РФ
Л-55

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ
ПОД РЕДАКЦИЕЙ Ш. ДВОЛАЙЦКОГО

В. ЛИБКНЕХТ

# ИСТОРИЯ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В АНГЛИИ И УЧЕНИЕ МАРКСА

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
ИСТОРИЧЕСКИЙ
21438

«МОСКОВСКИЙ РАБОЧИЙ»
1924

59г

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ
ПОД ОБЩЕЙ РЕДАКЦИЕЙ Ш. ДВОЛАЙЦКОГО

33
Л. 55

330
Л. 54

В. ЛИБКНЕХТ

# ИСТОРИЯ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В АНГЛИИ И УЧЕНИЕ МАРКСА

Ч 7477

РЕДКИЙ ФОНД

ПЕРЕВОД С НЕМЕЦКОГО
В. А. ФЕОФАРОВА

ПОД РЕДАКЦИЕЙ
И С ПРЕДИСЛОВИЕМ
И. И. РУБИНА

И-чч

Наркомфин СССР. Ин-т Госбанка СССР
№ 269
БИБЛИОТЕКА

ВСЕРОССИЙСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ БАНК
БИБЛИОТЕКА

«МОСКОВСКИЙ РАБОЧИЙ»
1924

БИБЛИОТЕКА ГОСУДАРСТВ. БАНКА

Отпечатано в 5-й типо-литографии „Мосполиграф“,
Мыльников пер., дом 14,
в количестве 5.000 экземпл.
Главлит № 17922. Москва.

428 рф
Финансовая Академия
при Правительстве
Российской Федерации
БИБЛИОТЕКА

ПРОВЕРЕНО

# ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

## I.

История теории стоимости в Англии с середины XVII до середины XIX столетия представляет собою не только историю одной из проблем политической экономии в одной из европейских стран. Это по существу история буржуазной экономической науки, т.-е. история политической экономии. Политическая экономия, как наука о капиталистическом хозяйстве, могла развиться только после того, как среди обломков феодальных и цеховых порядков начали постепенно складываться и оформляться новые производственные отношения между различными группами и классами общества, производственные отношения капиталистического хозяйства. Победное шествие капитализма, приобревшее особенно широкий и бурный характер в Англии с конца XVIII столетия, сопровождалось победным шествием классической политической экономии с ее проповедью неограниченной промышленной конкуренции и свободы торговли. Англия, оставаясь до середины XIX столетия главною страною капитализма, поставщицею фабрикатов для всего остального мира, одновременно играла роль поставщицы научных экономических теорий не только для менее развитых стран Запада, но и для далекой России, где еще Евгений Онегин „читал Адама Смита". За исключением физиократизма, оказавшего глубокое влияние на Адама Смита, развитие экономической мысли в Англии до середины XIX столетия дает нам общую картину эволюции экономической науки вообще.

С другой стороны, в том многообразном круге проблем и идей, которые разрабатывались экономической наукою, очень рано выделилась основная, центральная проблема, а именно: теория стоимости. Пытаясь анализировать и обобщить целый ряд экономических явлений, получивших наиболее широкое и заметное развитие с упрочением капитализма (заработная плата, прибыль, процент, капиталистическая земельная рента), экономисты неизменно сталкиваются с вопросом о том, какими законами регулируется и направляется процесс установления на рынке цен различных товаров, с проблемою стоимости товаров. Вначале, центральная роль теории стоимости остается неясною для самих экономистов. Они обсуждают ее на ряду с другими явлениями, привлекающими их внимание; теория стоимости в рассуждениях английских предшественников Адама Смита носит еще фрагментарный характер. Смит в своем знаменитом труде „Исследование о богатстве народов" хочет охватить все стороны капиталистического хозяйства, и исходным пунктом его грандиозного научного творения является теория стоимости. Правда, Смит еще не может построить цельную, лишенную внутренних противоречий теорию стоимости. Еще менее способен он на фундаменте теории стоимости построить логически стройную экономическую систему. Ум Смита, жадно направленный на восприятие и об'яснение раскинувшихся перед ним многообразных новых экономических явлений, менее склонен заботиться о логической цельности и стройности теории. Желая уловить разные стороны явления и будучи бессилен дать их высший синтез, Смит нередко, в своих поисках многообразия и богатства содержания, жертвует логическою стройностью и впадает в противоречия. Тем интереснее то обстоятельство, что этот ум, несклонный к логическому схематизированию, все же отвел теории стоимости центральное место. В этом можно увидеть доказательство великого научного инстинкта Смита, а отнюдь не случайную „поспешную ошибку великого шотландца", как хочет уверить нас известный германский экономист Дитцель в своей новой книжке [1]). Дитцель пытается доказать, что теория стоимости представляет собою на самом деле, вопреки обще-

[1]) Dietzel. „Vom Lehrwert der Wertlehre und Grundfehler der Marxschen Verteilungslehre", 1922.

распространенному мнению, не „фундамент", а только „орнамент" экономической науки, изящную логическую безделушку, которою при исследовании и об'яснении экономических явлений ученые даже не пользуются. Смит якобы по случайной ошибке отвел этому орнаменту центральное место в науке, а остальные экономисты из подражания Смиту и преклонения перед авторитетами сохранили за теорией стоимости это почетное место, которое по праву ей нисколько не принадлежит, и откуда Дитцель намерен теперь ее изгнать.

Разумеется, никакие случайные „ошибки" Смита не могут об'яснить нам тот несомненный и бросающийся в глаза факт, что в развитии экономической мысли, совершавшемся в течение последних столетий коллективными усилиями многочисленных умов, многих поколений и нескольких стран, теория стоимости все более привлекала к себе усиленное внимание ученых и, наконец, в системе Рикардо заняла место основного исходного пункта, из которого логически вытекают остальные положения политической экономии. Это обстоятельство не является следствием ошибок, прихоти и произвола отдельных мыслителей; оно навязывалось уму экономистов самым характером подлежавших их изучению явлений, самою структурою капиталистического хозяйства. В товарно-капиталистическом обществе, раздробленном на ряд отдельных частных хозяйств, отдельные товаропроизводители связываются друг с другом только на рынке, в акте обмена товаров. Только через колебания и изменения рыночных цен, регулируемые законом стоимости, отдельные товаропроизводители связываются цепью взаимной зависимости в своей трудовой деятельности, и совокупность частных хозяйств превращается в единую систему народного хозяйства. Неудивительно поэтому, что, как только экономист хочет изучить общественную, а не техническую сторону капиталистического хозяйства, как только он приступает к анализу повторяющихся, массовых, типических трудовых действий и производственных отношений товаропроизводителей, он неизменно наталкивается повсюду на ту именно связь, благодаря которой эти действия и отношения приобретают повторяющийся, массовый, типический, т.-е. общественный характер. А такою сферою, в которой каждый товаропроизводитель из самостоятельного микрокосма становится только ча-

стицею огромного макрокосма народного хозяйства, в которой отдельные товаропроизводители взаимно обусловливают действия друг друга, сливающиеся в мощный стихийный социальный поток,—и является сфера рыночных цен, регулируемых законом стоимости. Проблема стоимости, таким образом, граничит с основным вопросом не только политической экономии, но и социологии, с вопросом, который гласит: каким образом совокупность отдельных частных хозяйств связывается в относительно единое товарно-капиталистическое народное хозяйство, каким образом возможны экономические, т.-е. социальные явления в обществе, хозяйство которого построено, казалось бы, на частном интересе и случайном произволе отдельных лиц?

Иначе говоря: каким образом возможно вообще капиталистическое хозяйство, как совокупность связанных друг с другом, закономерно повторяющихся явлений? Без решения вопроса о характере той всеобщей связи, которая соединяет отдельные частные хозяйства, мы не сможем понять до конца ни одного экономического явления в современном обществе, так как каждое из них уже предполагает указанную связь. Теория стоимости и должна нам об'яснить основной тип социально-трудовых, производственных связей между людьми, превращающих совокупность людей в капиталистическое общество. Люди связываются друг с другом на рынке, как независимые товаропроизводители, обменивающиеся продуктами своего труда, приравнивающие их друг к другу, как нечто равноценное, как „стоимости". Взаимная связь людей, как товаропроизводителей, придает продуктам их труда характер „товара", „меновой стоимости" или просто „стоимости". Как без этой связи невозможно само капиталистическое хозяйство, так без теории стоимости, изучающей эту связь невозможно построить политическую экономию, как науку о капиталистическом хозяйстве. Таким образом, сама структура последнего, а не произвол отдельных ученых, обеспечила теории стоимости то центральное место, которое она занимала в экономической теории. Мы устатриваем в этом не случайный, а вполне закономерный результат развития экономической науки. Поэтому и история теории стоимости представляется нам не историей устарелых заблуждений и отброшенных предрассудков: она отра-

жает в себе все важнейшие усилия и достижения экономической мысли за последние два столетия.

