столько-то. Чаще всего и получатель не берет денег прямо на руки; их записывают в счет его собственных вкладов, если они находятся в том же банке; в против-

ном случае, деньги переводят на имя его постоянного банкира. Так избегается прямая передача денег, и потребность в наличных деньгах сильно уменьшается. Наиболее широко практикуется чековая система в странах экономически передовых, как Англия, где сумма ценностей, ежедневно переходящих этим путем от одних владельцев к другим, измеряется многими миллионами рублей.

Громадная экономическая сила больших банков, отовсюду стягивающих капиталы и объединяющих в своем распоряжении средства многих тысяч капиталистов и некапиталистов, создает этим банкам такое общественное значение, что на формальное обязательство такого банка уплатить известную сумму в обществе смотрят, как на нечто равносильное самой уплате. Отсюда возникает эмиссионная операция или выпуск банковских билетов, уже рассмотренный нами в главе о денежном обращении.

Из активных операций первичной и основной является, как было выяснено, *ссуда под залог*. Между различными ее видами раньше других развилась ломбардная опера-

ция, заем под залог движимых предметов. Первоначально, когда эта операция имела форму простого мелкого ростовщичества, в залог принимались только предметы большой ценности и малого объема — золотые слитки, драгоценные камни и пр., а с развитием товарного обращения и кредита — преимущественно товары и ценные бумаги.

Сами банки заложенных товаров не хранят. Это дело становится специальностью особой группы предприятий — товарных складов, которые за известное вознаграждение принимают товары и хранят их, а владельцам выдают варранты — свидетельства о приеме товаров с обозначением их ценности. Такие свидетельства банк принимает в залог и дает по ним ссуду; если должник несостоятелен, банк получает товар по варранту и продает. (Ссуда, конечно, всегда меньше цены товара, обыкновенно около 60%.)

Подобным же образом принимаются в залог дубликаты накладных и коносаменты, т. е. свидетельства железнодорожных, пароходных, транспортных обществ о том, что товар принят и погружен.

С развитием кредита в товарном обращении является масса разнообразных «ценных бумаг»: государственных долговых обязательств, акций различных обществ и т. п. В последующем об этих бумагах придется говорить особо; по существу они представляют одно и то же — законные свидетельства на получение известной части прибыли данного общества. Такие «ценные бумаги» банки принимают также в залог. Отсюда возникает еще одна из многочисленных опасностей, угрожающих банкам: так как рыночные цены ценных бумаг могут сильно колебаться в зависимости от спроса и предложения, то банк, выдавая под залог их ссуды, всегда рискует потерпеть убытки вследствие падения их цены.

Ипотечной операцией называется выдача ссуд под залог недвижимости (земли, дома и т. п.). Подобные ссуды бывают, в большинстве случаев, долгосрочными; землевладельцы нуждаются обыкновенно в деньгах для улучшений в хозяйстве или для приобретения новых земель, или, наконец, на личное потребление; во всех этих случаях они могут только постепенно выплачивать из своих до-

ходов заняты деньги, тем более, что и в земледелии капитал обращается, вообще, медленно. Поэтому банки, занимающиеся ипотечной операцией, сами принимают только долгосрочные ссуды, так как невозможно давать займы на долгое время, получая кредит на короткое. Главную и характерную пассивную операцию для подобных банков представляет выпуск закладных листов.

Особый вид ссудных операций представляет «личный кредит», т.-е. выдача ссуды без всякого залога, единственно на основании доверия к занимающему лицу. Это — сравнительно рискованная операция (в России, напр., она вызывала крушение многих банков), и особой роли при развитии капитализме не играет.

Значительно видоизмененную форму ссудной операции представляет *учет* или *дисконт векселей*. Тут банк, вместо того, чтобы давать ссуду под залог ценной бумаги — векселя, прямо покупает эту бумагу, т.-е. связанное с ней право на получение денег по векселю.

Крупное производство порождает громадное распространение продаж в кредит. Но всякому кредитору деньги могут понадобиться раньше, чем истечет срок векселя. Тогда кредитор предъявляет вексель в банк. Если банк находит, что вексель надежен, то уплачивает по нем, приобретая его для себя; при этом уплачивается, естественно, не вся вексельная сумма, а известный процент с нее идет в пользу банка. Такая операция называется дисконтированием векселя, а процент в пользу банка — дисконтным или учетным процентом.

Величина учетного процента определяется двумя условиями: во-первых, обычной величиной кредитного процента в данном обществе, во-вторых, степенью риска для кредитора — банка. Положим, учитывается вексель за 2 месяца до срока; обычный% по ссудам 6% в год или 1% за 2 месяца. Банку было бы невыгодно взять в свою пользу менее 1%, потому что ту сумму, которую он отдает за вексель, он мог бы вместо того пустить в оборот, отдать займы на 2 месяца и получить 1% прибыли. А если сюда присоединяется

риск не получить по векселю, или если банк находит рискованным вообще выпускать в данный момент деньги из своей кассы, то учетный процент повышается, напр., до 1,5–2% за 2 месяца.

Изменение дисконтного процента и процента по ссудам, подобно изменению процента по вкладам, служит для банка средством влиять на величину кассовой наличности сообразно со своими расчетами. Если учетный процент и процент по ссудам повышается, деньги удерживаются в кассе банка, потому что дисконтировать векселя и занимать в банке становится менее выгодным; при понижении — деньги, наоборот, отливают.

Весьма своеобразный характер имеет операция покупки и продажи банком за свой счет ценных бумаг — акций, процентных бумаг и т. п., — операция, впрочем, до известной степени аналогичная и учету векселей. В случае повышения цен купленных бумаг банк получает прибыль, в противном случае — убыток. Это одна из форм так называемой биржевой игры, дающей возможность как быстрого обогащения, так и быстрого ра-

зорения. Подобная игра часто приводит к банкротству банка, а если он вел игру не на собственные деньги — к разорению вкладчиков.

Таковы самые главные черты деятельности банков. В действительности, она отличается чрезвычайной сложностью, даже запутанностью; исследование банковского дела в деталях представляет громадную массу трудностей.

Банки представляют из себя значительную группу капиталистических предприятий с массою наемных работников и с громадными капиталами. Наемные работники кредитных предприятий принадлежат главным образом к «интеллигентному персоналу»: конторщики, бухгалтеры, кассиры, директора и т. д. Чтобы успешно вести операции и миновать все связанные с кредитным делом опасности, банку необходимо быть хорошо осведомленным как относительно общего положения дел на рынке, так и относительно положения дел тех лиц и учреждений, с которыми он ведет операции; отсюда — потребность во множестве наемных агентов, достав-



ляющих сведения, и в «сведущих людях», умеющих целесообразно обрабатывать эти сведения; нередко банки содержат при себе целые комитеты подобных специалистов. Так, в кредитном деле возникает сложная система разделения труда; в этой системе организаторская деятельность людей, направляющих предприятие, простирается далеко за пределы самого предприятия: она в одно и то же время оказывает прямое влияние на жизнь массы промышленных и торговых предприятий и непосредственно отражает на себе их общее состояние.

Как было уже сказано, основное общественное значение кредитных предприятий заключается в том, что они своей деятельностью облегчают и ускоряют развитие капиталистического производства со свойственными ему экономическими отношениями и со всеми их общественными результатами.

Кредит дает промышленным и торговым капиталистам такие средства для ведения и расширения их дел, каких они не могли бы извлечь непосредственно из своих предприятий.

Во всяком предприятии не весь необходимый для его ведения капитал затрачивается сразу: значительная часть должна лежать в течение более или менее долгого времени, как запас на текущие расходы и непредвиденные случаи. По мере расширения своего предприятия капиталист принужден из года в год увеличивать размеры своего денежного запаса. В прежние времена все такие деньги оставались в руках капиталиста мертвым «сокровищем». Теперь предприниматель отдает их в банк, и они становятся настоящим капиталом, во-первых, с общественной точки зрения, так как через банк они попадают к другому капиталисту, который непосредственно применяет их для получения прибавочной стоимости, во-вторых, и с точки зрения первого капиталиста, которому они приносят при этом некоторую прибыль.

С другой стороны, благодаря тем же банкам, капиталист легко расширяет свое предприятие, не обладая необходимым денежным запасом, — на счет будущей прибыли. Это делается тем легче, что процент по вкладам, платимый банками, служит приманкой, из-

влекающей на свет и такие деньги, которые при иных условиях ни за что не сделались бы капиталом, а были бы положены в сундук, зарыты в землю, залиты в воск, вообще — лежали бы в качестве мертвого «сокровища». Теперь кредит собирает в руки капиталистов и эти средства некапиталистов: сбережения прислуги, крестьянина, ремесленника, рабочего, пройдя через ссудо-сберегательные кассы, попадают в руки крупного предпринимателя, который употребит их для расширения своего предприятия.

Таково значение кредитной системы для всего общества: объединяя капиталы, она содействует объединению вообще производительных сил общества, следовательно, ускоряет победу общества над природой.

Рассматривая непосредственное значение кредитного дела для различных экономических классов, приходится отметить следующее: в классе капиталистов кредит чрезвычайно ускоряет развитие двух различных процессов. Во-первых, быстрее совершается процесс отделения крупных капиталистов от мелких: одни, имея возможность широко

пользоваться кредитом, быстро расширяют свои предприятия и увеличивают капиталы; другим кредит доступен лишь в ничтожной степени, в общем, он скорее оказывается против них, и конкуренция становится для них тем тяжелее. Во-вторых, быстрее совершается процесс отделения распределительной и потребительной роли капиталистов от их организаторской роли в производстве. Все более значительной части капиталистов банки дают возможность жить процентами с капиталов, не утруждая себя личным ведением предприятий; все большее число капиталистов обращается в чистых «рентьеров». (Слово «рента» обозначает вообще доход, возникающий не из личной деятельности в производстве, организаторской или исполнительской, а из одного обладания какой-нибудь собственностью, т.-е. с точки зрения производства — паразитический доход. Такова земельная рента, которую землевладелец получает единственно на основании владения землей, такова и рента с капитала, отданного в кредит банку или частным лицам).

Для рабочих, занятых производительным трудом, непосредственного значения развитие кредита не имеет: кредит существует, вообще говоря, не для них.

Размеры кредитного дела в настоящее время громадны и увеличиваются со страшной быстротой. Даже в такой промышленно-отсталой стране, как Россия, обороты банков измерялись миллиардами рублей. В Японии за 10 лет, с 1894 по 1904 г., собственный капитал банков увеличился в 5 раз — от 112 милл. иен до 540 милл., сумма вкладов на сбережении возросла в 10 раз, от 292 до 2.988 милл. иен (иена — около рубля на до-военные деньги).

Роль банков и кредита чрезвычайно велика в эпоху промышленного капитализма, но с переходом последнего в его новейшую стадию, в стадию так называемого *финансового капитализма*, она возрастает еще больше. Банки начинают принимать непосредственное участие в управлении промышленными, торговыми и т. п. предприятиями и выступают в качестве организаторов промышленной жизни. Существовавшие уже раньше активные операции банков, которые сводятся к по-

купке ценных бумаг, особенно акций, принимают все более широкие размеры. Имея в своих руках акции, банки приобретают влияние на ход дел в отдельных предприятиях и в конце-концов перенимают функции индивидуальных капиталистов старого типа. Эти новые функции банков основываются на развитии акционерной формы предприятий.

## **2. Акционерная форма предприятий**

**А**кционерные общества представляют особую форму капиталистических предприятий, форму, которая отличается величайшей гибкостью и подвижностью прилагаемого в них капитала.

Они дают возможность капиталисту, вложившему некоторую сумму в промышленное, торговое или банковское предприятие, в любое время извлечь эту сумму обратно и притом в денежной форме. Участвуя сегодня в железнодорожном заводе, он может завтра же стать участником ткацкой фабрики, универсального магазина, железнодорожного общества, пароходной компании, и т. д. Каким же образом достигается подобная легкость передвижения или *мобилизация* капитала?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо выяснить сущность акционерных обществ, их возникновение и особенности.

Допустим, что несколько лиц образовали товарищество, чтобы устроить чугунно-литейный завод. С этой целью все сообща вносят миллион рублей, которые идут на приобретение участка земли, на возведение построек, на оборудование завода, на покупку сырья, на заработную плату и проч. Пусть таких участников было 4 человека. Первый внес 100.000 руб., второй — 200.000, третий — 300.000, а четвертый — 400.000. Степень участия пайщиков-учредителей в предприятии, таким образом, неодинакова, — неодинакова и доля прибыли, которая будет доставаться каждому из них. Чтобы определить положение каждого из учредителей, они печатают особые свидетельства на право получения доли из будущего дохода предприятия, так называемые акции, и распределяют их между собой соответственно внесенным суммам. Если на каждые 100 рублей, пущенных в общее дело, выдается одна акция, то первый получит 1.000 таких акций, второй — 2.000, и т. д.

После составления годового отчета оказалось, положим, что завод дал 200.000 рублей чистой прибыли. Это значит, что на каждые 100 руб. должно быть выдано 20 руб. Ясно, что такое свидетельство на право получения дохода есть ценная бумага; а если это так, то собственник или держатель акции может ее в любое время продать другому лицу, которое будет получать доход вместо него.

Но продаст ли он свою, акцию за 100 руб.? Мы видели, что 100 рублей, затраченных на чугунно-литейный завод, дают 20% прибыли. А между тем 100 руб., помещенных в банк или вложенных в государственный заем, дающий твердый фиксированный доход, принесут значительно меньшую прибыль, соответствующую среднему рыночному проценту, например, 4%. Собственник акции мог бы потребовать с покупателя за свою сторублевую акцию 500 рублей, как раз столько, сколько нужно внести в банк, чтобы получать 20 руб. доходу. Но так как помещение денег в торгово-промышленные предприятия сопряжено с некоторым риском, — ведь доходность их может и понизиться, — то поку-



патель акции захочет получать на затраченные деньги не 4%, как с твердо-процентной бумаги или с вклада в банк, а несколько больше, скажем 5%. Он заплатит тогда за акцию 400 руб., т.-е. в 4 раза больше того, что затратил учредитель.

Доход предприятия, как мы видели в главе о распределении в эпоху промышленного капитализма, распадается на процент на капитал и на предпринимательскую прибыль. Если предприятие дает 20%, то можно сказать, что 5% составляет процент на капитал, а 15% предпринимательскую прибыль. Наш новый держатель акции на свои 400 руб. получает только процент на капитал: он выступает, следовательно, не в качестве промышленного, а в качестве денежного капиталиста. Предпринимательскую прибыль, как видим, забрали учредители в виде *учредительской прибыли*, которая нередко достигает огромных размеров. Так, если бы учредители в нашем примере захотели продать все свои акции, то они вместо затраченного миллиона выручили бы 4 миллиона рублей; они вернули бы себе весь авансированный капитал и

выручили бы еще добавочных 3 миллиона барыша, которые и составляют «капитализированную» учредительскую прибыль. Самые крупные барыши, пенки с предприятий, достаются, следовательно, кучкам крупных капиталистов или же банкам, которые одни только и могут быть учредителями современных гигантских заводов и фабрик, требующих подчас миллионы, а иногда и десятки миллионов рублей. Акционерная форма предприятий является, таким образом, могущественным орудием централизации капиталов в руках крупных капиталистов.