Мы приходим, таким образом, к следующему выводу: история теории стоимости в Англии совпадает, за небольшими исключениями, с развитием теории стоимости вообще до середины XIX столетия. С другой стороны, эволюция теории стоимости составляет важнейшую страницу эволюции экономической мысли вообще.

## II.

Изложенным, как мы полагаем, достаточно оправдывается появление в русском переводе книги В. Либкнехта [1]) „История теории стоимости в Англии". На первый взгляд читателю может показаться, что тема эта специальная и узкая. Но, как мы видели, на самом деле эта тема расширяется почти до пределов темы об основных течениях экономической мысли за последние два столетия. Это расширение темы нашло себе даже внешнее выражение в том, что Либкнехт увидел себя вынужденным включить в свою книгу тему, формально к ней не относящуюся: а именно, изложение и разбор теории стоимости Маркса. Преступивши формально пределы своей темы, автор, поступил, однако, вполне правильно. Восходящая линия английской политической экономии от Петти до Рикардо нашла свое завершение, — одновременно означавшее ее преодоление, — в теории Маркса. Книга Либкнехта, благодаря включению теории Маркса, представляет для читателей двойной интерес: во-первых, как очерк эволюции основных экономических теорий с середины XVII до середины XIX столетий, и, во-вторых, как очерк, помогающий нам выяснить исторические корни экономической системы Маркса. Она принесет свою пользу как читателям, интересующимся историей и судьбами классической политической экономии от ее восхода до заката, так и читателям, поставившим себе целью усвоение теоретической системы Маркса.

В частности книга Либкнехта может послужить хорошим введением к чтению „Теорий прибавочной стоимости" Маркса. Последние вышли в свет после напе-

---

[1]) Книга написана В. Либкнехтом (младшим), одним из сыновей Вильгельма Либкнехта, братом Карла Либкнехта. В подлиннике ее заглавие: „Zur Geschichte der Werttheorie in England".

чатания книги Либкнехта (появившейся в 1902 году); тем не менее, появление „Теорий“ не только не делает книги Либкнехта излишнею, но, пожалуй, увеличивает пользу ее для читателей. Чтение „Теорий“ представляет для читателя большие трудности. Заметки, из которых составились три тома „Теорий“, не предназначались Марксом для печати. Маркс писал их для уяснения самому себе труднейших вопросов, решению которых посвящен его „Капитал“. В „Теориях“ Маркс, так сказать, сводит счеты со своими предшественниками, с прошлым экономической науки и, вероятно, отчасти с своим собственным прошлым. Поле, заваленное бесформенными, друг с другом перемешанными обломками прежних гордых зданий, Маркс старательно расчищает, чтобы возвести на нем новое стройное здание своей экономической системы. Он производит тщательную научную экспертизу, отделяя негодные обломки от пощаженных временем и могущих лечь в основу нового научного здания. Он подмечает и подбирает у своих предшественников мельчайшие, иногда почти незаметные зерна здоровых мыслей, знаменующих прогресс по пути развития теории трудовой стоимости. С другой стороны, он со всею беспощадностью обрушивается на экономистов, теории которых, по его мнению, представляют попятное движение в развитии научной мысли. Этим характером грандиозной научной экспертизы об'ясняются особенности „Теорий“, тщательность анализа, подробность, которая не боится повторений, неутомимость, с которою Маркс преследует свою задачу, и которою он подчас утомляет читателя. Занятый этой задачею, Маркс, разумеется, не ставит и не может ставить себе целью дать в „Теориях“ исчерпывающую, всестороннюю характеристику разбираемых им экономистов. Останавливаясь с большою подробностью на тех или иных отдельных сторонах теорий своих предшественников, он оставляет в стороне другие их стороны, иногда имеющие самое существенное значение для характеристики этих экономистов. Поэтому чтение „Теорий“ не только представляет для мало подготовленного читателя большие трудности, но и должно быть дополнено чтением такой книги, в которой читатель нашел бы общую характеристику основных взглядов разбираемых экономистов. Этой задаче вполне удовлетворяет книга Либкнехта, которая, таким образом, представляет интерес не только для общего ознакомления с эволюцией

экономической мысли, но и как введение и пособие к более подробному изучению исторических корней марксовой теории стоимости и, в частности, к чтению „Теорий прибавочной стоимости" Маркса.

В книге Либкнехта читатель найдет краткие, сжатые характеристики основных воззрений важнейших экономистов за время с середины XVII до середины XIX столетия. Ставя себе целью исчерпать в небольшой книге столь обширную тему и дать характеристику длинного ряда мыслителей, живших на протяжении двух столетий, автор по необходимости обрекает себя на краткость и сжатость изложения. Из учений отдельных экономистов он выбирает только наиболее важные, существенные, основные черты, не имея возможности входить в детальное их рассмотрение. Где можно, автор старается говорить словами самих разбираемых экономистов и часто приводит подлинные цитаты, из которых многие представляют для читателя большой интерес. Особенное внимание, на ряду с изложением учения о стоимости отдельных экономистов, автор посвящает взглядам их на образование цен, на роль спроса и предложения. Это специальное выделение теории цен представляется нам весьма полезным, и сравнительно подробные сведения, сообщаемые на этот счет автором, в частности о теориях Джемса Стюарта, Мальтуса, Джона Стюарта Милля и др., заслуживают внимания читателей. Отмеченная нами краткость изложения, разумеется, не может не сопровождаться и невыгодною стороною: слишком беглая трактовка отдельных вопросов и недостаточно углубленная их разработка, отсутствие картины того экономического и социально-политического фона, на котором развертывалась оживленная борьба теоретических направлений, отсутствие критического анализа излагаемых теорий.

Впрочем, последний недостаток, а именно отсутствие критического анализа теорий отдельных экономистов, отчасти восполняется общею критическою оценкою, которую автор дает в последних главах книги. Автор предпочел разделить книгу на две части: первая часть, занимающая почти $^3/_4$ книги, дает историческое изложение теорий стоимости в хронологическом порядке; вторая часть дает критический разбор основных школ или направлений в разработке теорий стоимости. Первая, историческая, часть делится на четыре главы, в которых автор последователь-

но излагает: учения предшественников Смита (1-ая глава), расцвет классической политической экономии: Смит и Рикардо (2-ая глава), разложение рикардианской школы (3-я глава) и, наконец, теорию Маркса (4-я глава) [1]). Из предшественников Смита автор более подробно останавливается на важнейших из них, на Петти, Кантильоне и Джемсе Стюарте. Эти экономисты характеризуют собою эпоху рождения буржуазной политической экономии, исторический период, когда новые капиталистические отношения впервые начинали осознаваться современною мыслью и подчас еще об'яснялись и истолковывались при помощи устарелых понятий и категорий, пережитков периода господства сельского хозяйства, земледельческой аристократии, феодальных и цеховых порядков. С этой точки зрения особенный интерес представляет тот способ, которым Петти выводит процент на капитал из земельной ренты, а также учения Петти, Кантильона и друг., о том, что мерилом стоимости являются совместно „земля и труд", между которыми необходимо найти определенное „уравнение". По поводу тщетных поисков их за этим уравнением Маркс заметил, что „на самом деле в основе этого лежит задача свести стоимость земли к труду" [2]). Перед политическою экономией стояла следующая задача: окончательно отказаться от устарелых понятий и категорий при построении экономической системы и последовательно положить в основу последней теорию трудовой стоимости, которая имеет своею предпосылкою общество товаропроизводителей, основанное на разделении труда и товарном обмене, свободной конкуренции и массовом, неограниченном воспроизводстве продуктов. Над задачею построения такой экономической системы, адэкватной капиталистическому хозяйству, трудились Адам Смит и Давид Рикардо. В теории последнего находит свое отражение полное торжество капиталистических производственных отношений, которые, не ограничиваясь областью промышленности, проникают и в сферу сельского хозяйства, революционизируя и преобразовы-

[1]) Первые три главы по хронологическим своим рамкам приблизительно соответствуют трем томам „Теорий прибавочной стоимости" Маркса, с тем различием, что Маркс рассматривает Смита в первом томе.

[2]) „Теории прибавочной стоимости", т. I. Перев. под ред. Г. Плеханова, 1906 г., стр. 18, примеч.

вая ее по своему образу и подобию. Если Петти выводил прибыль на капитал из земельной ренты, то Рикардо, обратно, об'ясняет земельную ренту на основе теории трудовой стоимости и закона уравнения нормы прибыли на капитал. Он блестяще разрешает ту задачу, о которой говорил Маркс в цитированных словах, „задачу свести стоимость земли к труду". Это различие между постановкою данной проблемы у Петти и разрешением ее у Рикардо дает нам представление о том длинном и трудном пути, который проделала классическая политическая экономия от первых своих скромных зачатков до момента высшего расцвета.

Но этот момент высшего торжества классической школы был вместе с тем и началом ее заката. Если Рикардо удалось на основе теории трудовой стоимости об'яснить явления, казалось бы, ей противоречащие (земельная рента и стоимость земли), то, с другой стороны, в самой этой теории обнаружилось глубокое внутреннее противоречие и неспособность об'яснить самый механизм современного хозяйства, как товарно-капиталистического. Если основным регулятором товарного хозяйства, направляющим распределение труда между различными отраслями производства и поддерживающим между ними равновесие, является закон трудовой стоимости, то основным регулятором капиталистического хозяйства, направляющим распределение капиталов между различными отраслями производства и поддерживающим между ними равновесие, является закон уравнения нормы прибыли в различных отраслях. Но оба эти регулятора, как кажется на первый взгляд, между собою не согласованы и друг другу даже противоречат. В различных отраслях производства органический состав капитала неодинаков и, следовательно, на каждую сотню капитала приходится неодинаковое количество живого труда. Два товара, произведенные в разных отраслях производства при помощи равных капиталов, содержат в себе неравные массы труда. А так как продаваться они должны по равным ценам, чтобы доставлять равную прибыль на капитал, то, следовательно, продажные цены товаров в капиталистическом хозяйстве не соответствуют их трудовым стоимостям. „Закон стоимости Рикардо стоит в противоречии с законом равного уровня прибыли, как это заметил уже сам Рикардо. Если про-

дукты в обеих отраслях будут продаваться по своей стоимости, то уровень прибыли не может быть в них одинаков; а если уровень прибыли одинаков, то эти продукты не могут продаваться в точности по своей стоимости. Итак, здесь мы встречаемся с противоречием, антиномией двух экономических законов" [1]), закона товарного хозяйства и закона капиталистического хозяйства.

Неспособность разрешить это противоречие повлекло за собою разложение рикардианской школы. Сторонники Рикардо (Джемс Милль, Мак-Куллох) пытаются ослабить значение этих противоречий и сохранить, с теми или иными оговорками, теорию трудовой стоимости. Но они не могут устоять против ожесточенных атак противников Рикардо (Мальтус, Торренс, Бейли), которые, опираясь на им же самим признанный закон уравнения нормы прибыли на капитал, решительно заявляют, что регулятором производства в капиталистическом обществе является исключительно капитал, но не труд, и поэтому теория трудовой стоимости должна быть отвергнута. В основе оживленных споров, заполняющих послерикардовскую литературу, о соотношении между теорией трудовой стоимости и тенденцией нормы прибыли к уравнению лежит в сущности вопрос о том, является ли регулятором хозяйства труд или капитал. „По мере развития политической экономии (а это развитие, поскольку речь идет об основных принципах, находит свое наиболее яркое выражение у Рикардо) труд все более изображается ею, как единственный элемент стомости и единственный созидатель потребительной стоимости, а развитие производительных сил— как единственное средство к действительному умножению богатства... Но по мере того, как труд признается единственным источником меновой стоимости и активным источником потребительной стоимости, в той же мере теми же экономистами и, в частности, также Рикардо (еще более Торренсом, Мальтусом, Бейли и другими), „капитал" рассматривается, как регулятор производства, труд же, напротив,—как наемный труд, носителем и действительным орудием которого необходимо является паупер" [2]). Сторонники

[1]) Предисловие Энгельса к „Нищете философии" Маркса, русск. изд. Алексеевой, 1905 г., стр. VII—VIII (Разбивка наша).

[2]) Marx, „Theorien über den Mehrwert", B. III. 1921, § 307. (Курсив наш).

Рикардо стараются ослабить, вернее, затушевать это противоречие. Противники его, признавая единственным регулятором хозяйства капитал, отбрасывают теорию трудовой стоимости. Наконец, утопические социалисты (Годскин, Томпсон, Грей, Брей) продолжают придерживаться теории трудовой стоимости Рикардо, но зато они не в состоянии полностью об'яснить реальные явления капиталистической действительности. Из теории трудовой стоимости они выводят учение о праве рабочего на „полный продукт труда", они пользуются этой теорией не для об'яснения капиталистического хозяйства, а для его осуждения. Только в руках Маркса теория трудовой стоимости стала снова орудием познания и об'яснения реальных экономических явлений, только ему удалось в III томе „Капитала" разрешить указанное противоречие.

Мы сочли нужным остановиться на борьбе направлений в послерикардовской литературе по той причине, что Либкнехт в большой и интересной главе, посвященной этому периоду (глава 3-я), не выделяет достаточно выпукло того центрального пункта, вокруг которого вращалась вся эта борьба [1]). Зато с фактической стороны эта глава изложена Либкнехтом с наибольшею подробностью, и для русского читателя, незнакомого с III томом „Theorien über den Mehrwert" Маркса, представит, пожалуй, наибольший интерес в предлагаемой книге.

## III.

Во второй, меньшей, части своей книги Либкнехт переходит к „критике теорий"; он хочет подвести итог историческому развитию теории стоимости, изложенному в первой части. Вторую часть книги он начинает следующими словами: „Вопросы, которыми главным образом занималась английская экономия,— это: 1) Откуда происходит меновая стоимость товаров? 2) Какие моменты определяют меновое отношение различных товаров, т.-е. следовательно, в е л и ч и-

[1]) Рекомендуем поэтому читателю дополнить чтение этой главы статьею Гильфердинга „Теории прибавочной стоимости от Рикардо до Джонса", (Сборник „Основные проблемы политической экономии", отдел IV, изд. 1922 г.). Помещенные в том же отделе сборника статьи Бауэра, Кунова и Экштейна могут также быть прочтены с пользою параллельно с книгою Либкнехта.

ну их стоимости?“ [1]). Иначе говоря, эти вопросы сводятся к изучению качественной и количественной сторон явлений стоимости. К сожалению, Либкнехт на первой стороне вопроса не останавливается, а переходит к рассмотрению вопроса о количественных изменениях стоимости. С этой точки зрения он разделяет теории экономистов на три большие группы: теорию спроса и предложения, теорию издержек производства и теорию трудовой стоимости. Первым двум он посвящает по нескольку страниц, вскрывая их внутренние противоречия и неспособность дать удовлетворительное решение проблемы стоимости. Теории же трудовой стоимости, приверженцем которой Либкнехт сам является, он посвящает обширную главу, на которой нам придется остановиться.

Сосредоточивши свое внимание на вопросе о величине стоимости, Либкнехт, по нашему мнению, отрезал себе путь к полному и всестороннему пониманию марксовой теории стоимости, историческая заслуга которой заключается прежде всего в выяснении качественной стороны стоимости. Оба основных вопроса теории стоимости: о природе стоимости и о величине стоимости, ставились до Рикардо в такой форме, которая заранее исключала возможность правильного научного ответа на них. Первый вопрос ставился в форме вопроса об источниках стоимости, второй—в форме вопроса о мериле стоимости. Источник стоимости товаров различные экономисты искали по разному: одни находили его в полезности товаров, другие—в их редкости, третьи—в труде, которого требует их производство и т. д. Но по существу для всех них вопрос стоял так: что побуждает людей ценить товары, придавать им известную ценность? При такой постановке даже теория Смита приобретала отчасти характер теории суб'ективной трудовой ценности [2]), которая рассматривает труд „лишь как пожертвование спокойствием, свободой и счастьем, а не как нормальную жизнедеятельность“ [3]), т.-е. не как постоянную социальную функцию частных товаропроизводителей, обусловливаемую в последнем счете не индивидуальными их мо-

---

[1]) Цитируем по подлиннику: Liebknecht, „Zur Geschichte der Werttheorie in England“. 1902, S. 82.

[2]) Мы употребляем здесь термин „ценность“ намеренно, чтобы подчеркнуть суб'ективную сторону явления.