Некоторые экономисты полагают, что акционерная форма предприятий приводит к «демократизации» капитализма. Они рассуждают следующим образом: акцию стоимостью в 200–300 рублей может купить и человек небогатый, даже рабочий, а если это так, то он может стать и участником капиталистического предприятия, хотя бы того самого, в котором он работает. Но это, конечно, не верно. Во-первых, держатель акции превращается в обыкновенного ссудного капиталиста: он получает, как мы видели, лишь сред-

ний рыночный процент — предпринимательская прибыль, т.-е. сливки с предприятия, поступает в карманы учредителей. Во-вторых, отдельная акция не даст ее держателю никакой возможности принимать хотя бы косвенное участие в управлении предприятием. Правление акционерного общества избирается, правда, общим собранием акционеров, но фактическое влияние оказывают здесь не отдельные акции, а целые «пачки», т.-е. крупные держатели. Мелкие акционеры обычно и не являются на собрания, — не только потому, что они своими единичными голосами не могут оказать никакого влияния, но и потому, что акции обычно бывают разбросаны по всей стране, и даже по всему миру: приезжать за 1.000 верст, чтобы подать на собрании акционеров 1–2 голоса, не имеет, конечно, никакого смысла. Господство над акционерными обществами находится, таким образом, в руках крупных держателей акций, которые себя же или своих поверенных выбирают директорами. Непосредственное участие в управлении предприятием дает крупным акционерам возможность полу-

чать гораздо большие прибыли, чем рядовому акционеру. Прежде всего они получают фиксированную долю прибыли («танъемы») и огромные директорские оклады, которые совершенно не соответствуют оплате даже высоко квалифицированного и организаторского труда в капиталистическом обществе. Кроме того, крупные акционеры, стоя ближе всего к предприятию, могут лучше всех прочих использовать так называемую рыночную конъюнктуру: когда предвидится поступление новых заказов, а, стало быть, увеличение прибылей, они закупают акции; когда шансы на увеличение доходности уменьшаются, они во-время сбывают свои акции и переллагают все последствия падения курса на других.

Для того, чтобы приобрести фактическое господство над акционерным обществом, нужно иметь больше половины голосов. Но это только теоретически. Опыт показывает, однако, что обыкновенно для этого достаточно иметь в руках не более 40, иногда даже 30 процентов всех акций. Таким образом получается, что немногие капиталисты или финансовые группы получают возможность рас-

поражаться капиталами, которые во много раз превосходят вложенные ими деньги. Особенно сильно, возрастает власть крупного капитала благодаря сложным системам финансирования одного акционерного общества другим. Простейшей из этих систем является организация «дочернего общества». Положим, что акционерное общество А обладает капиталом в 7 миллионов рублей, из которых 4 миллиона находятся в руках капиталиста В (или группы капиталистов), фактически управляющего этим обществом. Пусть это первое общество решило основать предприятие с акционерным капиталом в 25 миллионов рублей. Чтобы удержать в своих руках власть над новым предприятием, оно, рассуждая теоретически, должно сохранить за собой на 13 миллионов рублей акций; остальные акции, номинальной стоимостью в 12 миллионов рублей, могут быть пущены в обращение. Но чтобы сохранить за собой («в своем портфеле») на 13 миллионов рублей акций, общество А должно внести на организацию предприятия соответствующую сумму денег. Эти деньги оно получает путем выпус-

ка облигационного займа, по которому выплачивается не дивиденд, а строго определенный процент. Облигации права голоса на акционерных собраниях, а, стало быть, и права участия в управлении предприятием не дают; это право переносится на общество-учредительницу А. Таким образом получается, что капиталист В, обладающий капиталом в 4 миллиона рублей, господствует над акционерным предприятием А и его «дочерним» обществом, т.-е. в общей сложности над капиталом в 32 миллиона рублей.

Система дочерних обществ получила широкое распространение во всех странах с развитым кредитом. Так, механическое предприятие Orenstein Koppel в Германии основало 10 дочерних обществ, из которых самые крупные находятся в России, в Париже, в Мадриде, в Вене, в Иоганнесбурге (в Южн. Африке). Всеобщая компания электричества (A.E.G.) имела свои дочерние общества в Лондоне, в Петербурге, в Париже, в Генуе, в Стокгольме, в Брюсселе, в Вене, в Милане, в Мадриде, в Берлине и в целом ряде других городов.

Известный рижский машиностроительный завод «Фельзер и К0.» является дочерним обществом германского общества Augsburg-Nürnberg. Петровская бумагопрядильня, Спасская бумагопрядильня и Шлиссельбургская ситценабивная фабрика — дочерние общества одной англо-русской компании. Особенно чудовищных размеров промышленная олигархия достигает в Северо-Американских Соединенных Штатах: здесь часто приходится встречаться не только с «дочерними», но и «внучатыми» и «правнучатыми» обществами, которые подчинены соответствующим «материнским», «дедовским» и «прадедовским» организациям.

Итак, развитие акционерной формы предприятий вносит существенные изменения в самый характер капиталистической собственности: ее власть по отношению к процессу производства ограничивается. Она дает рядовому капиталисту лишь право на долю общественной прибавочной стоимости, но не допускает с его стороны вмешательства в ход производства. И именно это ограничение дает владельцам части акций неограниченное

господство над всем капиталом; собственность большинства мелких капиталистов подвергается все большим и большим ограничениям; их бывшее неограниченное распоряжение производством устраняется навсегда, а круг лиц, господствующих над ним, все более суживается. Таким образом индивидуальные собственники как бы перестают существовать: они превращаются в общество капиталистов; у отдельных лиц остается лишь право на известную долю общественного дохода, а руководство капиталистическим производством сосредоточивается в руках лиц, которые внесли в него лишь некоторую часть капитала, хотя и большую по своим цифрам, но малую, иногда ничтожную по сравнению с общей его массой.

Этот процесс ускоряется по мере развития акционерной формы предприятий, а последнее идет быстрыми шагами вперед. Рост акционерных обществ во всех странах объясняется их преимуществами над индивидуальными предприятиями. Рассмотрим эти преимущества ближе.



Прежде всего необходимо отметить легкость учреждения крупных предприятий акционерными обществами. Отдельные капиталисты редко обладают теми огромными капиталами, которые необходимо затратить для постройки современных гигантских заводов, а тем более таких сооружений, как каналы, железные дороги и т. п. Это под силу только акционерному обществу, которое обращается ко всему классу капиталистов и получает возможность быстро мобилизовать потребные ему суммы.

Акционерные общества обладают также большей энергией роста, чем частные предприятия. Кредит отдельного капиталиста, вообще говоря, ограничен размерами его оборотного капитала. Поэтому он, как общее правило, может расширять свое предприятие только за счет своих собственных прибылей. Такого ограничения не знает акционерное общество. Если ему нужны средства для расширения производства или для постановки усовершенствованных вновь изобретенных машин, оно прибегает к *эмиссии* — или выпуску новых акций. Потребовалось, напри-

мер, чугунно-литейному заводу, о котором мы говорили выше, еще 250.000 рублей для постройки нового корпуса и постановки новых вагранок, — для этого оно выпускает на денежный рынок 2.500 новых акций, и на добытые таким образом средства производит расширение предприятия. Достигается это обычно при посредстве банков, которые сами покупают вновь выпущенные акции или берут на себя их реализацию, т. е. размещение.

Помимо этого акционерные предприятия обладают значительно большей устойчивостью и живучестью, чем индивидуальные предприятия. Покажем это на примере. Пусть наш чугунно-литейный завод дал всего лишь 2% прибыли. Частный предприниматель при таких условиях очутился бы в чрезвычайно затруднительном положении. При задолженности в полмиллиона (весь капитал мы предположили равным одному миллиону) у него не только ничего не осталось бы, но он не мог бы даже покрыть расходов по уплате процентов своим кредиторам. Более серьезный удар мог бы довести его до банкротства. Другое де-

ло — акционерное общество. Если его прибыль в силу каких-нибудь обстоятельств — кризиса, технического несовершенства и т. п. — упадет до 2%, то цена акций на бирже начинает падать, и они, вместо своей номинальной цены в 100 рублей, получают биржевую стоимость в 40 рублей. Новые держатели акций будут получать 2 рубля прибыли на срок, т.-е. 5%. Весь этот процесс происходит не на заводе, а где-то далеко на фондовой бирже (так называются места, где происходит торговля ценными бумагами), и самое производство при этом не затрагивается. К тому же надо заметить, что «оздоровление» достигается акционерным предприятием гораздо легче, чем индивидуальным. Прибегая при помощи банка к новой эмиссии, оно вводит новые машины, расширяет свой оборотный капитал, и сравнительно быстро поправляет пошатнувшиеся дела.

Если принять во внимание все сказанное, то нам станет понятным то распространение и тот колоссальный рост акционерных предприятий и капиталов, которыми ознаменовались последние десятилетия. В 1909 году 79%

(по стоимости) всех товаров Северо-Американских Соединенных Штатов изготовлялось в акционерных предприятиях. Уже в 1900 году в руках акционерных обществ Германии находилось  $\frac{3}{4}$  лошадиных сил всех двигателей германской промышленности (паровых и нефтяных двигателей, водяных и ветряных турбин и т. д.). В Австрии число акционерных обществ за время с 1905 по 1910 г. увеличилось с 587 до 709, на 21%, а акционерный капитал на 39%. В Англии число акционерных обществ в 1911 году дошло до 53.700, увеличившись за 5 лет на  $\frac{1}{3}$ . То же самое, но еще в большей степени происходило в России. Благодаря усиленному учредительству, связанному с расширением военной промышленности, акционерные общества росли у нас, начиная с 1915 года до начала 1917 года, как грибы после дождя. Но и в нормальное время Россия в последние десятилетия не отставала от Западной Европы. Достаточно указать, что с 1903 года по 1912 год, за Одно десятилетие, российский акционерный капитал возрос в семь раз. Правда, среди них была масса обществ, которые являлись результатом преоб-

разования индивидуальных предприятий[31], но это и указывает на всеобщий рост акционерной *формы* предприятий и, стало быть, на прогрессивное обезличивание капитала. Насколько далеко зашел этот процесс в мировом хозяйстве, видно из того, что с 1903 по 1912 год было выпущено акций в общей сложности на 1.754 миллиона рублей, из которых 60% падает на последнее пятилетие.

### **3. Частно-капиталистические монополии**

Рядом с обезличением капитала акционерной формой предприятий идет другой процесс, не менее характерный для новейшего капитализма, — процесс объединения отдельных предприятий, охватывающий иногда целые отрасли промышленности.

Старый описанный выше капитализм представлял собою царство свободной конкуренции. Движимый безудержным стремлением к наживе, предприниматель улучшением техники, расширением предприятия и утонченными методами эксплуатации рабочих стремился понижать издержки производства, путем уменьшения цен захватывать

все возрастающую массу покупателей и побивать таким образом своих конкурентов. Прибыль отдельных капиталистов могла при этом упасть ниже среднего уровня, типичного для данной страны. Подобное падение нормы прибыли данного предприятия влекло за собой передвижение вложенного в него капитала в другую отрасль, более доходную. Но это было возможно при *низком* органическом строении капитала, когда подавляющая масса средств, вложенных в то или другое предприятие, состояла по преимуществу из сумм, которые шли на заработную плату рабочим, когда, следовательно, капитал, затраченный на фабричные здания, на машины и на сырье, составлял не главную долю всего капитала предприятия. При таких условиях капиталисту не трудно было ликвидировать свои старые предприятия: распустив рабочих, он сразу же мог изъять наибольшую часть своего капитала и употребить ее в другой отрасли промышленности.

Такие передвижения капитала («миграции») становятся, однако, все более и более затруднительными по мере развития капита-

лизма. Рядом с развитием капитализма идет развитие техники, которое обуславливает рост органического состава капитала. Все большая часть вкладываемых в предприятие средств затрачивается на постоянный капитал (на средства производства) и все меньшая часть — на переменный капитал (на заработную плату). Если при низком состоянии техники на заработную плату шло 800 рублей из каждой затраченной тысячи, то теперь из той же тысячи идет на заработную плату 200, а часто и того еще меньше. Особенно важно то обстоятельство, что рост постоянного капитала сопровождается увеличением части его, вложенной в машины и в здания и составляющей, как известно, основной капитал. Чрезвычайно показательны в этом отношении данные американской статистики. Так, с 1889 г. по 1905 стоимость основного капитала в производстве средств производства увеличилась в Соединенных Штатах на 315% (больше, чем в 4 раза), а заработная плата — всего лишь на 192% (меньше, чем в 3 раза). В производстве средств потребления стоимость основного капитала за тот же 25-летний пе-

риод возросла на 224% (больше, чем в 3 раза), а заработная плата — лишь на 115% (немного больше, чем в 2 раза). Не менее характерен и другой пример. В Америке в рельсопрокатном производстве на тонну (61 пуд.) фабрика-та приходилось заработной платы в 1880 году 15 центов (30 коп.), а в 1901 году — 1 цент; при вытягивании проволоки на тонну в 1880 году — 212 центов заработной платы, а в 1901 году — всего лишь 12 центов, и т. д. Место рабочего заменяет механизм, и прежние обширные мастерские с толпами рабочих, которые теснятся около мелких машин, превращаются в гигантские заводы и фабрики, где крошечные люди совершенно стираются перед исполинскими аппаратами, характеризующими современную промышленность.

Благодаря этому явлению, вложенный капитал не всегда может быть извлечен и перенесен в другую сферу приложения. Капиталистические предприятия (в особенности предприятия так называемой тяжелой промышленности — горнозаводской и металлургической) могут с развитием конкуренции надолго оставаться в таком положении, что про-



цент прибыли в них непомерно низок. И эта угроза становится тем более опасной, что средняя норма прибыли с развитием капитализма обнаруживает неуклонную тенденцию к понижению (см. главу о прибыли). Если средняя норма прибыли раньше составляла 20%, то пределы ее колебаний были гораздо шире, чем в новейший период, когда средняя норма прибыли спускается до 5–6%: незначительное потрясение может губительным образом отразиться на жизни отдельного капиталистического предприятия.

Капиталисты ищут выхода из подобного положения и находят его в создании *частнокапиталистических монополий*, которые противостоят покупателю, как единые могущественные организации. Организационные формы капиталистических монополий имеют самый разнообразный характер и в зависимости от этого носят разные названия картелей, синдикатов, трестов и т. д. Но цель их одна и та же — ограничение свободной конкуренции для увеличения доходности входящих в объединение предприятий. Приемы, к которым прибегают для этого картели, могут

выражаться в установлении минимальных цен, в ограничении размеров производства, в распределении рынка между отдельными участниками, в установлении одинаковых условий при покупке в кредит и т. д., и т. д. Если же самостоятельность отдельных предприятий по отношению к рынку уничтожается, т.-е. если продажа вырабатываемых ими товаров производится через общую для всех контору, то мы имеем перед собою *синдикат*. Следующей организационной ступенью частнокапиталистических монополий является *трест*, при котором отдельные предприятия совершенно обезличиваются и сливаются в одно гигантское акционерное общество, объединенное общим правлением и ведающее не только сношениями слившихся предприятий с рынком, но и их внутренним порядком — улучшением техники, взаимоотношениями с рабочими и т. д.