[3]) „Капитал“, т. I, изд. 1923 г., стр. 13–14, примечание.

тивами, а структурою общества. С другой стороны, вопрос о величине стоимости ставился в следующей форме: какое мерило может быть признано наиболее пригодным для того, чтобы сравнивать между собою различные товары? Вопрос, следовательно, был направлен не на изучение об'ективных количественных изменений стоимости, как они происходят в реальном процессе уравнения товаров на рынке, а на приискание практического мерила, которое дало бы нам возможность с наибольшею точностью производить сравнение и уравнение товаров.

Политическая экономия нуждалась, для возможности дальнейшего своего развития, в коренном изменении самой постановки обоих вопросов. Это изменение было произведено двумя мыслителями: Рикардо и Марксом. Рикардо явился реформатором учения о количественной стороне стоимости и, отбросив вопрос о мериле стоимости, дал нам учение о закономерных изменениях величины стоимости в зависимости от развития производительности труда. Маркс явился реформатором труднейшего и наиболее запутанного учения о качественной стороне стоимости и придал прежнему вопросу об источниках стоимости новую форму учения о социальной природе или социальной функции стоимости.

Для Маркса вопрос о природе стоимости ставится так: какую роль играют постоянные колебания и изменения рыночных цен товаров в трудовой деятельности товарного общества? Вместо прежнего вопроса об источниках стоимости, который гласил: что побуждает людей придавать продуктам труда определенную ценность,—Маркс ставит следующий основной вопрос: какие об'ективные особенности структуры товарного хозяйства необходимо придают продуктам человеческого труда особое свойство „товаров", „стоимостей"? И Маркс на это отвечает: товарное общество отличается, с одной стороны, общественным разделением труда и, следовательно, взаимною связанностью различных видов труда или отраслей производства, дополняющих друг друга, а с другой стороны,—отсутствием сознательного, организованного распределения труда между отдельными отраслями производства и отдельными предприятиями. В неорганизованном товарном обществе отдельные со-

47477

ВСЕРОССИЙСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ БАНК БИБЛИОТЕКА

производители вступают друг с другом в общественную связь только на рынке, в акте обмена продуктов их труда, и только через этот акт обмена вещей устанавливается связь между трудовою деятельностью людей. Механизм повышения и понижения рыночных цен регулирует приливы и отливы труда из одних отраслей в другие, т.-е. регулирует распределение общественного труда между отдельными сферами народного хозяйства. Так как отдельные члены общества относятся друг к другу, как автономные товаропроизводители, то и продукты их труда относятся друг к другу, как товары или стоимости. Данная социальная форма организации труда, а именно организация его в виде отдельных частных хозяйств, сообщает продуктам этого труда особую социальную форму стоимости или социальную функцию, заключающуюся в том, что изменения стоимости, вызываемые развитием производительности труда, регулируют распределение общественного труда между отдельными отраслями производства. „Стоимость" товаров есть необходимый результат определенной социальной формы хозяйства, выражение определенного типа производственных отношений между людьми, как между частными товаропроизводителями. В этом заключается социальная природа стоимости, ее социальный и исторический характер.

Итак, через уравнение на рынке продуктов труда, как стоимостей, происходит распределение общественного труда между различными отраслями производства, и между последними устанавливается равновесие. Равновесие между двумя данными видами труда устанавливается через приравнение продуктов их в определенной пропорции, как стоимостей. Равновесие между всеми видами общественного труда устанавливается через приравнение продуктов каждого из них бесконечному ряду продуктов всех других отраслей производства. Такое всестороннее приравнение каждого продукта всем другим продуктам, происходящее через посредство обмена его на деньги, устанавливает реальную связь между всеми отраслями производства и возможность перелива труда из одной в другую. В этом выражается социальное уравнение всех видов труда, превращение каждого из них из труда конкретного в труд абстрактный.

Многие думают, что Маркс в учении об абстрактном труде хотел только выразить ту простую и общеизвестную истину, что все конкретные виды труда, при всем различии их содержания (портняжество, ткачество и т. д.), представляют собою одинаково затрату человеческой рабочей силы в физиологическом смысле; из физиологического равенства разных видов труда вытекает равенство продуктов их, как стоимостей. Такое понимание Маркса в корне ошибочно. Физиологическая однородность человеческого труда существовала во все времена, и в этом смысле продукты труда были всегда равны друг другу. Но приравниваться друг другу, как меновые стоимости, они начали только в товарном обществе; следовательно, факт приравнения продуктов труда, как стоимостей, должен быть выведен из социальной формы организации труда, а не из его физиологических особенностей. Разумеется, физиологическая однородность человеческого труда является необходимою предпосылкою для возможности перехода людей от одного вида труда к другому и, следовательно, для возможности социального процесса перераспределения общественного труда. Вообразим, что люди рождались бы с различными биологическими особенностями, приспособленными только к данному виду труда. В таком случае, разумеется, никакого социального процесса распределения труда, предполагающего переход людей от одного вида труда к другому, не существовало бы. Разделение и распределение труда между людьми представляло бы собою тогда процесс не социального, а биологического характера (как, напр., у пчел). Но отсюда никоим образом не следует, что физиологическая однородность труда сама по себе приводит к приравниванию разных видов труда через приравнивание их продуктов на рынке, т.-е. к тому социальному процессу, который происходит в товарном обществе. Физиологическая однородность труда создает только возможность перехода людей от одного вида труда к другому. Но в одном обществе такой переход, несмотря на его возможность, может совсем не иметь места (напр., в первобытной общине, где все взрослые мужчины заняты одинаковым трудом). В других обществах такой переход имеет место, но происходит организованным путем, по велениям общественного органа, сознательно и непосредственно распределяющего и приравнивающего разные

виды труда (патриархальная община, социалистическое хозяйство). Только в товарном хозяйстве, где распределение и приравнивание разных видов труда происходит не непосредственно и сознательно, а стихийно и косвенно через приравнивание продуктов труда, последние приобретают свойство стоимости, а труд, потраченный на их производство, свойство абстрактного труда. Труд является абстрактным не постольку, поскольку он физиологически однороден с другими видами труда, а поскольку он организован на началах товарного хозяйства и социально уравнивается с другими видами труда через приравнивание продуктов их, как стоимостей. Понятие абстрактного труда выражает не физиологическое равенство разных видов труда, а социальное уравнение их, происходящее через рыночное уравнение их продуктов, как стоимостей.

До сих пор мы предполагали, что разные виды труда отличаются друг от друга только своим содержанием, т.-е. характером производимых ими продуктов или потребительных стоимостей. В действительности, однако, они отличаются друг от друга также различною степенью квалификации, т.-е. различною продожительностью подготовки и обучения, которые требуются для занятия данною профессией или видом труда. Спрашивается, не устраняет ли различная квалификация труда процесса социального уравнения разных видов труда. Никоим образом. Этот процесс охватывает и подчиняет себе также разные виды труда, отличающиеся различною степенью квалификации. При всем различии квалификации труда ювелира и труда землекопа (принимаемого нами здесь за средний простой труд, который в данной стране и в данную историческую эпоху не требует специальной подготовки), продукты труда их обоих имеют „стоимость", обмениваются на деньги и через посредство денег в известной пропорции приравниваются друг другу. В результате этого ювелирное дело и землекопное дело реально связываются друг с другом, как части совокупного общественного труда, распределенного между разными сферами хозяйства. Связь эта проявляется в том, что при отклонении рыночных цен их продуктов от известной пропорции, соответствующей их стоимостям, в ювелирном и землекопном деле начнут действовать (хотя бы медленно и незаметно для внешнего наблюдения) тенденции к приливу и отливу труда, т.-е. к пере-

распределению общественного труда между данными двумя отраслями производства. Процесс обмена редуцирует (сводит), таким образом, квалифицированный труд к простому, приравнивая данное количество первого определенному количеству второго. Но каким законам подчиняется эта редукция? Тем же законам, которые лежат вообще в основе явлений стоимости, а именно законам распределения и равновесия общественного труда между разными отраслями производства. Стоимость продукта одного часа квалифицированного труда равна, например, стоимости продукта трех часов простого труда, так как именно при данной пропорции обмена между данными двумя видами труда или отраслями производства установится состояние равновесия, и прекратятся переливы труда из одной в другую. А такие переливы труда, нарушающие равновесие в народном хозяйстве, прекратятся (теоретически, ибо на практике они никогда не прекращаются, так как никогда не устанавливается полного равновесия между отдельными отраслями производства) только при том условии, если стоимость, произведенная квалифицированным трудом, достаточно высока для того, чтобы компенсировать, по меньшей мере, не только труд, непосредственно затрачиваемый, например, ювелиром на производство данного продукта, но и тот труд, которого в свое время потребовала от него подготовка к данной профессии, а также труд, потраченный на его обучение мастерами и учителями.