Процесс синдицирования (как и трестирования) происходит прежде всего между однородными предприятиями: угольные копи объединяются с угольными копиями, табачные фабрики — с табачными фабриками и

т. д. Это — так-называемое горизонтальное синдицирование. Но на этом объединение не останавливается: оно охватывает и разнородные предприятия, поскольку они занимаются последовательными стадиями обработки каких-нибудь продуктов. Особенно часто подобного рода объединение, называемое вертикальным синдицированием, комбинированием или интеграцией производственных единиц, происходит между предприятиями, вырабатывающими готовые товары, и предприятиями, доставляющими сырье. При благоприятной экономической конъюнктуре производство сырья не поспевает за производством готовых изделий. Это объясняется тем, что для расширения производства сырья требуется относительно более продолжительный промежуток времени, чем для расширения фабричной промышленности[32]. Следствием этого является вздорожание сырья, которое сильно урезывает прибыли обрабатывающей промышленности. При низкой конъюнктуре наблюдается обратные явления: производство сырья сравнительно слабо поддается сокращению, а это вызывает паде-

ние цен на него и убытки. Результатом подобной неустойчивости в прибыльности рассматриваемых предприятий и является вертикальное синдицирование и оборудование с самого начала колоссальных комбинированных предприятий, охватывающих обработку тех или иных продуктов во всех стадиях.

Примерами комбинирования могут служить объединения прокатных заводов, доменных печей и каменноугольных шахт, ткацких фабрик, бумагопрядилен и хлопковых плантаций, рыбных промыслов с соляными копиями. Конкретную иллюстрацию таких объединений может дать знаменитый крупновский завод в Германии. Он строит броненосцы, пользуясь собственным углем, коксом, сталью, железом и другими сырыми продуктами и полуфабрикатами; он имеет собственные копи для добычи разного рода минералов, собственные прокатные заводы, даже собственные типографии и переплетные, обслуживающие его конторы[33].

В приведенных примерах связь между комбинирующимися предприятиями ясна; но бывают случаи, когда вертикальное синдици-

рование охватывает отрасли, которые находятся в самой отдаленной зависимости друг от друга. В таких случаях часто приходится серьезно задумываться над теми нитями, которые объединяют отдельные производства современных капиталистических стран. Какая, например, связь между производством керосина и белил? А между тем могущественный Северо-Американский нефтяной трест овладел монополией на производство белил. Оказывается следующее. Побочными продуктами нефтяного треста являются смазочные масла; но тут в качестве конкурента выступает трест льняного масла. В результате непродолжительной борьбы нефтяной трест скупает большинство акций льняного и присоединяет его к себе. Но этим дело не оканчивается. Льняное масло идет в значительных количествах на приготовление белил, белила же составляют один из главных продуктов свинцового треста. В конечном итоге акции последнего скупаются все тем же нефтяным трестом, и производство керосина комбинируется с производством белил.

Основная задача как вертикальных, так и горизонтальных объединений — повышение прибыли. Назначив определенные цены, они выступают в качестве полных и безраздельных хозяев над рынком, которому они властно диктуют свои условия: синдикаты и тресты подобны в этом отношении царской «монополюшке», сосредоточившей в своих руках «казенную продажу питей». Синдикатам даже нет надобности захватить все производство. Им нет нужды завладеть положительно всем производством, чтобы быть полными хозяевами, ибо стоящие вне объединения предприятия («дикие») все равно не могут насытить всего спроса. Но если существование «диких» составляет серьезную угрозу для синдиката, то он объявляет «боевые» цены, которые убивают его противников или заставляют их войти в синдикат. А достигши монопольного положения синдикаты приступают к непрерывному взвинчиванию цен. Вот пара примеров. Американский нефтяной трест, начав в 1882 году с 5,25% дивиденда, довел его в первое десятилетие текущего века до 40–48%. Ниточный трест в Англии дошел до

20–25%. Образовавшийся у нас накануне войны табачный трест увеличил доходы вошедших в него фабрик на 70%, и т. д. В деле повышения цен синдикаты и тресты знают только одно препятствие, а именно сокращение количества продаваемого продукта, или даже уменьшение числа его покупателей, которые, под влиянием дороговизны, начинают целиком или частично отказываться от продуктов, производимых данным синдикатом[34]. Такое явление может в известный момент привести к уменьшению прибыли и остановить синдикат от дальнейшего повышения цен.

Установление монополии дает, таким образом, синдикатам и трестам возможность продавать свои товары значительно выше тех пределов, вокруг которых колеблются товарные цены при наличности неограниченной конкуренции, столь типичной для капитализма XIX столетия. Цены производства, т. е. издержки производства плюс средняя прибыль, перестают с достаточной точностью определять рыночные цены товаров: на потребителя налагается еще косвенный налог,

который сплошь и рядом уменьшает реальную заработную плату рабочего-потребителя.

Росту прибылей и безграничному обогащению синдикатов способствует также ограничение или даже полное устранение торгового посредничества. При обособленном существовании работающих друг на друга предприятий между ними вклинивались иногда целые десятки торговых посредников, из коих каждый присваивал себе долю совокупной общественной прибавочной стоимости. Не то мы видим с развитием синдицирования. Комбинированная система одним ударом выбрасывает все эти промежуточные звенья, делая совершенно излишними услуги торгового капитала. Что касается до однородных, горизонтальных объединений, то они чаще всего обзаваются собственными складами, или сводят роль купца к деятельности приказчика-комиссионера. Некогда могущественный торговый капитал, господствовавший на заре капитализма над всею хозяйственной жизнью, становится во вполне подчиненное положение по отношению к промышленному капиталу.



Прежние торговые прибыли, расплывшись в разных руках, остаются в кассах синдикатчиков. Но и в том случае, когда они пользуются помощью купца, доля, которая достанется последнему, чрезвычайно мала. Так, например, у нас, в России, до организации синдиката «Продамета» (общества для продажи изделий русских металлургических заводов) агенты заводов за свои услуги по продаже железа получали по 5–6 коп. с пуда, тогда как со времени создания «Продамета» все торговые издержки заводчиков вместе с потерями от банкротств исчислялись всего-навсего в 1,5–2 коп. на пуд.

Господство над рынком ставит частно-капиталистические монополии в особенно благоприятные условия в периоды экономических кризисов. Образую соглашение (синдикат, картель) или единое предприятие (трест), они при наступлении кризиса сразу сокращают производство, искусственно удерживают на складах свои товарные запасы, и тем самым в значительной степени ослабляют катастрофическое падение цен.

Итак, монопольное положение на рынке дает синдикатам и трестам огромные преимущества над единичными, необъединенными предприятиями. Этим и объясняется гигантский рост синдикатного движения за последние десятилетия.

Наиболее внушительных размеров этот процесс достиг в Северо-Американских Соединенных Штатах, которые дают поистине чудовищные размеры централизации промышленности. Возьмем, например, добычу нефти и ее производных. В конце прошлого столетия оно находилось в руках 400 не связанных между собой предприятий; в 1903 году нефтяной трест слил все эти предприятия воедино. В 900-х годах он уже держал в своих руках 95% всей добываемой в Америке нефти. Чтобы дать представление о несметных богатствах этого треста, достаточно сказать, что он в 1909 году располагал 12.000 вагонами-цистернами, 60 громадными океанскими пароходами, 8.000 резервуарами для нефти и т. д., и т. д.

Уже в начале текущего столетия американские тресты владели 81% производства

химических продуктов, 77% производства металлических изделий, 66% производства стали (стальной трест еще богаче нефтяного: в 1911 году его капитал достиг 2,3 миллиардов рублей), 60% производства бумажных и печатных изделий, 85% производства свинца и т. д. Особенно яркую картину объединения представляет собой железнодорожное дело Северной Америки. Совсем недавно американские железные дороги, протяжение которых достигает полумиллиона верст (свыше половины мировой сети), находились в руках 5.000 отдельных акционерных компаний. Накануне войны почти все железнодорожные линии Сев. Америки перешли в руки нескольких финансовых групп, во главе с миллиардерами, имена которых в Соединенных Штатах известны даже малому ребенку.

Северо-Американские Соединенные Штаты в деле трестирования ушли дальше всех остальных капиталистических стран. Северная Америка рисуется наблюдателю страной, покрытой несколькими десятками крупнейших заводов и фабрик с их филиальными отделениями; они господствуют положительно

над всей страной, и нельзя шагу ступить, чтобы не почувствовать на себе влияния какого-нибудь треста. Вот как один писатель описывает обед в каком-нибудь американском ресторане: «Официант подает вам рюмочку перед обедом: напиток, главной составной частью которого является виски, состоит под контролем Whisky Trust (капитал 70 миллионов); бульон зависит от чикагского Beef Trust (200 миллионов рублей); устрицы — от недавно основанного Oyster Trust (10 миллионов рублей). — Вы требуете закусок — редиски, сельдерея, маслин — приготовьте толику для Farm and daily Product Trust (30 миллионов рублей), с жарким — Fowls Trust (40 миллионов рублей). — Идет десерт: пудинг — это продукт American Flour Co (240 миллионов рублей); фрукты — American Fruit Co; бисквиты — Nationale Biscuit Trust; взбитые сливки — American ice Cream Co. — Вам хочется выпить кофе или выкурить сигару: не забывайте Coffee Syndicate (120 миллионов рублей) и Tabacco Trust (150 миллионов рублей). Как видите, очень много трестов сразу».

Не менее классическую страну частно-капиталистических монополий представляет Германия, которая накануне войны насчитывала свыше 400 объединений. Из отдельных синдикатов особенно выделяется Рейнско-вестфальский угольный синдикат, который к 1-ому января 1913 года вырабатывал 93% всего рурского угля или 54% всего германского угля (5.640 миллионов пудов). Крупнейшую роль играет и Эссенский чугунный синдикат: накануне войны он выбрасывал на рынок 204 миллиона пудов чугуна в год (43–44% всего производства страны). Затем можно отметить сахарный синдикат, дающий 70% внутреннего и 80% внешнего сбыта, бумажный синдикат, контролирующий свыше 80% производства печатной бумаги, и т. д.

Нет нужды останавливаться на синдикатном движении Франции, Англии, Бельгии, Австрии и других капиталистических стран. Все они охвачены прогрессивным процессом создания частно-капиталистических монополий, которые прокладывают себе пути во всех отраслях промышленности. Приведем лишь несколько примеров, касающихся Рос-

сии.

Наиболее видное место среди русских синдикатов занимал «Продамета». В 1912 году он контролировал производство и объединял продажу 83% сортового и листового железа, 95% балок и швеллеров, 75% железно-дорожных рельсов и 100% осей русской выработки. Далее шел «Продуголь», захвативший производство почти всего угля Донецкого бассейна (95%), или около 2/3 всего русского производства. Этот синдикат систематически ограничивал предложение угля на рынки, и во время войны выделялся своим высоким «патриотизмом», который выражался в том, что он, создавая искусственно угольный голод, непрерывно взвинчивал цены «черного хлеба» всей промышленности вообще и военной в частности. За «Продуголем» следовали сахарный синдикат (100% производства), «Кровля» (70% производства кровельного железа), «Медь» (95%). «Платина» (90%), табачный трест (70%), пробочный трест (100%), синдикат по производству сельскохозяйственных орудий (свыше 70%), «Продвагон» (97% производства вагонов). Вообще, трудно

указать какую-нибудь отрасль промышленности, которая не была бы у нас в той или иной мере затронута синдикатным движением: оно захватывало производство спичек, бутылок, зеркального стекла, кирпичей, соли, речной транспорт и т. д.

Итак, во всех странах наблюдается развитие капитализма к полной монополизации целых отраслей промышленности, как однородных, так и разнородных. Производство все более и более концентрируется и централизуется, совершенно подавляя индивидуальную волю отдельного капиталиста и противопоставляя рынку могущественные высоко-организованные капиталистические объединения. Этот процесс еще более ускоряется банками, которые выступают в качестве организационных центров всей современной промышленности, двигая ее по пути дальнейшей централизации.

#### **4. Банки, как организационные центры промышленности**

Прежде банки были мало заинтересованы в судьбах отдельных фабрично-заводских предприятий. Они обычно давали фабрикан-

ту кредит под вексель на определенный срок. Фабрикант таким образом увеличивал свой оборотный капитал и вскоре же возвращал свой долг учреждению, ссудившему ему деньги. Банк при этом был лишь заинтересован в том, чтобы должник закончил благополучно намеченную им операцию (закупку сырья, обработку и продажу готового товара). Судьбы банка совершенно не связывались с судьбами тех, кого он ссужал.

В последние десятилетия наблюдается другое. Размеры предприятий растут, их оборудование становится не под силу отдельным капиталистам[35]. Тут-то и являются на сцену банки, которые выступают уже не в качестве кредиторов, а в качестве учредителей: они, подобно насосам, всасывают в себя все свободные средства страны, а затем закрепляют значительную их часть в промышленности. Учредительство становится одной из наиболее важных операций банков. Эмиссия (выпуск) промышленных фондов (акций) составляет самую доходную их активную операцию. Следующие цифры могут показать размеры тех прибылей, которые германские бан-



ки получили на этом деле с 1895 по 1900 г. Эмиссия акций промышленных предприятий дала прибыли:

в 1895 г . . . . .	38,6%
в 1896 г . . . . .	36,1%
в 1897 г . . . . .	66,7%
в 1898 г . . . . .	67,7%
в 1899 г . . . . .	66,9%
в 1900 г . . . . .	55,2%

За 1891–1900 г.г. банки «заработали» на выпуске немецких промышленных фондов свыше одного миллиарда. Все это не что иное, как львиная доля учредительских барышей — капитализированной предпринимательской прибыли.

Но не следует думать, что банки сбывают все акции учрежденных при их посредстве предприятий. Они обычно сохраняют за собой такое количество акций, которое дает им возможность господствовать в новом акционерном обществе. Позиция банка по отношению к торгово-промышленному предприятию изменяется коренным образом. Его деньги вкладываются в недра земли, в стальные

станки, в каменные стены и железнодорожные насыпи. Он кровно заинтересован не только в исходе той или иной операции созданного при его участии предприятия, — он заинтересован во всей его деятельности, во всем его существовании. *Банковский капитал, существовавший некогда отдельно от торгово-промышленного капитала, сливается, срачивается с ним воедино и образует финансовый капитал.*

Этот процесс «срачивания» распространяется не только на вновь учрежденные предприятия, но и на существующие. История промышленности последних лет есть история завоевания фабрик и заводов банковым капиталом. Банки собирают 25–35% всех акций намеченного ими предприятия, и этого оказывается достаточно, чтобы получить при выборах в правление большинство голосов и чтобы выбрать своих директоров. Другим способом подчинения банковому капиталу торгово-промышленных предприятий является «оздоровление» последних. Положим, что какой-нибудь завод, вследствие отсталой техники или недостаточности оборотного ка-

питала, начинает давать убытки или пониженные прибыли. Для увеличения доходности требуются новые капитальные затраты, и наш завод вынужден обратиться к помощи банка. Банк соглашается на это, но становится участником рассматриваемого предприятия: если оно является акционерным обществом, банк обеспечивает себе достаточное количество акций, чтобы осуществлять над ним контроль; если это предприятие индивидуальное, банк придает ему акционерную форму. В том и другом случае оно усыновляется банковым капиталом.