Многие критики Маркса, в особенности Бем-Баверк, усматривали в проблеме квалифицированного труда одно из наиболее слабых мест марксовой теории стоимости и на нее направляли главные свои критические удары. В основном возражения их сводились к следующим двум: 1) Как бы Маркс ни об'яснял повышенную стоимость продуктов квалифицированного труда, факт тот, что на рынке приравниваются, как стоимости, продукты неравных количеств труда, что противоречит теории трудовой стоимости; 2) Маркс не может указать нам мерило, при помощи которого можно было бы заранее сказать, скольким часам простого труда равняется час данного квалифицированного труда, напр., ювелирного.

Оба возражения основаны на ложном понимании теории Маркса; первое исходит из физиологического понимания труда, выражающегося в стоимости; второе—из ложного представления, будто теория стои-

мости ставит себе целью найти практическое мерило для сравнения разных продуктов труда и разных видов труда. Если бы Маркс, действительно, говорил, что друг на друга обмениваются всегда продукты двух физиологически равных количеств труда, то теория его оказалась бы в затруднительном положении. Ибо, по нашему мнению, невозможно доказать, что час труда ювелира по количеству затрачиваемой энергии (включая даже и умственную) равен трем часам труда землекопа. Но, если, как мы видели, приравнивание двух товаров означает не физиологическое равенство, а социальное уравнение количеств труда, затраченных на их производство, то обмен продуктов двух физиологически неравных количеств труда теории стоимости нисколько не колеблет. Наоборот, с точки зрения стоимости, как регулятора распределения общественного труда, было бы совершенно непонятно, если бы продукт часа квалифицированного труда обменивался в точности на продукт часа труда простого, так как в товарном обществе такой обмен должен был бы неизбежно нарушить равновесие в распределении труда между отраслями производства, требующими различной квалификации.

Что касается второго возражения, то, как мы уже говорили, задача теории стоимости заключается отнюдь не в том, чтобы найти практическое мерило для сравнения продуктов и видов труда, а в том, чтобы найти те законы, по которым совершается реально происходящий на рынке процесс уравнения разных товаров и разных видов труда. В товарном хозяйстве уравнение труда происходит только через рыночное уравнение вещей, продуктов труда, а последнее совершается через посредство денег,—этого мерила, стихийно вырабатываемого процессом обмена,—не нуждаясь ни в каком теоретически придуманном трудовом мериле, т.-е. мериле, состоящем из определенного количества труда, принимаемого за единицу. Маркс многократно подчеркивает, что труд, как „имманентное мерило" стоимости, резко отличается от внешнего мерила, которым сравнивается и измеряется стоимость товаров [1]). Выражения Маркса, что труд есть „имманентное мерило" стоимости, означают, что количественные изменения труда причинным образом обусло-

[1]) „Theorien über den Mehrwert", B. III, §§ 163, 186, 195 и др.

вливают изменения величины стоимости товаров. Такое научно-причинное исследование явлений не имеет ничего общего с задачею нахождения практического мерила для сравнения [1]).

## IV.

Мы более подробно остановились на учении Маркса об абстрактном и квалифицированном труде, так как преимущественно проблеме квалифицированного труда Либкнехт уделяет свое внимание в последней главе, делая при этом ряд критических замечаний. Либкнехт,— сторонник марксовой теории стоимости, которая, по его словам, представляет собою наиболее совершенную формулировку теории трудовой стоимости и удачно разрешает те трудности и противоречия, в которых запуталось учение Рикардо. Однако, в одном существенном пункте Либкнехт не согласен с постановкою вопроса у Маркса и предлагает свое решение, которое, по его словам, не только не отклоняется от марксовой теории, но представляет собою более строгое проведение основных начал последней. Этот пункт касается проблемы квалифицированного труда.

Либкнехт полагает, что Маркс положил в основу своей теории стоимости понятие труда в физиологическом смысле. „Маркс делает труд в физиологическом смысле базисом образования стоимости, чтобы получить возможность сравнивать друг с другом различные виды труда: пряденье, портняжество и т. п.,—совершенно различные виды труда, имеющие только то общее, что все они являются затратой человеческой рабочей силы в физиологическом смысле“ [2]). Но как можно сравнивать эти различные виды труда, если один из них выражается в затрате преимущественно мускулов, другой—в затрате умственной энергии и т. д. Надо все эти различные затраты свести к основной единице,—к затрате потенциальной энергии человеческого организма [3]). По мнению Либкнехта, теория трудовой стоимости утверждает, что

---

[1]) Ср. Гильфердинг, „Бем-Баверк, как критик Маркса,“ 1923 г., стр. 27. Более подробное изложение проблемы квалифицированного труда будет дано во втором издании нашей книги „Очерки по теории стоимости Маркса“ (печатается).

[2]) Liebknecht, S. 99 (курсив наш).

[3]) Там же, S. 100.

равенство обмениваемых товаров определяется физиологическим или энергетическим равенством трудовых затрат, необходимых для их производства.

Но как об'ясняет Маркс тот факт, что продукт одного часа квалифицированного труда приравнивается продукту трех часов простого труда, несмотря на неравенство трудовых затрат? Либкнехт полагает, что Маркс не сумел выйти из этого противоречия. В одном месте Маркс просто констатирует, не об'ясняя его, факт повышенной стоимости продуктов квалифицированного труда, в другом месте он пытается, по мнению Либкнехта, об'яснить этот факт повышенною стоимостью квалифицированной рабочей силы [1]). Но такое об'яснение стоимости товара стоимостью рабочей силы, т.-е. заработною платою, явно противоречит марксовой теории стоимости, которая идет обратным путем и выводит стоимость рабочей силы из стоимости товаров.

Считая неудовлетворительным ответ Маркса на проблему квалифицированного труда, Либкнехт предлагает при решении этого вопроса твердо придерживаться понятия труда в физиологическом смысле, положенного, по его мнению, самим Марксом в основу теории стоимости. Равенство товаров основывается на физиологическом равенстве трудовых затрат, необходимых для их производства. Если же мы видим, что продукт одного часа труда ювелира обменивается на продукт трех часов труда прядильщика, то об'яснить этот факт, на первый взгляд противоречащий теории трудовой стоимости, мы можем очень просто. Достаточно только сделать предположение, что ювелир затрачивает в один час в три раза больше физиологической энергии, чем прядильщик за то же время. Такое предположение вполне допустимо, если мы примем во внимание не только физическую, но и умственную энергию, затрачиваемую работниками. Примем, что расход энергии у прядильщика вызывается на $^3/_4$ мускульною деятельностью, а на $^1/_4$ умственною; у ювелира же отношение обратное. Ювелир и прядильщик, работая по одному часу, затрачивают каждый 1 единицу мускульной энергии. Но умственной энергии ювелир затрачивает при этом 3 единицы (отношение мускульной энергии к умственной как $^1/_4$ к $^3/_4$), а прядильщик только $^1/_3$ единицы (отношение как $^3/_4$ к $^1/_4$). Итого, общая затрата

[1]) Там же, SS. 100—101.

энергии со стороны ювелира в течение одного часа равна 4 единицам, а со стороны прядильщика $1^1/_3$ единицы, т.-е. в три раза меньше. Труд ювелира в три раза интенсивнее труда прядильщика. Высшая квалификация труда сводится просто к высшей степени интенсивности, т.-е. к большей затрате энергии, чем и об'ясняется повышенная стоимость продуктов квалифицированного труда [1]).

После изложенного выше мы можем ограничиться краткими замечаниями об аргументации Либкнехта, который в своей критике Маркса следует за Бем-Баверком и Бернштейном, а в своем положительном решении проблемы пользуется выводами Л. Буха [2]).