Распространение господства финансового капитала не надо, однако, понимать в том смысле, что промышленники становятся рабами банков. При развитии новейшего капитализма происходит процесс, глубоко отличный, например, от завоевания ремесленника или кустаря торговым капиталом. Сращение банкового капитала с промышленным есть явление двухстороннее: заправила промышленности входят в правление банков, а представители банков входят в руководящие органы акционерных обществ, синдикатов и тре-

стов.

Насколько велико влияние банков на промышленность передовых капиталистических стран, видно из следующих примеров. Уже в 1903 году 6 наиболее крупных немецких банков были представлены в 750 наблюдательных советах промышленных акционерных обществ; 197 заправил банков и их доверенных занимали 2.918 должностей — директорских и членов правлений, при чем отдельные лица обладали по полсотне мандатов. В Америке 89 представителей банков занимали в 1908 году свыше 2.000 директорских мест, и некоторые из них одновременно управляли или контролировали 50–75 предприятий. У нас в России 5 главных банков (Международный, Русско-Азиатский, Азовско-Донской, Учетно-ссудный и Русский Торгово-Промышленный) влияли на промышленный капитал в 700 миллионов рублей, при чем на долю Международного приходилось не меньше полумиллиарда: в сферу его влияния входили нефтяные промыслы, золотые прииски, металлургические, машиностроительные и вагоностроительные заводы, рудники, цемент-

ные заводы, частные железные дороги, и т. д.; и в органах, управлявших всеми этими предприятиями, заседали представители Международного банка.

Раз создается такая заинтересованность банков в промышленности, то вполне естественно, что падение прибыли или, наоборот, ее повышение отражается прежде всего на самых крупных акционерах. Отсюда естественное стремление со стороны банков к согласованию интересов отдельных подпавших под их влияние предприятий. Это достигается прежде всего персональной унией, т.-е. участием отдельных представителей банков в правлениях заводов или фабрик одной какой-нибудь отрасли или отраслей разнородных. В первом случае они стремятся к тому, чтобы предприятия ограничили существующую между ними конкуренцию, во втором случае они толкают контролируемые ими предприятия к образованию вертикальных комбинаций. В дальнейшем эти тенденции выливаются в образование синдикатов и трестов. Так, создание «Продаметы» было делом объединенных усилий четырех банковых

групп; организация русского табачного треста, слившего такие крупные предприятия, как т-во Дукат, т-во Лаферм, т-во А.Н Богданова и др., была проведена Русско-Азиатским и Торгово-Промышленным Сибирским банками, и т. д.

С другой стороны, объединение промышленности и преимущества крупных кредитных организаций над мелкими влекут за собой централизацию банков. В Англии этот процесс привел к тому, что число банков за одно десятилетие уменьшилось со 159 до 73, т.-е. больше, чем наполовину. Уменьшение это шло, конечно, не за счет гибели отдельных банков, а за счет их постепенного слияния, которое, однако, не помешало увеличению их операций свыше, чем на 66%. В Германии дело дошло до того, что в 1909 году 9 крупных берлинских банков вместе с зависимыми от них кредитными учреждениями управляли 11,3 миллиардами марок, т.-е. 83% всей суммы немецкого банковского капитала. В начале войны они образовали соглашение и поставили под свой контроль чуть не всю хозяйственную жизнь страны. Таким образом

оправдались надежды одного немецкого буржуазного экономиста, который заявил, что не будет ничего неожиданного, если мы, проснувшись в один прекрасный день, увидим одни только тресты, и что недалеко то время, когда из 300 человек, которые экономически управляли Германией (в 1914 г.), останется 50, 25 или еще меньше. В Северо-Американских Соединенных Штатах 180 крупнейших акционеров банков руководят всей промышленной жизнью страны. Но и они не самостоятельны в своих действиях, а, со своей стороны, зависят от двух главных американских банков: National City Bank с капиталом в 26,5 миллиардов рублей и National Bank of Commerce с капиталом в 36 миллиардов рублей (до-военных). Во главе первого стоит Рокфеллер, второго — Морган, некоронованные короли и диктаторы финансового капитала Северо-Американских Соединенных Штатов. По такому же пути идет Франция. Один французский экономист называет 53 фамилии (в том числе Ротшильды, Шнейдер, Ростам и т. д.), которые, являясь господами 108 банков, держат в своих руках 105

крупнейших предприятий тяжелой промышленности, 101 железнодорожную компанию, 117 других важнейших промышленных и финансовых предприятий, из которых каждое распоряжается десятками или сотнями миллионов. Такой же ход развития наблюдался в России. В 1917 г. у нас между четырьмя крупнейшими коммерческими банками уже было закончено предварительное соглашение об организации банковского союза, который осуществлял бы контроль и направлял бы производство важнейших торгово-промышленных предприятий в самых разнообразных отраслях промышленности.

Итак, развитие финансового капитализма ведет к объединению национальной промышленности, которое совершается в горизонтальном и в вертикальном направлении; пределом этой тенденции было бы образование в каждой отдельной стране одного гигантского комбинированного треста, который охватывал бы все производство и финансировался бы одним центральным банком. Система мирового капитализма, которая сложилась из сотен тысяч отдельных производ-



ственных единиц, постепенно превращается в совокупность нескольких национальных государственных трестов, которые противостоят друг другу на арене мирового рынка. Эти новейшие капиталистические образования господствуют не только над экономической жизнью соответствующих стран: они приобретают колоссальное влияние на их внешнюю и внутреннюю политику и являются теми силами, которые решают вопросы мира и войны и бросают друг против друга миллионные армии.

## **5. Империализм, как политика финансового капитала**

**П**олитика современных капиталистических стран может быть объяснена лишь в том случае, если исходить из их экономической структуры, из понимания сущности финансового капитализма.

Возьмем, например, вопрос о таможенных пошлинах, или протекционизме. Было время, когда промышленность молодых капиталистических стран (Германии, Соединенных Штатов и т. д.) не могла, благодаря превосходству английской техники, конкурировать с

английскими товарами. В эту пору была выдвинута идея *воспитательных* пошлин, — воспитательных в том смысле, что они должны были способствовать развитию «отечественной» промышленности и опекать ее до тех пор, пока цены производства внутри страны не сравняются с ценами производства в более развитых странах. С этого момента пошлины, по мысли основоположника учения о так называемом воспитательном протекционизме (Фр. Листа), должны были быть совершенно уничтожены. Поясним это на примере. Пусть английский капиталист, благодаря высокому совершенству своих технических средств, может поставлять единицу какого-нибудь товара на германский рынок за 20 марок, и пусть германский капиталист в состоянии продать тот же самый товар не дешевле, чем за 25 марок. Тогда на соответствующий английский товар устанавливается пошлина в 5 марок. В таком случае он на германском рынке будет стоить 25 марок, и «отечественный» капиталист получает возможность конкурировать со своим заграничным коллегой. Но развитие капитализма

означает прежде всего развитие техники, а стало-быть удешевление издержек производства товаров. Положим, что цена производства взятого в нашем примере товара упадет, вследствие указанного прогресса техники, до 22 марок. Тогда пошлина на него должна, по духу учения о воспитательном протекционизме, понизиться с 5 до 2 марок. Таким образом таможенные пошлины, представлявшие в свое время жизненную необходимость для молодых капиталистических стран, по мере технического прогресса должны были совершенно сойти со сцены. Воспитательный протекционизм рассматривался, как переходная мера к свободной торговле, не ограниченной никакими таможенными перегородками.

Но уничтожения таможенных пошлин, однако, не произошло. Напротив того, почти все капиталистические страны неуклонно идут по пути усиления протекционизма и непрерывно взвинчивают пошлины. Какова же цель этой политики? Если Соединенные Штаты доводят таможенные ставки на некоторые товары до 150% их стоимости, если Франция в один прием повышает ввозные

пошлины на 25% и т. п., то совершенно очевидно, что эти страны преследуют при этом не цели обороны, а *наступления*.

Если бы не было таможенных перегородок, то частно-капиталистические монополии, охватывающие национальные рынки, не имели бы возможности поднимать цены выше тех, которые существуют на мировом рынке. Они были бы вынуждены отказаться от тех дополнительных барышей, которые, как сказано выше, образуют как бы косвенный налог на потребителя. Поэтому синдикаты, оказывая давление на государственную власть, добиваются того, что последняя все выше и выше подымает обложение ввозимых товаров. Образуется высокая таможенная стена, которая не дает заграничным товарам просачиваться на внутренний рынок, захваченный синдицированной промышленностью, и руководители последней кладут себе в карман всю разницу между искусственно вздутыми внутренними ценами и ценами, которые, в результате свободной конкуренции, устанавливаются на мировом рынке.

В тесной связи с картельными пошлинами (так называют пошлины новейшего времени, не имеющие ничего общего с воспитательным протекционизмом) находится *бросовый* экспорт, заключающийся в том, что товары сбываются на иностранном рынке по сильно пониженным ценам, иногда даже ниже издержек производства. Известно, например, что германский спирт сбывался за границу на 50% дешевле, чем внутри страны, и что немецкие заводы по изготовлению балок сбывают в Италию товар процентов на 30% дешевле, чем в самой Германии. Еще более яркий пример такого невероятного на первый взгляд факта дает практика германского синдиката по производству гвоздей. За одно полугодие он сбыл за границу почти столько же, сколько на внутреннем рынке, и потерял на этом без малого полмиллиона рублей убытка. С подобными фактами мы сталкиваемся сплошь и рядом в странах с синдицированной промышленностью.

Спрашивается, какой интерес синдикатам вывозить товар за границу, продавать его за бесценок и, вдобавок ко всему, терпеть еще

огромные убытки? Оказывается, что синдикаты в общей сложности, конечно, никаких убытков не несут. Дефициты по заграничным поставкам покрываются искусственно взвинченными ценами внутри страны. Так, гвоздяной синдикат, о котором мы только что говорили, продавал в Германии гвозди на 70–72% дороже, чем за границей, и не только покрыл убытки, но и нажил огромные барыши.

Таким образом картельные пошлины имеют своей непосредственной задачей взвинчивание цен внутри страны, эксплуатацию внутреннего потребителя, с тем, чтобы дать синдикатчикам возможность развязать себе руки на иностранных рынках. Но чем больше внутренний рынок и число «своих» покупателей, тем крупнее синдикатские прибыли внутри страны, тем легче и завоевание рынков тех стран, вокруг которых «мирным» путем борются национальные капиталы передовых государств. *Отсюда — стремление расширить таможенные перегородки, увеличить территории тех вотчин, где безраздельно царствуют национальные капиталистические монополии. Это — одно из проявле-*

ний империализма, одна из предпосылок современных империалистических войн.

Но стремление к расширению хозяйственных территорий не единственная причина империалистических войн. Огромную роль в этом отношении играет вопрос о рынках сырья и сбыта готовых товаров.

Как общее правило, добывающая промышленность и, в частности, сельское хозяйство не успевают в своем развитии за промышленностью обрабатывающей. Это вызывает в последние десятилетия непрерывный рост цен на всякого рода сырье и создает вместе с тем стремление передовых капиталистических стран к тому, чтобы обеспечить себя рынками сырья. Рынками же сырья являются отсталые страны, на которые мировые хищники направляют свои усилия. Англии, например, нужен хлопок, и она находит себе соответствующее хозяйственное дополнение в Египте; Россия для той же цели распространяет свои щупальцы на Туркестан, и т. д. Мы сталкиваемся здесь с таким же явлением, как и при вертикальном синдицировании. Только там комбинирование предприятий, обра-

батывающих последовательные стадии какого-нибудь товара, совершается обычно на основе соглашений, в то время как присоединение целых областей совершается аргументацией оружия. Но по существу мы имеем здесь дело с фактами одного и того же экономического порядка: аннексия Египта, Туркестана и т. п. воспроизводит в более широком масштабе те самые производственные отношения, которые существуют между комбинированными предприятиями в пределах стран, идущих по пути финансового капитализма.

Подобную же роль играют и рынки сбыта. Производительные силы капитализма растут непрерывно. Количество товаров, выбрасываемых современными капиталистическими гигантами, увеличивается все больше и больше. А между тем политика финансового капитала с ее монопольными ценами и картельными пошлинами делает все, чтобы ограничить покупательную способность широких народных масс. Таким образом создается непримиримое противоречие между ростом производительных сил и недостаточностью рынка. Какой же отсюда выход? Ответ



один: рынки слабо развитых промышленных стран — страны «дикие» и «полудикие», юго-восточная Африка и Бельгийское Конго, Турция и Персия, Австралия и Канада. Но земная поверхность ограничена, а аппетиты национально-государственных трестов более или менее одинаковы. Отсюда — новые источники для столкновений, для разрешения конфликтов в области «мирной» конкуренции силою оружия.

Не менее важные предпосылки империализма вытекают из так называемого *экспорта* или вывоза капитала. Мы указывали выше на целый ряд явлений, которые служат источником обогащения магнатов финансового капитала. Это, с одной стороны, колоссальные учредительские барыши, а с другой стороны, картельные цены, присвоение торговой прибыли, обогащение дополнительными барышами за счет таможенных перегородок, которые дают национально-государственным трестам полную возможность поднимать цены на всю величину ввозной пошлины, и т. д. Все эти факторы способствуют накоплению огромных капиталов, которые

внутри страны обречены на бездействие. Дело в том, что финансовый капитализм, стремясь к монополии, держит в напряжении рынок: он постоянно заботится о том, чтобы расширение производства не повлекло за собой чрезмерного предложения товаров и неизбежного при этом падения цен и прибыли. Но расширение производства за счет внешнего рынка тоже находит определенные границы, потому что эти рынки защищены нередко китайской стеной таможенных перегородок. Это толкает избыточные капиталы в остальные страны, где сразу же насаждаются грандиозные предприятия нашего времени [36].

Экспорт капитала не следует, конечно, понимать исключительно как вывоз денег: созданная пролетариями прибавочная стоимость уплывает за границу в виде машин, рельсов и т. п. и превращается там в функционирующий капитал, имеющий своим назначением создание все новых и новых масс прибавочной стоимости. Вывозимые капиталы вкладываются в недра земли, в копи и рудники, в железнодорожные насыпи, в ка-

налы, в колоссальные оросительные сооружения и т. д. Все эти предприятия рассчитываются на барыши, которые во всяком случае не меньше прибылей, реализуемых внутри страны, на территориях национально-государственных трестов. Но если это так, если экспорт капитала сулит новые неограниченные барыши, то ясно, что каждый национальный капитал стремится обеспечить себе новые поприща для эксплуатации и добывается концессий — права постройки железных дорог, права разработки руды, устройства почтово-телеграфных учреждений и т. д., и т. д. А это, естественно, рождает столкновения между национально-государственными трестами, — столкновения, которые выливаются в империалистические войны.

Таким образом, военные столкновения между отдельными странами в эпоху финансового капитализма неизбежны. Они являются, как мы видели, следствием тех сил, которые двигают современный капитализм. Но ведь указанные столкновения представляют собой не что иное, как завершение конкурентной борьбы — смену «мирного» соревно-

вания военным. А раз это так, то не могут ли национально государственные тресты притти к соглашению и поделить между собой мировой рынок товаров и капиталов, как это делают вступающие в синдикат предприятия внутри капиталистических стран? Положительный ответ как будто подсказывается фактом существования в некоторых отраслях промышленности международных синдикатов. И тем не менее на вопрос нужно ответить отрицательно.

В самом деле, главным условием, при котором становится возможным синдицирование, является приблизительно одинаковая экономическая сила для вступающих в объединение предприятий. Если какое-нибудь предприятие находится в исключительно выгодных условиях, если оно обладает, например, редкостным патентом или даровой двигательной силой, то совершенно очевидно, оно воздержится от вступления в синдикат, который ограничил бы его свободу, отводя ему определенный процент общей выработки объединенной отрасли промышленности (определенную «квоту»). Такое предприятие

предпочло бы остаться независимым. То же самое имеет место по отношению к государствам или национально-государственным трестам, как мы их назвали выше. Отдельным странам есть смысл итти на соглашение в том случае, если они обладают более или менее одинаковой хозяйственной структурой, т.-е. приблизительно одинаковым развитием производительных сил. А раз это так, то Германии не за чем было «синдицироваться» с Россией и даже с Францией, странами сравнительно менее развитой техники. Кроме экономического равенства в тесном смысле этих слов, для образования соглашений имеет еще огромное значение равенство экономически-политическое, т.-е. равенство милитаристических средств. Если А и В, две страны, два национально-государственных треста, экономически равносильны, но А в военном отношении могущественнее, чем В, то оно предпочтет не синдицироваться с последним, а попросту поглотить его. Все это говорит за то, что путь к образованию мирового треста, который охватил бы все мировое хозяйство и противостоял бы единому пролета-

риату, идет не через мирные соглашения, а через кровопролитнейшие войны, один из образчиков которых дала нам военная катастрофа 1914 — 18 годов.

Но может ли капитализм достигнуть своего логического завершения — создать единое хозяйство, регулируемое и организуемое из единого капиталистического центра? Вот вопрос, на который необходимо ответить.

## **6. Путь к крушению капиталистического хозяйства**

Являясь неизбежным результатом гигантского развития производительных сил, новейший капитализм сам налагает путы на это развитие. В самом деле, какова самая могущественная пружина, движущая промышленность вперед? Мы видели, что этой пружинной является необузданная конкуренция, царящая повсюду, где капитализм не вступил еще в свою новейшую стадию. В этой конкуренции побеждает тот, кто дешевле доставляет на рынок товары, а уменьшение издержек производства достигается прежде всего развитием техники и увеличением количества производимых товаров. Но если это так, то

конкуренция является могущественным стимулом расширения производства и, следовательно, роста производительных сил. Стоит только уничтожить конкуренцию, поставить промышленность в *монопольное* положение, чтобы развитие затормозилось, чтобы прогрессу технических усовершенствований был положен предел. Живой иллюстрацией этого положения может служить история нашей уральской промышленности в первой половине XIX века. Еще в 30-х годах Урал доставлял 12% всего мирового производства чугуна, в конце 50-х годов этот% упал до 4. Выплавка чугуна почти в продолжение всей первой половины XIX столетия держалась на мертвой точке, она стояла на одном уровне или, в лучшем случае, шла вперед черепашьим шагом. Другая страна, Англия, за тот же период увеличила производство чугуна в 30 раз; она стала вывозить этот продукт за границу в огромных количествах, в то время как Россия сократила свой заграничный отпуск чугуна в 4 раза. Это произошло потому, что наша уральская промышленность была изолирована от всего остального мира запрещением ввоза в

Россию чугуна и железа. Это запрещение спасло Урал от конкуренции мирового рынка, создав ему монопольное положение. Внутри страны тоже не было конкуренции, так как число заводов было сравнительно незначительно. Наши промышленники получали сказочные барыши (от 45–90%), и вполне естественно, что им не за чем было заботиться об усовершенствовании техники. Между тем англичане, движимые конкуренцией, использовали у себя все новейшие изобретения и за четверть века удешевили производство чугуна на 60%.

Конкуренция является локомотивом капиталистического развития. Если он прекращает свое действие, это развитие останавливается, и капитализм переходит в *застойную форму*. Так было с уральской промышленностью, так происходит в настоящее время со всем мировым капитализмом, ступившим на путь финансового капитализма с его картелями, синдикатами и трестами. Конечно, все это происходит лишь отчасти, в тенденции, потому что, хотя конкуренция уничтожается внутри капиталистических стран, она остается



ся, мы видели, вполне реальным фактом на мировом рынке. Но так как подавляющая масса товаров идет на внутренний рынок, захваченный несколькими капиталистическими гигантами, то приостановка в развитии производительных сил должна становиться все более и более ощутимой. Величайшие изобретения все чаще и чаще остаются достоянием конторы купившего их банка или синдиката, в процесс производства вносится рутина, застой.

Но этот упадочный процесс идет и из другого источника, из коренного изменения в общественном сознании класса капиталистов. Было время, когда капиталист был синонимом действенного, предприимчивого человека. Он сам стоял во главе предприятия, прилагал все усилия, чтобы поднять его на максимальную высоту. Капиталист был не посторонним зрителем хозяйственной жизни, а стоял в центре процесса производства. С развитием акционерной формы предприятий, составляющей основную предпосылку финансового капитализма, роль капиталиста меняется. Выступая в качестве владельца ак-

ций, он отрывается от процесса производства и не принимает уже участия в хозяйственной жизни. Вся сфера его деятельности сводится к потреблению, к заботе о более полном удовлетворении своих изысканных потребностей. Капиталист перестает быть активным фактором хозяйственной жизни. Он превращается в человека, который занимается стрижкой купонов и получением дивидендов. Одним словом, капиталист вырождается в общественного паразита, как это некогда имело место с античным рабовладельцем и крепостником-феодалом. Капитализм в его новейшей стадии обнаруживает признаки глубочайшей деградации, — деградации, в которой кроется его неизбежное крушение.

Все это таится в самом капитализме. Все это, так сказать, пассивные факторы, приближающие его к смерти. Но есть фактор неизмеримо более активный. Это крайнее, небывалое при господстве капитализма обострение классовых противоречий.

Финансовый капитализм доводит до крайних границ эксплуатацию пролетариата. Устанавливая картельные цены на товары,

цены далеко превосходящие их трудовую стоимость, он уменьшает реальную заработную плату рабочих. Доля рабочих в общественном продукте убывает еще скорее, чем при господстве свободной конкуренции (см. гл. об основных тенденциях развития капитализма), пролетаризация мелких товаропроизводителей идет бешеным темпом вперед. Распределение создаваемых благ превращается в вопрос о реальном соотношении сил двух классов капиталистического общества. Но этого мало. Империализм означает мировой милитаризм и мировые войны. Реки крови и невиданные разрушения способствуют прояснению классового сознания пролетариата, направляют его в сторону действенной борьбы за социализм. Объективная неизбежность этого переворота становится все более очевидной; вопрос остается только относительно времени его наступления; т.-е. дело сводится к вопросу об исторической подготовке пролетариата.

Так «в мощном столкновении враждебных интересов, диктатура магнатов капитала превращается, наконец, в диктатуру пролетариата».

та» (Гильфердинг). «Бьет последний час капиталистической частной собственности. Экспроприаторы экспроприируются» (Маркс).

## **Идеологии промышленного и финансового капитализма**

**В** первую, мануфактурную эпоху капитализма продолжалось высвобождение личности из-под опеки различных авторитетов, уцелевших от феодальной системы. Уничтожается крепостное право там, где это еще не было сделано; быстро уменьшается общественная сила и влияние церкви; окончательно теряют свое значение цехи; изменяются, соответственно общему ходу вещей, и политические формы: формы абсолютной монархии частью смягчаются принимая более культурный оттенок («просвещенный деспотизм»), частью даже переходят в конституционные и парламентарные формы (обыкновенно путем народных революций). Все это вело к одному: устранялись препятствия к развитию индивидуального хозяйства и отдельной личности. Быстрее, чем прежде, мог-

ли вырабатываться новые общественные формы жизни.

Возрастающее накопление богатств в руках тех классов, которым принадлежит организаторская деятельность (производственная и особенно распределительная), само по себе давало очень многим представителям этих классов полную возможность посвящать свои силы умственному труду. В то же время, общее развитие техники производства и техники сношений и возрастающая сложность организаторской деятельности в производстве порождали усиленный спрос на умственный труд: капиталу нужны инженеры, ученые техники, научно-образованные моряки, бухгалтеры, экономисты и т. д.; государству нужны образованные чиновники, офицеры и т. п. В силу таких обстоятельств возникла и быстро росла буржуазная интеллигенция. Ее труд оплачивался хорошо, соответственно ее высоким потребностям и привилегированному положению. Отдаваясь исключительно умственному труду, она имеет возможность высоко развить производительность труда в своей области. Таким образом,

верхние слои общества, от землевладельцев до буржуазной интеллигенции включительно, почти не встречают материальных препятствий для своего развития.

В то же время количество познавательного материала, который возникает из производственной жизни общества, чрезвычайно возросло. Расширялась в пространстве сфера производственной деятельности культурных на родов, захватывая все новые и новые области земного шара; энергичнее эксплуатировались естественные богатства каждой данной области; то и другое непосредственно влечет за собою прогресс наук технических. За ним в своем развитии следуют неразрывно связанные с ними, представляющие из себя их обобщение, науки естественные. XVI, XVII и XVIII века ознаменованы быстрым прогрессом математики, теоретической механики, физики, химии, а потом и более сложных наук — биологических. Развивающееся мореплавание оказало значительное влияние на прогресс всех вообще естественных наук, облегчая для европейцев дело изучения природы различных стран; но особенно сильный

толчек получила астрономия — наука, имеющая громадное применение в морском деле. Прогресс астрономии был тесно связан с изобретением и улучшением оптических инструментов, которое, в свою очередь, значительно ускорило развитие всех наук о живой природе, и т. д.

Вообще, различными путями прогресс технический порождал необходимость и создавал возможность прогресса познавательного, который реально неотделим от первого, представляет его непосредственное продолжение.

Прогресс познания в эпоху мануфактурного капитализма имеет громадное значение для дальнейшего развития самого капитализма. Только на известной стадии развития науки возможен переход от мануфактурного капитализма к машинному.

Когда это произошло, то прогресс научных знаний ускорился еще более, не только благодаря стремительному росту и усложнению самого производства, но и благодаря тому, что научное исследование преобразовывало свои формы и методы под влиянием машинного производства. Лаборатории, обсерватории,

рии, всякие научные институты стали принимать характер крупных предприятий, с массою ученых и неученых работников, при сложном разделении труда между ними, с применением сильных и тонких машин. В наше время открытия, изобретения обычно уже являются настоящими продуктами крупного производства, концентрированных научно-трудовых сил и усовершенствованных средств познания. Новейшие капиталистические объединения — синдикаты, тресты — большей частью имеют у себя целые фабрики изобретений.

Естественно, что натуральный фетишизм теряет всякую почву; от него остаются лишь жалкие обломки, главным образом, в отсталых и затем в вырождающихся слоях общества.

Индивидуализм и товарный фетишизм завершают свое развитие в среде буржуазных классов; а к концу эпохи самое развитие идеологии этих классов обнаруживает значительный поворот.

В борьбе против авторитетов прошлого, феодально-крепостнических пережитков, эти



классы твердо выдвигали идеал индивидуальной свободы, в первую очередь экономической, затем политической и идейной. Но эта свобода, которая и достигалась в разной мере буржуазными революциями, была лишь *формальной*; а на деле она являлась свободой развития для буржуазии, но в то же время свободой эксплуатации ею пролетариата. Пролетариат начал борьбу за *материальную* свободу развития для себя; и буржуазии пришлось уже бороться за свое господство, за свою власть; на первый план для нее стали выступать авторитарные стороны общественного строя, которые сохранились в виде капиталистического государства с его бюрократией и армией, в виде подчинения рабочего на фабрике, хотя бы в рамках договора, и т. под. Тогда буржуазные классы становятся равнодушны к идеалу свободы и направляют усилия к поддержанию авторитета, в виде «порядка», охраняемого милитаризмом.

Этот поворот совпадает с растущим вырождением класса капиталистов. Как мы знаем, в позднейших стадиях капитализма он все более слагает свою прежнюю реально-ор-

ганизаторскую деятельность на плечи наемной интеллигенции, все более переходит к рентье́рско-акционерному существованию, т.-е. социально-паразитическим формам жизни.

Что касается рабочего класса, то за период мануфактур самостоятельного идеологического развития у него почти не было; он и в класс еще не начинал тогда складываться. Низкая заработная плата громадного большинства рабочих, соответствующая неразвитым потребностям, почти не оставляла возможности развития; однообразная, бессодержательная, механическая работа притупляла способности. Но всего важнее было то разобщение, которое создавалось между рабочими крайней специализацией ручного труда, его разнородностью, несходством психического содержания работ. Рабочие той эпохи не были способны организоваться для борьбы за общие интересы, ибо интересы их были разрознены. Этому способствовали и значительные различия заработной платы между более квалифицированными рабочими-специалистами. Объединения в те времена возникали

еще изредка между мелкими производителями домашне-капиталистической промышленности, но у пролетариев мануфактур союзов не было.

Машинное производство создало новые отношения и тенденции. Замена детального работника машиною переносила на машину большую и худшую долю специализации. Машина придала исполнительскому, «физическому» труду характер труда организаторского — контроля, наблюдения, инициативного вмешательства, все это по отношению к машине, которая выполняет механическую сторону работы, как прежде выполнял ее работник-человек. От рабочего теперь стала практически требоваться известная интеллигентность, и тем более высокая, чем совершеннее, сложнее, тоньше машина, которою он управляет; вместе с тем развитое внимание и воля. Все это порождает гораздо больше общего между работниками, хотя бы и при разных машинах. В то же время и переход от одной работы к другой делается все легче — время обучения для работника, уже имевшего дело с какой-нибудь машиной, во много раз мень-

ше, чем прежде для изучения новой ручной специальности; и такие переходы становятся все чаще, все обычнее, под давлением безработицы, а также благодаря введению новых машин. И различия заработной платы обнаруживают, как было указано, тенденцию к сглаживанию. Все эти условия сближают, сплачивают рабочих, массами объединяемых самым процессом производства, облегчают рост сознания общих интересов. Товарищеское сотрудничество мастерской расширяется в боевое товарищество рабочих организаций. То и другое вместе вырабатывает в пролетариях *дух коллектива*, а затем ведет к оформлению *идеологии трудового коллективизма*.

Этот коллективизм — новый культурный принцип, выступающий на смену авторитету и индивидуализму, равно им обоим враждебный. С первым его сближает стремление к организованности, но резко разъединяет сознательный, добровольный характер связи между людьми, отрицание неравенства и слепого подчинения — элементов, всего более чуждых товарищескому сотрудничеству. С инди-

видуализмом родственную черту представляет тенденция к равенству, идеал свободного развития; но резкое различие в том, что отвергается противоположение человека человеку, автономия личного «я», как вполне особого центра интересов и стремлений: таким центром принимается трудовой коллектив; а личность рассматривается, как живое звено его неразрывной связи.