В своем общем понимании марксовой теории стоимости Либкнехт исходит из разобранной нами неправильной мысли, будто теория стоимости ставит себе целью найти мерило для сравнения разных видов труда, каковое мерило она находит в единице труда, как известном количестве физиологической энергии. Упустив из виду роль стоимости, как регулятора распределения общественного труда между отдельными отраслями производства, Либкнехт, вместо об'яснения социального процесса уравнения разных видов труда, старается доказать их физиологическое равенство. Он совершенно игнорирует ту специфическую социальную форму, в которой уравнение труда происходит в товарном обществе, а именно отсутствие в товарном обществе сознательного и непосредственного приравнения труда, каковое на самом деле совершается только косвенным путем, через приравнение на рынке продуктов труда, как стоимостей. Неудивительно поэтому, что настойчивые указания Маркса на этот косвенный или „вещный" характер процесса уравнения труда в товарном обществе не могли быть оценены Либкнехтом. Маркс говорит: „Товар может быть продуктом самого сложного труда, но его стоимость делает его равным продукту простого труда, и, следовательно, сама представляет лишь определенное количество простого труда" [3]). „Повсюду стоимости разнообразнейших товаров одинаково выражаются в день-

---

[1]) Там же, стр. 102. Сделанный нами расчет Либкнехтом в подробностях не приводится, но вытекает из его рассуждений.

[2]) Л. Бух. „Интенсивность труда, стоимость, ценность и цена товаров", 1896 г.

[3]) „Капитал", т. I, Изд. 1923 г. Стр. 11 (курсив Маркса).

гах, т.-е. в определенном количестве золота или серебра. И уже тем самым различные виды труда, представляемые этими стоимостями, в различных пропорциях сводятся к определенным количествам одного и того же вида обыкновенного труда, того труда, который производит золото и серебро" [1]). Цитируя первую из приведенных фраз Маркса, Либкнехт находит, что Маркс только констатирует здесь факт, не об'ясняя его. Либкнехт не обратил внимания, что Маркс подчеркивает здесь ту социальную форму, которую процесс распределения труда принимает в товарном обществе, где приравнивание труда происходит исключительно через приравнивание продуктов труда, как стоимостей. Если бы Либкнехт усвоил себе ту мысль Маркса, что в товарном обществе приравнивание труда происходит только через равенство стоимостей товаров, он мог бы сделать отсюда и обратный вывод: что в равенстве стоимостей товаров мы должны усматривать социальное уравнение разных видов общественного труда в процессе его распределения между отдельными отраслями, а отнюдь не физиологическое равенство трудовых затрат.

Если бы Либкнехт принял во внимание подлинное об'яснение квалифицированного труда, вытекающее из взгляда Маркса на регулирующую роль стоимости в процессе распределения общественного труда, ему не пришлось бы приписывать Марксу об'яснение, которое выводит повышенную стоимость продуктов квалифицированного труда из повышенной стоимости квалифицированной рабочей силы. Такое об'яснение в корне противоречит марксовой теории, так как оно: 1) выводит более простую экономическую категорию (стоимость товаров) из более сложной (стоимости рабочей силы), и 2) вращается в порочном кругу, так как стоимость рабочей силы в свою очередь сводится к стоимости необходимых средств существования, т.-е. к стоимости товаров. Но Маркс никогда и не думал давать такое об'яснение. Либкнехт цитирует фразу Маркса: „Если стоимость этой (квалифицированной) силы выше, то и проявляется она зато в более высоком труде и овеществляется поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях" [2]). Всякий читатель, просмотрев это место

[1]) „Капитал", т. I. 1923 г. Стр. 170.
[2]) Там же, стр. 169.

у Маркса, убедится, что оно имеет совсем другой смысл, чем приписываемый ему Либкнехтом. Речь идет о том, что повышенная заработная плата или стоимость квалифицированной рабочей силы не лишает, однако, капиталиста прибавочной стоимости, так как она возмещается капиталисту из повышенной стоимости товаров, произведенных квалифицированным рабочим [1]). Эта мысль, которая повторяется Марксом неоднократно [2]), не имеет ничего общего с приписываемым ему Либкнехтом об'яснением, которое выводит стоимость продуктов квалифицированного труда из стоимости квалифицированной рабочей силы [3]). Напротив, на первых же страницах „Капитала" Маркс подчеркивает, что он рассматривает исключительно вопрос о стоимости товаров, произведенных квалифицированным трудом, независимо от стоимости квалифицированной рабочей силы [4]).

В своих критических возражениях против Маркса Либкнехт исходит из физиологического понятия труда, образующего стоимость. На этом же понятии он строит свое положительное решение вопроса о квалифицированном труде. Последний представляет собою в его глазах просто труд более интенсивный, т.-е. бóльшую затрату физиологической энергии. „Квалифицированный труд только тогда обладает способностью образовать стоимость в более высокой степени, чем простой труд, если он одновременно является также более интенсивным, чем последний" [5]). Либкнехт просто устраняет понятие квалифицированного труда, заменяя его понятием интенсивного труда. Как ни соблазнительно на первый взгляд такое упрощение, оно неприемлемо. В своих расчетах Либкнехт исходит из явно ложного допущения, будто ювелир, которому приходится делать только легкие и часто даже едва ощутимые движения, тратит в течение часа столько же мускульной энергии, как и прядильщик или, скажем, чернорабочий, грузчик и

---

[1]) Гильфердинг, цит. соч., стр. 24—25.

[2]) См. „Капитал", т. III, ч. I. Изд. 1923 г., стр. 117; „Теории прибавочной стоимости", т. II, ПБ., 1923 г., стр. 82.

[3]). Только в одном месте встретили мы у Маркса некоторый намек на подобное об'яснение. „Theorien über den Mehrwert", B. III, SS. 197—198.

[4]). „Капитал", т. I, стр. 11, примечание.

[5]). Liebknecht, S. 102.

т. п. Если Либкнехт предполагает, что в течение часа ювелир тратит умственной энергии в девять раз больше, чем прядильщик (первый тратит 3 единицы, второй $^1/_3$ единицы), то мы, с другой стороны в праве, принять, что в течение часа прядильщик тратит мускульной энергии больше, чем ювелир за тот же час, скажем, в три раза больше. Достаточно сделать такое предположение, вполне отвечающее действительности, и все построение Либкнехта оказывается опрокинутым. Ювелир тратит в час 1 единицу мускульной энергии, прядильщик 3 единицы (в три раза больше); умственной энергии первый тратит при этой работе 3 единицы, второй 1 единицу. Итого, сумма энергии, затрачиваемой каждым из них, равна 4-м, а между тем продукт труда первого имеет стоимость бóльшую, чем продукт труда второго. Разумеется, мы отнюдь не думаем утверждать, что квалифицированный работник действительно тратит в час ровно столько же физиологической энергии, как и простой работник. Мы только считаем безнадежными всякие попытки доказать: 1) что количество физиологической энергии, затрачиваемое в час квалифицированным работником, превосходит количество энергии, затрачиваемое в час простым работником, ровно во столько же раз, во сколько раз стоимость продукта первого превосходит стоимость продукта последнего, и 2) что первое явление, т.-е. повышенная затрата энергии, об'ясняет последнее, т.-е. повышенную стоимость товаров.

Сам Либкнехт считает свои соображения „гипотетическими“ [1]). Но беда в том, что эта гипотеза, во-первых, явно насилует, как мы видели, факты действительной жизни и, во-вторых, сбивает все наше исследование на методологически ложный путь. Представим себе, что наука констатирует следующий факт: пятьдесят лет тому назад продукт [2]) часового труда бухгалтера по своей стоимости превосходил, скажем, в четыре раза продукт часового труда прядильщика; в настоящее же время он превосходит его только в два раза. Где нам искать причины этого изменения? Либкнехт, если захочет быть последовательным, посоветует нам заняться в лабораториях тща-

---

[1]) Liebknecht, S. 103.

[2]) Здесь „продукт“ труда не воплощается в материальной вещи, но для нашей темы это не имеет никакого значения.