Коллективизм означает коренное преобразование мысли и воли трудящихся. Принципиально отвергая авторитарность, он отнимает всякую почву у религиозных чувств и идей; ставя на первом плане живую практику трудового коллектива, делая ее мерилom всех истин и всех оценок, он так же глубоко подрывает основы всякой метафизики. В частности, для политической экономии, как и для других общественных наук, эта точка зрения послужила исходным пунктом величайшего переворота: разоблачила товарный фетишизм, найдя под оболочкой ценности кристаллизованный коллективный труд, силу сотрудничества, скрытую от прежнего сознания борьбою рынка; создало учение истори-

ческого материализма о социально-производственном процессе, как основе всего развития общества, теорию борьбы классов, как группировок, обусловленных отношением людей к производству. Такова пролетарская идеология — научный социализм. Ее практическая сторона выражается в борьбе за социалистический идеал.

Развитие этой идеологии происходит постепенно и с колебаниями, но в общем непрерывно ускоряется.

## **Социалистическое общество**

Эпоха капитализма еще не завершилась, но неустойчивость ее отношений уже выяснилась вполне. Выяснились и коренные противоречия этого строя, которые все глубже его подрывают, — и силы развития, которые создают основы для иного строя. Наметилось в главных чертах *направление*, по которому идет и это разрушение, и это развитие. Таким образом, уже теперь можно сделать выводы о том, каков будет новый строй, в чем его основные различия от нынешнего.

Может показаться, что наука не имеет права говорить о том, что еще не наступило, и чему не было точного примера в прошлом. Такая мысль очень ошибочна. Наука существует именно для того, чтобы *предвидеть*. Чему не было еще точного примера, того она не может, разумеется, предвидеть вполне точно. Но если в общем известно то, что *есть*, и известно, *в какую сторону оно изменяется*, то наука *должна* сделать вывод о том, что из этого получится. Она должна сделать этот вывод для того, чтобы люди в своих действиях могли с ним сообразоваться, чтобы они не тратили бесплодно свои силы, действуя вопреки будущему, задерживая развитие новых форм, — чтобы они могли сознательно работать для ускорения и облегчения этого развития.

Выводы общественной науки о будущем строе не могут быть вполне точными, благодаря тому, что громадная сложность общественных явлений не позволяет в наше время охватывать их во всей полноте, со всеми частностями, но только — в общих чертах. Поэтому и картина нового строя может быть

дана только в еще более общих чертах. Но они-то и являются *наиболее важными* чертами, особенно для человека наших дней.

История древнего мира показывает, что человеческие общества могут иногда идти назад, приходить в упадок, разлагаться; история первобытного человечества, а также некоторых замкнутых восточных обществ говорит о возможности долгого застоя. Поэтому с строго научной точки зрения самый переход к этим новым формам приходится принимать условно: новый, высший строй явится в том случае, если *общество будет идти вперед в своем развитии*, как шло вперед до сих пор. Но для застоя или деградации нужны достаточные причины; в жизни современного общества их указать нельзя. Стать застойным оно не может при массе внутренних противоречий, при порождаемом ими стремительном ходе жизни. Вызвать коренную деградацию эти противоречия могли бы только в том случае, если бы налицо не имелось достаточных сил и элементов для развития; но они имеются, и до сих пор те же общественные противоречия развивали их и умножали.



Производительные силы человечества растут, и только временно ослабляются даже такими социальными катастрофами, как мировая война; растет и организуется громадный класс общества, стремящийся осуществить новые формы. Поэтому нет никаких серьезных данных, чтобы ожидать обратного движения, деградации общества; неизмеримо больше оснований думать, что оно продолжит свой путь и создаст новый строй, разрешающий и уничтожающий противоречия капитализма.

## **1. Отношения общества к природе**

Развитие машинной техники еще в периоде капитализма приобретает характер такой последовательности и непрерывности, что становится вполне возможным определить тенденции, а стало быть и дальнейшие результаты этого развития.

По отношению к первой части машины — источнику энергии — такая тенденция уже была нами указана: переход от пара к электричеству, самой гибкой, самой пластичной из сил природы, которая может легко получаться из всех других и превращаться во все

другие, точно делиться на части и передаваться на огромные расстояния. К необходимости перехода на электричество ведет и неизбежное истощение главных источников паровой силы — каменного угля и нефти; переход же этот даст возможность использовать и энергию всех водопадов, всякой текущей воды, даже, напр., морских приливов, и непостоянную энергию ветра, которую можно собирать и накапливать при помощи аккумуляторов, и т. д. Намечается также новый неизмеримо богатый, бесконечно превосходящий все прежние источник электрических сил — внутри-атомная энергия, заключающаяся во всяком веществе. Ее существование научно доказано, даже использование началось, хотя в очень малых размерах, там, где она освобождается сама собою: свойства радия и других, подобных ему, распадающихся элементов. Но способов вообще планомерно освободить эту энергию еще не найдено; новая, высшая научная техника, вероятно, найдет их, и объединенное человечество овладеет неисчерпаемыми запасами стихийной силы.

По отношению к передаточному механизму мы также отметили уже тенденцию к *автоматическому* типу машины. За ним намечается тип еще более высокий, не только автоматически действующий, но и *автоматически-регулирующийся*. Его начало лежит в возрастающем применении механических регуляторов при нынешних машинах — с одной стороны, в немногих уже созданных военной техникой механизмах этого типа, как самодвижущиеся подводные торпеды и воздушные мины, — с другой. При капитализме подобные машины едва ли могут найти применение в мирном производстве: они невыгодны с точки зрения прибыли, так как очень сложны и неизбежно дороги; количество рабочей силы, которое они сберегают по сравнению с машинами прежнего типа, невелико, потому что и автоматический механизм требует ее очень мало; а зато работники при них нужны более высокой интеллигентности, плата которых также должна быть выше, и сопротивление капиталу значительнее. В военном деле вопроса о прибыли нет, поэтому там нет и таких препятствий; при социа-

лизме вопрос о прибыли отпадает и для производства. Там выступают на первый план технические преимущества саморегулирующихся механизмов: они способны довести быстроту и особенно точность работы до несравненно более высокого уровня, чем при регулировании только при помощи человеческих органов, действующих более медленно и менее точно, подверженных утомлению и ошибкам.

При этом количество машин и сумма развиваемой ими механической энергии возрастает в такой колоссальной степени, что физическая энергия людей становится почти несоизмеримо малою по сравнению с этой громадной величиной. Силы природы выполняют для человека исполинскую работу, — послушные мертвые рабы, мощь которых растет до бесконечности.

Особенное значение для развития новых общественных форм имеет техника сообщений между людьми. Ее стремительный прогресс, наблюдаемый в конце эпохи капитализма, явно направлен к тому, чтобы устранить все препятствия, которые ставят объ-

единению и сплочению людей природа и пространство. Усовершенствование беспроводного телеграфа и телефона создает возможность для людей непосредственно сноситься на каких угодно расстояниях и при каких угодно естественных преградах. Возрастающая скорость всех способов передвижения физически сближает людей вместе с продуктами их труда в такой мере, как не могли и мечтать прошлые поколения. А в особенности, создание свободно управляемых воздухоплавательных аппаратов дает человеческим отношениям реальную независимость от географических условий земной поверхности, от ее строения и ее очертаний.

*Действительная власть общества над природою, беспредельно развивающаяся на основе научно-организованной техники — такая первая характеристика коллективистического строя.*

## **2. Общественные отношения производства**

**К**ак мы видели, машинная техника в периоде капитализма изменяет формы сотрудничества в двух отношениях. С одной сторо-

ны, техническое разделение труда теряет характер «специализации», суживающей и ограничивающей психику работника, и становится сходным с «простой кооперацией», в которой работники выполняют однородную работу; при этом техническая «специализация» переносится с человека на машину. С другой стороны, самые рамки этого сотрудничества расширяются в громадных размерах: возникают предприятия объединяющие в одной организованной системе тысячи и десятки тысяч работников.

Обе эти тенденции для нового строя надо представить себе продолженными несравненно дальше, чем в эпоху машинного капитализма. Различия профессиональной специализации должны свестись к такой ничтожной величине, что исчезает окончательно то психическое разъединение, которое создается разнородностью трудовой жизни людей; связь' взаимного их понимания и общения беспрепятственно расширяется и упрочивается на основе действительной общности жизненного содержания.

В то же время организованное трудовое объединение непрерывно растет, группируя людей уже сотнями тысяч и миллионами на одной общей трудовой задаче.

Из продолжающегося развития этих двух прежних тенденций возникают две уже новых особенности после-капиталистического строя. С одной стороны, преодолевается и теряет значение последняя, наиболее устойчивая форма специализации — разделение организатора и исполнителя. С другой стороны, все трудовые группировки людей становятся все более подвижными, все более текучими.

Хотя в эпоху машинного капитализма исполнительский труд при машинах уже приближается по своему характеру к организаторскому труду, но все же различия между ними остается достаточно, а потому и обособление ролей организаторской и исполнительской не перестает быть прочным: самый опытный работник машинного производства все же далеко не то, что его директор, и не может заменить этого последнего. Но дальнейшее повышение сложности и тонкости механизмов, а вместе с тем и общей интелли-

гентности работника должно подорвать это различие. С переходом к автоматическому регулированию работа простого рабочего при них все более сближается по типу с инженерской, все более приобретает характер лишь общего наблюдения за исправностью действий различных аппаратов, входящих в состав машины: механику нет надобности ежеминутно взглядывать на манометр или на измеритель тока и каждый раз самому принимать меры к установке надлежащего уровня давления пара или силы тока, если в машину включены регуляторы, автоматически поддерживающие то и другое на установленной высоте; он должен только время от времени осведомляться, действуют ли самые регуляторы, и в случае надобности менять их установку, а также заботиться о быстром их исправлении в случае порчи и т. п. Но при этом все более повышается уровень знания, понимания, сообразительности, общего психического развития, который требуется от работника; ему нужна уже не простая толковость и не простое практическое знакомство с механизмом, а точное научно-техническое знание,



каким теперь обладают только интеллигент-ты-организаторы. Следовательно, разница между «исполнителем» и «руководителем» должна там свестись к чисто-количественной разнице в научно-технической подготовке; рабочий просто следует указаниям более сведущего и опытного товарища, а не слепо подчиняется власти, опирающейся на недоступные ему знания. Создается постоянная возможность легкой замены любого организатора одним из исполнителей и обратно. Исчезает трудовое неравенство этих двух типов, и они сливаются между собою.

Вместе с последними остатками психической «специализации» устраняется всякая необходимость и всякая разумность прикрепления определенных лиц к определенной частной работе. Совершенно напротив, новые формы труда требуют такой умственной гибкости и такой разносторонности опыта, для развития и поддержания которых работник прямо-таки должен время от времени менять работу, переходя от одних машин к другим, от роли «организаторской» к «исполнительской» и обратно. А несравненно более

быстрый, чем в нашу эпоху, прогресс техники, с постоянным усовершенствованием машин и их комбинаций, должен сделать в высокой степени подвижными, быстро изменяющимися самые группировки человеческих сил в отдельные трудовые системы («предприятия», как их называют в наше время).

Все это становится возможным и осуществимым, благодаря тому, что производство в целом *организуется обществом сознательно и планомерно*. На основе научного опыта и трудовой солидарности создается всеобщая, объединяющая организация труда; устраняется та анархия, которая в эпоху капитализма разъединяет отдельные предприятия — беспощадной конкуренцией, и целые общественные классы — суровой борьбой. Наука указывает путь к такой организации, вырабатывает способы ее выполнения; объединенная сила сознательных работников ее осуществляет.

Масштаб организации с самого начала должен быть мировой или близкий к мировому, чтобы новое общество не зависело в своем производстве и потреблении от обмена

со странами, не вошедшими в него: опыт мировой войны и последовавших за нею революций показал, что такая зависимость немедленно превратилась бы в средство разрушения нового строя.

Тип организации не может быть иным, как централистическим, — но не в смысле старого, авторитарного, а в смысле иного, научного централизма. Его центром должно являться гигантское *статистическое бюро*, на основании точных расчетов распределяющее рабочие силы и средства труда.

Движущая сила организации — товарищеская дисциплина, вначале, пока общество еще не все воспиталось в духе коллективного труда, включающая элементы принуждения, а затем шаг за шагом освобождающаяся от них.

В этой новой системе производства каждый работник действительно равен другому работнику, как сознательные элементы единого разумного целого; в этой системе каждому даются все условия, чтобы с наибольшей полнотой и всесторонностью развить свою трудовую силу и с наибольшей целесообраз-

ностью применять ее в пользу всех.

Итак, *стройная организованность всей производственной системы, при величайшей подвижности ее элементов и их группировок и при высокой психической однородности трудящихся, как всесторонне развитых сознательных работников,* — вот вторая характеристика социалистического общества.

### **3. Распределение**

Распределение представляет вообще необходимую часть производственной системе и в своей организации всецело от нее зависит. *Планомерная* организация производства предполагает *такую же* организацию распределения. Верховным организатором и здесь и там является само общество, как целое: оно распределяет труд, оно соответственно этому распределяет и продукты труда. Это прямая противоположность тому анархическому, неорганизованному распределению, которое выражается в обмене и частной собственности, которое протекает на почве конкуренции и грубой борьбы интересов.

Общественная организация производства и распределения предполагает, конечно, и об-

ществленную собственность на средства производства, и точно так же на предметы потребления, созданные общественным трудом, — вплоть до момента передачи их обществом отдельным лицам для потребления. Там, в области потребления, которое по существу индивидуально, начинается «индивидуальная собственность». Она, конечно, не имеет ничего общего с капиталистической частной собственностью, которая прежде всего есть собственность частных лиц на средства производства и не включает в себе права работников на необходимые средства потребления.

Принцип распределения прямо вытекает из основ организации сотрудничества. Если система производства организована так, что должна обеспечивать каждому члену общества полное и всестороннее развитие сил и целесообразное их применение на пользу всех, то система распределения должна давать ему все средства потребления, какие ему необходимы, и для этого развития сил, и для их применения. Что касается способа, которым достигается эта цель, то здесь также

можно предвидеть две различные фазы. Вначале, пока размеры производства еще не очень велики, а коллективизм еще недостаточно вошел в плоть и кровь членов общества, так что и в сотрудничестве еще должны сохраняться элементы принудительности, распределение служит и средством дисциплины: каждый получает для потребления долю продуктов, соответствующую количеству труда, которое он дал коллективу. Потом, когда рост производства сделает ненужной тщательную экономию продуктов, а развитие духа трудового коллективизма — всякую принудительность, тогда и в распределении установится полная свобода для работника потребителя: отдавая обществу все, что он может дать ему по своим силам и способностям, он будет брать от него все нужное по своим потребностям.