тельным исследованием затрат физиологической энергии, которые требуются трудом бухгалтера и прядильщика, и тех изменений, которые за последние пятьдесят лет произошли в количествах этих трудовых затрат. Маркс посоветует нам поступить иначе: заняться исследованием условий распределения общественного труда между различными отраслями производства и профессиями, в том числе между профессиями бухгалтера и прядильщика. При исследовании этого вопроса о распределении молодых подрастающих поколений работников между разными профессиями и в частности о темпе прилива их к бухгалтерскому делу, будет иметь значение не только то количество физиологической энергии, которое приходится затрачивать на свою работу уже обученному бухгалтеру, но и то количество общественно-необходимого труда, которое необходимо затратить для обучения этому делу (труд учеников и труд учителей) [1]). Маркс в одном месте указывает, что с распространением и удешевлением образования уменьшились затраты на подготовку к профессии торгового служащего [2]), в том числе и бухгалтера. Подобное обстоятельство, изменяя условия распределения рабочих сил общества между разными видами труда и тем самым условия равновесия между последними, изменяет также отношение в стоимости продуктов разных видов квалифицированного и простого труда. Заменять исследование этих социальных процессов вычислениями затрат физиологической энергии, значит становиться на методологически ложный и опасный путь. Если в

---

[1]) Мы не отрицаем что количество физиологической энергии, затрачиваемое в данной профессии и обусловливающее степень интенсивности данного вида труда, влияет на распределение общественного труда между данною профессией и другими и, следовательно, на высоту стоимости ее продуктов. Но это влияние: 1) проявляется только через социальный процесс распределения труда и 2) относится к интенсивности, а не к квалифицированности труда. Квалифицированный труд может, но не должен обязательно быть более интенсивным (а если и бывает таковым, то степени его квалифицированности и интенсивности могут не совпадать). Мы легко можем представить себе вид квалифицированного труда, по своей интенсивности ничем не отличающийся от простого, но требующий более продолжительной подготовки и потому выражающийся в повышенной стоимости продуктов. Квалификация труда повышает стоимость его продуктов, независимо от степени его интенсивности.

[2]) „Капитал", т. III, ч. 1, стр. 277.

„Капитале" мы не находим разработанного в деталях ответа на проблему квалифицированного труда, то мы все же находим там правильный социологический метод, который советует нам изучать все стороны явлений стоимости в их связи с процессом распределения общественного труда. Только на этом пути можем мы найти также разрешение проблемы квалифицированного труда..

*И. И. РУБИН.*

# ИСТОРИЯ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ В АНГЛИИ И УЧЕНИЕ МАРКСА

# ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА.

Настоящая работа в первой части заключает историческое изложение учений о стоимости важнейших старых английских экономистов до Джона Стюарта Милля, а во второй—критику этих теорий. Порядок изложения первой части определяется сам собой. До Рикардо наша книга должна представить теории стоимости в их исторической последовательности, так как в учениях его предшественников обнаруживается еще большая неясность, и вследствие этого расположение их с точки зрения содержания едва ли возможно. Во время после Рикардо его теория, напротив, заняла в английской экономической литературе такое доминирующее положение, что его преемников лучше всего группировать по их отношению к его учению.

Включение в эту работу учения Маркса и критики этого учения требует, конечно, некоторого оправдания. Если я хотел во второй части критиковать теорию трудовой стоимости, то эта критика должна была направляться против теории трудовой стоимости в ее законченном виде, а иначе она не имела бы никакого смысла. Но такой вид она приобрела только благодаря Марксу. К этому присоединяется еще и то обстоятельство, что Маркс, как *экономист*, подвергался, главным образом, влиянию англичан, что он вышел из *английской* экономии, между тем как *немецкую* он ценил очень мало и даже относительно мало знал.

Может быть, читателю, покажется, что столь же уместно, как и Маркса, здесь было бы рассмотреть



ВСЕРОССИЙСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ БАНК БИБЛИОТЕКА

также Родбертуса. Но я не могу с этим согласиться. Как ни высоко в иных отношениях значение Родбертуса, особенно как историка, но в своей теории стоимости он, во всяком случае, не вышел за пределы учения Рикардо, а в социалистических выводах, которые он из нее делал, он не пошел далее английских и французских социалистов. Таким образом, по моему мнению, рассмотрение учения Родбертуса никоим образом не является столь необходимым, как рассмотрение учения Маркса.

*АВТОР.*

Берлин, декабрь 1901 г.

---

# ЧАСТЬ I

# ИСТОРИЧЕСКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ТЕОРИЙ

## ГЛАВА I.

## От Томаса Гоббса до Джемса Стюарта.

Первый английский писатель, заслуживающий здесь упоминания,—Томас Гоббс. В своей книге „De cive“ он провозглашает источниками богатства страны, с одной стороны, труд и бережливость, с другой—естественные произведения земли и моря. Он говорит: „Для богатства граждан необходимы два условия: труд и бережливость; естественные произведения земли и моря могут считаться третьим его источником“ [1]). Таким образом, сумма всех потребительных стоимостей (богатство) есть продукт человеческого фактора—„труда и бережливости“ (labor et parsimonia) и естественного фактора—„земли и моря“ (terra et mare).

Более интересное мнение находим мы уже у Rice Vaughan'a, в его написанном в 1623, но впервые опубликованном в 1655 году сочинении „A discourse of coin and coinage“. „Полезность и приятность (use and delight) или представление о них являются истинными причинами, благодаря которым все вещи имеют стоимость и цену (value and price), но отношение этой стоимости и цены вполне зависит от редкости и изобилия“ [2]). „Одни и те же вещи в различное время могут чрезвычайно различаться в цене... как, напр., отношения цен зерна, скота и рыбы не остаются одними и теми же, но каждый из этих предметов в различное время различается в цене вследствие различных причин, как зерно вследствие неблагоприятной погоды, скот вследствие эпизоотии, рыбы вследствие войны;

---

[1]) L. c. cap. XIII, § 14.
[2]) L. c. p. 19.

и вследствие еще многих других случайностей каждый из них поднимается в цене и опять понижается; платье, полотно, кожа и т. д. также изменяются в цене вследствие тех же самых и других причин, как установленные налоги, новые изобретения, благодаря которым товары могут изготовляться легче и быстрее, вследствие ростовщичества, плутовства, недостатка в рабочих“ [1]).

Vaughan выводит меновую стоимость товаров прежде всего, следовательно, из их потребительной стоимости, из того значения, которое они имеют для удовлетворения человеческих потребностей,—все равно, удовлетворяют ли они разумные потребности или вздорные. Раз это условие выполнено, стоимость и цена вещей зависят от количества последних, при чем не совсем ясно, полагает ли Vaughan, что вещь имеет высокую или низкую стоимость и цену по отношению к другим вещам потому, что она имеется в меньшем или большем количестве, сравнительно с ними,—или же колебания стоимости данного товара зависят от изменений в относительных его количествах.

Излагая причины колебаний стоимости, Vaughan останавливается подробнее на зерне, скоте и рыбе. Заслуживает также внимания его указание на то, что изобретения удешевляют товары благодаря тому, что последние могут производиться легче и быстрее.

Vaughan уже занимается отысканием *постоянного мерила цен*, и он уверен, что нашел его в цене заработной платы рабочих и слуг, особенно принадлежащих к низшей категории. „There is only one thing, from whence we may certainly track out the prices and which carries with it a constant resultance of the prices of all other things which are necessary for a Mans life; and that is the Price of Labourers and Servants Wages, especially those of the meaner sort“. („Имеется только одна вещь, по которой мы можем в точности узнать цены и которая представляет собою результат цен всех других вещей, необходимых для человеческой жизни; это заработная плата рабочих и прислуги, особенно низшей категории“). На стр. 117 он об'являет это исчисление заработной платы рабочих и прислуги вернейшим средством для сравнения цен всех предметов во времена короля Эдуарда III и в настоящее время. Эти поиски постоянного мерила цены или стоимости, при помощи которого можно

[1]) L. c. p. 103 и сл.

было бы взаимно сравнивать стоимость всех товаров в разное время и в разных местах, со времени Vaughan'a не переставали занимать умы английских экономистов.

Vaughan—первый английский экономист, различающий внутреннюю стоимость (intrinsical value) от стоимости внешней (extrinsical value); это различие, хотя и имеет у различных авторов очень различное значение, но проходит с того времени через всю английскую экономическую литературу. Vaughan говорит о попытках порчи монет государями и государствами и затем продолжает: „Если отдельный государь или государство где-либо произвольно повышают цену золота и серебра, то тем не менее по отношению к другим вещам, оцениваемым при их помощи, золото и серебро сохраняют ту пропорцию, которую установило общее согласие других наций, и эту всеобщую (universal) стоимость золота и серебра называют внутренней (intrinsical), а местную стоимость, так как она зависит от чеканки и усмотрения государства, называют внешней (extrinsical) стоимостью". Внутренняя стоимость и внешняя стоимость означают здесь, таким образом, то же самое, что мы различали бы, как реальную стоимость и стоимость номинальную.