Сложность новой организации распределения, очевидно, должна быть громадна и требует такого развития статистического и осведомляющего аппарата, до какого нашей эпохе еще очень далеко. Однако, уже в наше время складываются, в самых различных об-

ластях экономической жизни, различные элементы, которые должны послужить материалом для подобного аппарата: в сфере банковского и кредитного дела — агентуры и комитеты экспертов для выяснения положения рынков, организация биржевая и т. под.; в сфере рабочего движения — организация союзных касс взаимопомощи, потребительных обществ; далее, сюда же относится организация государственного страхования и т. п. Но все эти элементы должны существенно преобразиться, чтобы войти в будущую систему распределения, потому что теперь они всецело приспособлены к анархической системе капитализма и подчинены ее формам. Это скорее разбросанные зародышевые *прообразы* будущей единой и стройной системы распределения.

Итак, *общественно-организованное товарищеское распределение на основе общественной собственности на все средства производства* — такова третья характеристика коллективистического строя.

#### **4. Общественная идеология**

Основным строением новой общественной организации определяется первая черта общественной психологии, выступающей в ее рамках: высшая степень *социальности*, дух коллективизма. Трудовая сплоченность великой семьи человечества и коренная однородность развития людей должны создать такую степень взаимного сочувствия и взаимного понимания людей, на которую слабым указанием является только современная солидарность сознательных и борющихся элементов рабочего класса — представителя будущего общества в настоящем. Человек, воспитанный эпохой ожесточенной конкуренции, беспощадной экономической вражды людей, групп и классов, не в силах даже представить себе того высшего развития товарищеской связи людей, которое органически создастся из новых трудовых отношений.

Из реальной власти общества над природой внешней и над своей собственной природою вытекает другая черта идеологии нового мира — *это отсутствие всякого фетишизма*, чистота и ясность познания, освобожденного от идолов мистики и призраков метафизики.



Исчезают последние следы фетишизма натурального, отражающего окончательно низвергнутое господство над человеком внешней природы; разрушается и искореняется до конца фетишизм социальный, отражающий господство над человеком стихийных сил общественной природы, власть рынка и конкуренции. Сознательно и планомерно организуя свою борьбу со стихиями природы и свои собственные отношения в этой борьбе, общественный человек не нуждается в кумирах, воплощающих чувство беспомощности перед непреодолимыми силами окружающего мира; непознанное для него перестает быть непознаваемым, потому что процесс познания, организованный планомерно на почве организованного труда, сопровождается сознанием силы, чувством победы, потому что в жизненном опыте человека нет больше области, окруженной несокрушимой стеною тайны. Наступает *царство науки*, навсегда покончившей с религиями и метафизикой.

Как результат соединения обеих указанных черт общественной идеологии выступает третья черта — *прогрессивное устранение*

*принудительных норм* и вообще элементов принуждения в общественной жизни.

Жизненное значение всяких принудительных норм — обычая, права, нравственности — заключается в том, что они регулируют жизненные противоречия между людьми, группами, классами. Противоречия же эти сводятся к борьбе, конкуренции, вражде, насилию и вытекают из неорганизованности, анархичности общественного целого. Принудительные нормы, которые, частью стихийно, частью сознательно, вырабатывает общество в борьбе с этой неорганизованностью и этими противоречиями, становятся для людей *внешней силой*, которой они подчиняются; и в качестве такой внешней силы, стоящей *над* человеком, нормы эти становятся фетишами, т.-е. извращенно представляются людям как что-то высшее, требующее поклонения или почитания. Без этого фетишизма принудительные нормы не имели бы той власти над людьми, какая необходима, чтобы сдерживать жизненные противоречия. Натуральный фетишист приписывает власти, праву, нравственности происхождение божественное.

ственное, представитель социального фетишизма — происхождение из самой «сущности вещей». То и другое означает — высшее происхождение, абсолютное значение. Веруя в такой высший и абсолютный характер норм, фетишист с преданностью раба подчиняется им и поддерживает их.

Когда общество перестает быть анархичным и складывается в гармоничные формы стройной организации, тогда жизненные противоречия в его среде перестают быть основным и постоянным явлением, остаются лишь частным и случайным. Принудительные же нормы суть своего рода «законы» в том смысле, что они должны регулировать явления повторяющиеся, вытекающие из самого строения общества; очевидно, при новом строе они утрачивают свой смысл. Случайные и частные противоречия, при высоком развитии *социального чувства* и при таком же высоком развитии *познания*, легко преодолеваются людьми и без специальных «законов», принудительно проводимых «властью». Напр., если душевно-больной причиняет опасность и вред другим людям, то не

требуется особых «законов» и органов «власти», чтобы устранить такое противоречие, но достаточно указаний пауки, чтобы целесообразно лечить человека, и социального чувства окружающих людей, чтобы, препятствуя проявлениям насилия с его стороны, причинять ему также как можно меньше насилия.

Смысл принудительных норм в обществе высшего типа теряется тем более, что с исчезновением социального фетишизма, с ними связанного, они теряют и свою «высшую» силу.

Ошибочно думают те, кто полагает, что в новом обществе должно сохраниться «государственное устройство», т.-е. правовая организация, потому что необходимы некоторые принудительные законы, напр., закон о том, чтобы каждый по столько-то часов в день работал для общества. Всякое государственное устройство есть организация *классового господства*, и оно невозможно там, где нет классов. Что касается распределения труда в обществе, то оно при новом строе гарантируется, с одной стороны, указаниями науки и ее выразителей, технических организаторов

труда, действующих только именем науки, но не именем власти, с другой стороны — силой социального чувства, связывающего людей в одну трудовую семью искренним стремлением сделать все для блага всех.

Только в переходном периоде, когда еще сохраняются остатки классовых противоречий прошлого, мыслима государственная форма и для нового общества — «государство будущего». Но и это государство есть также организация классового господства, только — господства пролетариата, класса, уничтожающего разделение общества на классы, а с этим разделением устраняющего затем и государственную форму общества.

## **5. Силы развития**

**Н**овое общество основано не на меновом, а на *натуральном* хозяйстве. Между производством и потреблением продуктов не стоит рынок, покупка и продажа, — но только сознательно и планомерно организованное распределение.

Новое натуральное хозяйство Отличается от старого, — напр., первобытно-коммунистического, — тем, что оно охватывает собою не

большую или маленькую общину, но целое общество из сотен миллионов людей, а затем — все человечество.

В обществах с меновым хозяйством силы развития — «относительное перенаселение», конкуренция, классовая борьба, — т.-е., в сущности, *внутренние противоречия* общественной жизни. В обществах натурально-хозяйственных, рассмотренных нами выше — родовых, феодальных и т. под. — эти силы имеют в основе «абсолютное перенаселение», т.-е. *внешнее противоречие*, противоречие между обществом и природой, между возникающим из размножения ростом потребности в средствах жизни и суммой этих средств, которую при данных способах труда доставляет природа.

В новом натурально-хозяйственном обществе силы развития лежат опять во *внешнем противоречии* — общества и природы, в *самом процессе борьбы* общества с природою. Здесь не требуется медленно действующей силы чрезмерного размножения, чтобы человек совершенствовал далее свой труд и свое познание: потребности человечества растут в

самом процессе труда и опыта, каждая новая победа над природою и ее тайнами ставит новые задачи и загадки в высоко-организованной, гармоничной, чуткой ко всякому пробелу и противоречию психике нового человека. Власть над природою означает постоянное накопление энергии общества, усвояемой им из внешней природы. Накопляемая энергия ищет исхода и находит его в *творчестве*, в создании новых форм труда и познания.

Правда, не всегда накопление энергии ведет к творчеству — оно может вести и к вырождению. Паразитические классы современного и прежних обществ, накапливая энергию за счет труда других людей, ищут ей исхода не в творчестве, а в разврате, извращениях, в утонченностях потребления; и это ведет к ослаблению психики, к упадку класса. — Но таковы только *паразиты*, они живут не в сфере общественно-полезного труда, а почти исключительно в сфере *потребления*; естественно, что в этой сфере они и ищут новых форм жизни — и находят их в утонченностях и извращениях. — Таких паразитов социалистическое общество не знает; в нем

все — трудящиеся, и в сфере *труда* они удовлетворяют жажду творчества, вытекающую из избытка энергии. Они совершенствуют технику и познание, — а стало быть и собственную природу.

Новые силы развития, рождающиеся из борьбы с природою, из трудового опыта людей, действуют тем сильнее и быстрее, чем, шире, сложнее, разностороннее этот опыт. Поэтому в новом обществе, с его колоссальной широтой и сложностью системы труда, с его громадной связностью, сближающей и объединяющей опыт самых различных (при одинаковом уровне развития) человеческих личностей, эти силы развития должны создать такой стремительный прогресс, о котором мы не можем даже составить себе точного понятия. Гармонический прогресс будущего общества неизмеримо интенсивнее, чем полустихийный, колеблющийся среди противоречий прогресс нашей эпохи.

Все *экономические препятствия* к развитию устранены в коллективистической системе. Так, распространение машин, которое при капитализме находит границу в *при-*



быльности машин, там зависит всецело от их производительности. А мы уже видели, что машина, очень полезная для сбережения труда, часто является весьма невыгодной с точки зрения капиталистической прибыли. В социалистическом обществе нет этой точки зрения, нет и вытекающих из нее задержек.

Те силы развития, которые господствуют на этой ступени, в сущности, не новые: они действовали и всегда раньше. Но это действие подавлялось в натурально-хозяйственных системах их общим консерватизмом; при капитализме же тем, что классы, присваивающие себе продукт прибавочного труда, т.-е. основной источник энергии для развития общества, не находятся в непосредственной борьбе с природою, не ведут производства своими руками, а только через других, управляя ими, и следовательно, остаются вне влияния сил, возникающих из этой борьбы.

При социализме же всей суммой прибавочного труда пользуется все общество, и каждый непосредственно участвует в борьбе с природою. Поэтому основной величайший двигатель прогресса здесь действует беспре-

пятственно и в полной мере, не через избранное меньшинство, а через все человечество; и скорость развития должна непрерывно возрастать.

Итак, высшая мыслимая для нас ступень власти над природою, организованности, социальности, свободы, прогрессивности, — такова общая характеристика социалистического строя.

## Краткий указатель литературы

**К.** Маркс. «Капитал», т. I, II и III, перевод В. Базарова и И. Степанова. К нему введением могут служить две книги.

К. Каутский. «Экономическое учение К. Маркса» (существуют несколько переводов).

Г. Девиль. «Капитал». Изложение I т. «Капитала» Маркса, перевод И. Гольденберга.

А. Богданов и И. Степанов. «Курс политической экономии», т. I.

Тех же авторов. «Курс политической экономии», т. II, ч. I, II и IV!

И. Кулишер. «Лекции по истории экономического быта Западной Европы».

Гиббинс. «Промышленная история Англии».

«Шесть веков труда и заработной платы».

В. Зомбарт. «Современный капитализм», перевод В. Базарова и И. Степанова.

Н. Рожков. «Город и деревня в русской истории».

М. Покровский. «Очерки по истории русской культуры», т. I.

В. Ильин. «Развитие капитализма в России».

М. Туган-Барановский. «Русская фабрика в прошлом и настоящем», т. I.

Н. Бухарин. «Политическая экономия рантье».

Р. Гильфердинг. «Финансовый капитал», перевод И. Степанова.

В. Ильин (Ленин). «Империализм, как новейший этап капитализма».

Н. Бухарин. «Мировое хозяйство и империализм».

Г. Цыперович. «Синдикаты и тресты в России».

А. Богданов. «Наука об общественном сознании».

К. Каутский. «Предшественники новейшего социализма», т. I и II, перевод Базарова и Степанова.

# Примечания

Экономическую науку называют еще «национальной экономией» (немецкое «Nationaloekonomie»). Наиболее распространенный термин — «политическая экономия» *слагается из греческих слов «экономия», что значит наука о хозяйстве, и «политическая» т. е «гражданская».* Последнее слово употреблено здесь в смысле «общественный» или «социальный» что одно и то же.

[^^^]

Карл Маркс, К критике политической экономии.

[^^^]

### 3

У некоторых американских муравьев обнаружены зародыши земледелия в такой форме: муравьи сами не сеют, но тщательно выпалывают травы вокруг диких злаков, зерна которых едят. Возможно, что и у людей аналогичны были первые шаги земледелия.

[^^^]



## 4

«Необходимым трудом» называется вся та часть общественного труда, которая служит для восстановления и поддержания рабочих сил общества; «прибавочной» называется остальная доля общественного труда, которая производит излишки, «прибавочный продукт».

[^^^]

## 5

*Простым* трудом называется такой, к которому способен, без специальной подготовки, средний по силе и развитию работник данного общества. С прогрессом экономической и культурной жизни простой труд, конечно, также прогрессирует.

[^^^]

## 6

До нового времени местами сохранились следы земледельческого коммунизма в форме «общинного землевладения» в Швейцарии, южной Германии, на Пиринейском полуострове, у южных славян и т. п.

[^^^]

Говоря об «абсолютном перенаселении» феодального периода, следует заметить, что содержание этого понятия является здесь уже несколько измененным. Перенаселение феодального периода выражается не *только* в том, что некоторой, части общества не хватает основных необходимых средств к жизни, и захватывает не *только* низшие слои общества: это также перенаселение феодалов. Даже если бы семья Феодала не размножалась, то благодаря застойной технике и размножению крестьянства становилось бы все труднее, для феодала добывать средства удовлетворения своих широких потребностей от крестьян собственных поместий; тем больше становятся затруднения, если размножаются сами феодалы. По существу, тут дело идет по-прежнему о несоответствии между количеством средств потребления, какое возможно при данной технике добыть из данного пространства земли, и размером потребностей растущего населения; только принимать во внимание приходится не одни насущные по-

требности масс населения, но также и высоко развитые потребности класса Феодалов. Так как высокие потребности Феодалов определяются собственно социальными отношениями данного строя, то перенаселение можно считать происходящим уже не от одной застойности отношений человека к природе, а отчасти и от характера сложившихся отношений между людьми (переход к «относительному» перенаселению последующих периодов, которое зависит почти исключительно от второй причины).

[^^^]

Так, у арабов были заимствованы многие улучшения в сфере земледельческой техники: в садоводстве, в огородничестве, в искусственном орошении полей и пр; затем, многое в сфере инженерного искусства, некоторые важные сведения по технической химии (приготовление полезных в производстве кислот), далее, в технике морских сообщений и т. д.

[^^^]

Изложенные воззрения на цену и стоимость в меновом обществе господствуют в современном научном мышлении под именем «теории трудовой стоимости». В качестве пережитков неразвитого познания, поддерживаемых классовыми интересами известных групп общества, до сих пор сохраняются, однако, если не в науке, то в ученых трактатах, взгляды иного рода, более или менее сложные и запутанные теории, иначе «объясняющие» жизнь менового общества. Рассмотрим поэтому, может ли вообще быть верною ка-кая бы то ни было из этих теорий.

При обмене происходит сравнение самых разнородных товаров: топор, хлеб, книга, украшение и т. п. Для всякого сравнения различных предметов необходимо, чтобы в них было что-нибудь общее, поддающееся измерению. И человек, и камень обладают весом, который возможно измерить; поэтому вполне допустимо сравнение человека с камнем по весу.

Что же общего можно найти во всех различных товарах, которые сравниваются между собой в акте обмена? Уже для самого поверхностного взгляда очевидно, что это — не объем, не вес, не твердость — вообще, не «естественные» их свойства. Стало быть, это — их *общественное* свойство. Но какое именно? Таких свойств всего два: общественная полезность и общественная стоимость. Но есть ли это общественная полезность? Нет, топор полезен в *качестве* орудия производства, хлеб — в *качестве* средства поддержания рабочей силы производителя, и т. п.; количественному сравнению не было бы места, а именно оно и выступает в обмене. Очевидно, дело идет об общественной стоимости, т.-е. о том количестве общественно-трудовой энергии, которого стоит каждый товар; с этой точки зрения становится вполне понятным количественное равенство самых разнообразных продуктов, даже материальных с нематериальными.

[^^^]



Не зная иного общественного строя, древние считали рабство *естественным* и *неизменным* законом природы. От такого взгляда неспособны были отрешиться и наиболее интеллигентные, даже гениальные люди тех времен. «Природа создает одних людей для свободы, других для рабства» (Аристотель «Политика»). Платон, один из благороднейших мыслителей древности, создавая свой план идеально-совершенного государства, не находил возможности обойтись в нем без рабов.

[^^^]

Одним из ярких примеров описываемого явления может служить так называемое кулачество в русской деревне. Хозяйство крестьянина неустойчиво в силу многих причин: и вследствие первобытно-грубой техники, ставящей ход производства в сильнейшую зависимость от всяких изменений в атмосфере и вообще по внешней природе, и вследствие непропорциональности тяжести податей и налогов, и вследствие колебаний цен на хлеб и т. д. При натуральном хозяйстве одни из этих причин не существовали (напр., колебания цен), другие приводили только к тому, что сокращалось потребление крестьянской семьи. При денежном хозяйстве все эти причины ведут к тому, что в известные моменты у крестьянина возникает острая потребность в деньгах — на покупку орудий, семян для посева, на уплату податей и т. д. И так как, по большей части, продажа крестьянских товаров (хлеба, а потом, как увидим, рабочей силы) не дает необходимой суммы, то крестьянин обращается за помощью к кулаку, —

обыкновенно его же зажиточному односельчанину. Кулак дает деньги, но за громадные проценты (но большей части десятки процентов в год), причем ссуда выплачивается нередко не одними деньгами, но также отработками (кулак обыкновенно тоже земледелец) и продуктами (кулак в то же время является здесь и скупщиком). Но так как проценты велики, а хозяйство крестьянина слабо, и, вдобавок, но своей темноте и незнанию законов крестьянин очень часто оказывается обманут, то несмотря на все усилия должника, долг не уменьшается, а возрастает. Наконец, когда фактически долг уплачен уже несколько раз, юридически его сумма достигает таких размеров, что хозяйство крестьянина не может более существовать, и его имущество переходит в руки его кредитора.

[^^^]

Нельзя не отметить, что уже в ранней стадии своего развития, в форме торгового капитала, капитал стремится разрушить патриархальный строй семьи с безусловной властью отца. Принимая участие в производстве на рынок, выходя из рамок чисто домашнего хозяйства, женщина приобретает большое экономическое значение в жизни семьи; этим подрывается материальная основа подчинения женщины. Но прочность отживающих обычаев так велика, что проходит много времени, прежде чем ясно сказывается это влияние торгового капитала.

[^^^]

Католицизм сохранил прежнюю силу в Италии и на Пиренейском полуострове: для Италии он был выгоден, потому что в его пользу папство эксплуатировало целый мир; в Испании и Португалии он удержался потому, что экономическое развитие этих стран в XVI–XVIII веках испытало, по особым причинам, сильную задержку, точнее даже — сменилось довольно глубокой деградацией.

[^^^]

Стихийный характер общественного развития при меновых отношениях сказался, между прочим, в том факте, что «первоначальное накопление наемной рабочей силы» совершалось в количестве, не соответствовавшем потребностям промышленного капитала, обыкновенно далеко их превосходившем. Так, в Англии XVI–XVII веков оказались целые сотни тысяч людей, которых не могла поглотить промышленность. Принужденные вести бродяжескую, паразитарную жизнь, они представляли серьезную угрозу для общественного спокойствия. Против них принимались самые энергичные меры: их клеймили, били кнутом отрезывали уши, наконец, за особенное «упорство» их вешали, но все это недостаточно помогало. По существу, меры эти имели то значение, что дисциплинировали бездомный пролетариат для потребностей развивающегося капитала, воспитывали бесхозяйственные элементы общества в том направлении, какое соответствовало стремлениям новых организаторских

классов. Впрочем дело не всегда сводилось к подобным приемам воздействия. В конце XVI века английское правительство установило налог на высшие классы в пользу бедных; и это сделано было для того, чтобы посредством законного паразитизма сколько-нибудь обеспечить для землевладения и капитала безопасность от паразитизма незаконного в его грубых формах — в форме грабежа, воровства и т. п., — а также для того, чтобы предупредить вымирание работников, которые всегда могут понадобиться капиталу.

В тех немногих странах, где крепостное право удерживалось очень долгое время промышленный капитал при своем возникновении испытывал, наоборот, недостаток в свободной рабочей силе. Приспосабливаясь к условиям, промышленный капитал организовал там фабрики с крепостным трудом; но недостатки крепостного труда в этом случае оказались так значительны, его производительность так слаба, что сами капиталисты бывали принуждены обращаться к государству с петициями об освобождении их крестьян.

Так бывало в России.

[^^^]



В ремесленном производстве организаторская сторона работы лишь в ничтожной мере отделена от исполнительской; работник, мастер или подмастерье, преимущественно сам себя контролирует, сам собою управляет. Мануфактура завершает разделение двух сторон работы, доводя до крайности, до такого абсурда, как превращение человека в машину. Машина примиряет эти противоположности, придавая исполнительскому труду характер организаторского, требуя от работника не только грубой силы и механической привычки, но также разума и воли.

[^^^]

Эти цифры не следует понимать в том смысле, что затраты общественного труда, необходимого для производства булавки, уменьшаются во столько же раз, во сколько увеличивается число булавок, приходящихся в день на одного работника. Дело в том, что обществу при механическом изготовлении булавок приходится затрачивать огромное количество труда на устройство машин, а это значительно уменьшает эффект приведенных цифр.

[^^^]

Здесь надо заранее отметить, что силою самих капиталистических отношений создается постоянный избыток наемной рабочей силы, так-называемая «резервная армия промышленности». Впрочем, уже «первоначальное накопление» наемной рабочей силы успело в Европе создать значительный ее избыток к самому началу мануфактурного периода.

[^^^]

Благодаря постоянному росту ренты, земля продается обыкновенно дороже, чем следует по расчету капитализации ренты: будущее возрастание ренты отчасти оплачивается в цене земли. При этом не мешает отметить, что продажа земли *упрочивает* ренту. В самом деле, капиталист, купивший землю, смотрит на те деньги, которые за нее заплатил, как на вложенный в землю капитал, который непременно должен приносить соответственную прибыль. Ренту охраняет с этого времени не только сила монополии, но и сила конкуренции капиталов, требующая равной для всех капиталов нормы прибыли.

[^^^]

Тем не менее, машинному капитализму свойственна тенденция сблизить эту группу по производственной роли, общественному положению и психологии с группами менее сложного труда. Тенденция эта с наибольшей силой действует на низшую, более многочисленную часть интеллигентно-технического персонала, которая и теряет мало-по-малу свою нижнюю границу, сливаясь с непривилегированной частью рабочих. Не такова тенденция развития другой, меньшей части технического персонала, занимающей более высокое положение на службе у капиталистов, более близкой к ним и по происхождению, и по привычкам: по мере прогресса экономических отношений, по мере, возрастания их определенности, эта высшая часть интеллигентного персонала решительно примыкает к предпринимательскому классу.

[^^^]

Гораздо больше применяется женский и детский труд в домашне-капиталистическом производстве; это зависит от того, что особенно жестокий характер эксплуатации мелкого производителя торговым капиталом принуждает хозяина мелкого предприятия в свою очередь беспощадно эксплуатировать силы своей семьи, не обращая внимания на несоответствие работы с силами трудящихся. Капиталисту мануфактуры *выгоднее* вести дело при помощи физически сильных взрослых рабочих; хотя им платить приходится больше, но при ручном труде их рабочая сила настолько превосходит рабочую силу женщин и детей, что прибавочной стоимости от первых можно получить все-таки сравнительно больше.

[^^^]

Исследуя вопрос о формах и быстроте развития подобных организаций, приходится, конечно, принимать во внимание не только основные экономические отношения — производственные отношения работников и их участие в распределении, но также и условия производного характера: состояние народного образования, политические условия, — особенно законы о союзах и т. д. Насколько важно в этом смысле состояние народного образования (условие, реально неотделимое от общего развития производительных сил), можно судить по тому факту, что наиболее образованные из государств западного мира — Соединенные Штаты, Англия, Германия — отличаются и наибольшим количеством рабочих ассоциаций. О значении свободы союзов (которая сама, конечно, зависит от взаимного отношения сил пролетариата и других групп общества) дает некоторое понятие следующий пример. В 1868 г. Французское законодательство допустило рабочие союзы, ко установило для них известные огра-

ничения: через 16 лет, в 1884 году, во Франции насчитывалось 283 союза. Закон 1884 года отменил последние ограничения — и за 7 лет, к 1891 году, число организаций увеличилось почти вчетверо — до 1,127; к началу войны насчитывалось свыше 500 организаций с числом членов, превышающим 1 миллион. Число рабочих, объединенных в профессиональные союзы, составляло в Англии (в 1910 г.) свыше 4 миллионов, и в Германии около 3 миллионов.

[^^^]



Из прямых налогов следует выделять налоги реальные. Это те налоги, которые в отличие от прямых личных налогов (например, подоходного), облагающих весь доход или все имущество плательщика, имеют объектом обложения вещи, приносящие доход или имеющие ценность. К подобным налогам относятся налоги на строения, промысловый, поземельный и т. д. Реальные налоги, подобно косвенным, перелгаются на потребителей. В самом деле, к каким результатам приводит, например, подоходной налог? Домовладельцы подобно всем капиталистам, будут вкладывать свои капиталы в домостроение только тогда, когда они будут получать обычный процент прибыли. Если введенный подоходной налог будет урезывать эту прибыль, то норма прибыли домовладельцев понизится по сравнению с нормой прибыли других капиталистов. Следствием этого будет то, что постройка новых домов на время прекратится, а цены на квартиры будут повышаться до тех пор, пока прибыль домовладельцев не

подыметя до обычной нормы. А это и значит, что домовый налог ляжет на квартиронанимателей. Отсюда видно, что реальные налоги лить по способу взимания являются прямыми; на самом деле они представляют лишь замаскированную форму косвенных налогов.

[^^^]

Надо заметить, что в действительности капиталист будет продавать свои ножи не по рыночной средней цене, а несколько ниже ее, для того, чтобы скорее и вернее распродать свой товар. Это тем более необходимо, что, делая ножи с меньшими, чем прежде, затратами, он увеличит, конечно, их производство, а стало быть — и предложение их на рынке.

[^^^]

Сюда не следует относить тех случаев, когда в отдельном предприятии больше, чем в других, утилизируются различные отбросы производства: это просто повышение производительности труда, так как утилизируемые отбросы являются только лишними продуктами производства, что *становится особенно очевидным*, если предприниматель продает их.

[^^^]

Концентрация и централизация капиталов сами по себе стремятся уменьшить число предприятий; но в ранние эпохи развития промышленного капитализма это явление не выступает с полной ясностью, будучи замаскировано противоположным процессом: за счет *первоначального* накопления непрерывно основываются новые и новые предприятия. — То, что выше было сказано относительно более крупных и более мелких капиталистов, относится также, до известной степени, к предпринимателям более ловким, искусным, опытным в ведении дел, и к предпринимателям менее практичным. Первые из своих капиталов извлекают больше выгод, как будто бы их капиталы были крупнее. По мере того, как организаторская деятельность в предприятиях передается наемным специалистам, эта сторона дела начинает терять свое значение.

В алгебре доказывается, что сумма бесконечно убывающей геометрической прогрессии равна частному от деления ее первого члена на разность, полученную от вычитания знаменателя прогрессии из единицы. Знаменателем прогрессии называется число, показывающее, во сколько раз последующий член прогрессии меньше предыдущего.

[^^^]

Буквой  $C$  означают постоянный, буквой  $V$  — переменный капитал.

[^^^]

Обычно внешним рынком называется рынок, расположенный за пределами данного капиталистического государства, но если мы рассматриваем *единый мировой* капитализм, то понятие «внешний рынок» в этом смысле для нас не имеет значения.

[^^^]



Об интеграции или комбинировании предприятия см. ниже, в отделе о финансовом капитализме.

[^^^]

Из средневековых меняльных лавок, как мы видели в главе о денежном обращении, в некоторых местностях, напр., в Италии, возникли эмиссионные банки.

[^^^]

Преобразование индивидуальных предприятий в акционерные — явление весьма распространенное в последние десятилетия. Оно широко практикуется в тех случаях, когда капитал частных владельцев или товариществ оказывается недостаточным для дальнейшего ведения дела. В подобных случаях капиталисты, обыкновенно при участии финансовых групп, производят оценку своих предприятий, преобразовывают их в акционерные общества и берут себе соответствующее количество акций; участие финансовых групп выражается здесь в том, что они увеличивают капитал такого рода предприятий своими взносами, получая при этом эквивалент в виде акций. Насколько распространен этот процесс, видно из того, что у нас в России из 761 акционерных обществ с капиталом в 800 мил. руб., учрежденных в 1901–1911 годах, 529 обществ с капиталом в 565 мил. рублей падает на частновладельческие предприятия, принявшие акционерную форму.

[^^^]

Чтобы расширить производство в сельском хозяйстве, требуется целый год, оборудование новой шахты в русском каменноугольном бассейне продолжается 5–7 лет; увеличение, площади посева хлопка сопряжено обычно с производством сложных оросительных работ которые затягиваются иногда на несколько лет, и т. д.

[^^^]

У нас Мальцовские заводы, напр., включают лесные дачи, чугуно-плавильное производство, машиностроительное, цементное (цемент вырабатывается из шлаков), арматурное и т. д. Все это связано сетью подъездных путей.

[^^^]

Здесь могут иметь место те же явления, которые наблюдаются в истории косвенного обложения. Чрезмерное повышение акциза заставляет нередко потребителя ограничить свои потребности и сокращает производство обложенного товара до таких пределов, что повышенная ставка приносит правительству уменьшенную сумму поступлений.

[^^^]

Достаточно указать, например, что оборудование башмачной фабрики, рассчитанной на 180–200 рабочих, обходилось (до войны) в Германии в 1/4 миллиона рублей, или что организация комбинированного чугунно-литейного завода требует в той же стране затраты не менее 20 миллионов.

[^^^]



Чтобы дать представления о размерах экспорта капитала, достаточно указать, что Франция в 1905 году имела за границей 40 миллиардов франков, Германия накануне войны 35 миллиардов марок, Англия 4 миллиарда фунтов стерлингов и т. д.

[^^^]