Точно такое же различие между „intrinsic" и „extrinsic value"встречается и у следующего автора, которым мы займемся, у Виллиама Петти, гениального предшественника Адама Смита, важнейшего английского экономиста XVII столетия. В манускрипте о торговле бриллиантами (Британский музей) он говорит: „Прежде всего я должен заметить, что дороговизна и дешевизна бриллиантов зависят от двух причин: одна внутренняя (intrinsic), которая лежит в самих камнях, а другая внешняя (extrinsic) и случайная (contingent), как, напр.: 1) запрещение отыскивать бриллианты в странах, откуда они получаются; 2) если торговцы в Индии смогут вложить свои деньги с большей прибылью в другие товары и вследствие этого не доставляют сюда бриллиантов; 3) если бриллианты покупаются из опасений войны, чтобы служить для покупки средств существования для изгнанных и преследуемых лиц; 4) они становятся дороже во время свадеб каких-либо высокопоставленных лиц, когда многие персоны должны являться в блестящих выходах. Некоторые из этих причин, если они очень сильно проявляются в одной части мира, действуют на целый

мир. Если бы цена бриллиантов возросла в Персии, то, вероятно, она возросла бы также и в Англии, ибо крупные торговцы всего мира знают друг друга, переписываются друг с другом и являются участниками большинства значительных предприятий, при покупке же и продаже бриллиантов действуют и интригуют совместно“ [1]).

Петти противопоставляет здесь внутреннюю стоимость внешней стоимости и вместе с тем различает длительные и более случайные, преходящие причины, определяющие стоимость. Позднее он обозначал первую также, как „естественную“ цену товара. Прежде всего остается неясным, что Петти понимает здесь, как основания, определяющие „внутреннюю“ стоимость. Абстрагирует ли он внутреннюю стоимость из оценки, которую получают бриллианты? Или нечто другое, о б ’ е к т и в н о е, лежащее в бриллиантах, определяет их стоимость? Более точный ответ на этот вопрос дают другие места многочисленных произведений Петти. „Если кто-нибудь может доставить одну унцию серебра из Перу в Лондон в то же самое время, какое ему необходимо, чтобы произвести один шеффель ржи, то первая является естественной ценой (natural price) последнего. И далее, если благодаря новым, более богатым рудникам человек так же легко может добыть две унции серебра, как ранее одну, то при условии, что прочие обстоятельства остаются неизменными, рожь будет так же дешева при цене по 10 талеров за шеффель, как ранее по 5 талеров“ [2]). „Если один человек производит зерно для десяти, то зерно дешевле, чем если он может его производить только для шести... Зерно будет вдвое дороже, если 200 работников (husbandmen) исполняют то же самое дело, которое могли бы выполнить 100“ [3]). Это место не оставляет сомнения в том, что понимает Петти под естественной ценой. Т о в а р ы о б м е н и в а ю т с я п р о п о р ц и о н а л ь н о затраченному на их производство количеству труда, мерило же, которым измеряется количество труда, есть рабочее время. Отсюда мы мо-

---

[1]) Ср. W. L. Bevan, „Sir William Petty, a study in english economic Litterature“. „Publications of the americain economic association“, Vol. IX, № 4, стр. 63.

[2]) „A treatise of taxes and contributions“, стр. 50 и след. Цитируется по „The economic writings of Sir William Petty“. Edited by Ch., H. Hull, Cambridge. 1899.

[3]) L. c. p. 90.

жем заключить, что Петти и в качестве „внутренней" стоимости бриллиантов рассматривает количество затраченного на их производство труда. Не столь ясно (вследствие связи его с вопросом о земельной ренте) выражает истинное мнение Петти следующее место: „Допустим, что человек мог бы обработать под хлеб своими собственными руками некоторое пространство земли, т.-е. вскопать, вспахать, взборонить, сжать, скосить, свезти хлеб, обмолотить его и провеять, как это требуется в сельском хозяйстве, и в то же время имел бы семена для нового посева. Теперь я говорю, что, если этот человек вычитывает из урожая свои семена, а также то, что он сам потребляет или отдает другим в обмен за платье и удовлетворение других естественных потребностей,—то остаток хлеба представляет собою естественную и истинную земельную ренту за данный год, а среднее количество этого хлеба за 7 лет или, вернее, за столько лет, сколько образуют цикл, в котором урожаи и неурожаи уравновешиваются, составляет обычную земельную ренту в хлебе. — Но дальнейший вопрос заключается в том, сколько английских денег стоит (worth) эта хлебная рента [1]). Я отвечаю: столько денег, сколько может сберечь в то же самое время другой человек сверх своих непосредственных расходов, если он один исполняет всю работу по производству серебра. Допустим, напр., что другой человек едет в страну, где имеется серебро, добывает его там, промывает, доставляет в то же самое место, где другой человек возделывает свой хлеб, перечеканивает его в монету и т. д. Допустим, что этот человек также удовлетво-

---

[1]) Здесь следует указать на то, что Петти совершенно безразлично употребляет выражения „value" и „worth". Особенно в этом отношении заслуживает внимания следующее место: „Tis also probable, that the housing of all the cities and market towns are double in number of those of all London, though of no more w o r t h. Tis also probable, that the housing without the cities and towns are more in number than those within (London excepted), but of no more v a l u e". („Вероятно, что дома, находящиеся во всех городах и городских поселениях, по числу превосходят вдвое дома города Лондона, хотя они не стоят (worth) дороже их. Вероятно также, что дома, расположенные вне городов и городских поселений, превосходят числом дома, расположенные в пределах последних, хотя они не стоят (value) дороже их"). „Verbum sapienti", T. I, стр. 106. Вообще нам кажется, что, вопреки мнению Маркса, Цуккеркандль прав, когда говорит, что английские экономисты в XVII столетии не делали никакого различия между „value" и „worth". Особенно это относится к Петти и Локку.

ряет свои необходимые жизненные потребности. Тогда я говорю, что серебро одного будет иметь такую же стоимость, как хлеб другого (must be esteemed of equal value with the corn of the other). Таким образом, если первое, может быть, составляет 20 унций, а последний 20 шеффелей, то отсюда следует, что цена одного шеффеля этого хлеба есть одна унция серебра" [1]).

Определяя таким образом стоимость товаров относительными количествами труда, Петти отрицает при этом всякое различие между отдельными видами физического труда в их влиянии на стоимость. Он считает все виды труда равными. Отличается ли один вид большей трудностью или требует большего искусства, чем другой, во всяком случае в одно и то же время они создадут равные стоимости.

В приложении к последнему цитированному месту он говорит следующее: для рудничных работ требуется больше искусства и способностей, чем для полевых работ, но, во всяком случае, 100 человек, занятых в течение 10 лет возделыванием хлеба, создают точно такой же чистый доход, как 100 человек, занятых в течение 10 лет рудничными работами.

Зато Петти классическим образом указал в качестве источников богатства, т.-е. суммы всех потребительных стоимостей страны, человеческий труд и землю и нашел для этого необыкновенно пластическое выражение: „Труд—отец и активный принцип богатства, а земля его мать" („Labour is the father and active principle of wealth, as lands are the mother" [2]). Но так как каждое благо происходит от соединения труда и земли, то и стоимость каждого блага, согласно Петти, может быть обозначена при помощи определенной меры земли и определенной меры труда, „...так что мы, напр., можем сказать, что корабль или платье стоит такого-то количества земли и такого-то количества труда, потому что корабль, как и платье, является произведением почвы и человеческого труда" [3]). Но этим, смешанным из земли и труда, мерилом стоимости Петти не удовлетворен. Напротив того, он провозглашает „важнейшей задачей политической экономии установление между землей и трудом равенства и

---

[1]) L. c. p. 43.
[2]) L. c. p. 68.
[3]) L. c. p. 44.

уравнения (par and equation), чтобы стоимость каждой вещи могла быть выражена посредством одного из обоих“ [1]). Он был бы очень рад, заявляет он в другом месте, найти естественное равенство (natural par) между землей и трудом, так, чтобы мы могли выражать стоимость с помощью лишь одного из этих факторов так же хорошо или лучше, чем с помощью обоих, и могли бы так же легко и точно переводить один на другой, как переводим пенсы в фунты. Но в качестве такого естественного уравнения, в качестве всеобщего мерила стоимости он почему-то провозглашает не самый труд, а среднее дневное пропитание взрослого человека. „Средняя потребность взрослого человека в средствах к жизни, а не дневная работа (the days labour), есть общее мерило стоимости; она, повидимому, является столь же правильной и постоянной величиною, как и стоимость чистого серебра. Одна унция серебра, напр., в Перу равняется одной средней потребности в средствах существования, но та же самая унция в России равняется учетверенной средней потребности в средствах существования вследствие риска и расходов по транспорту серебра из Перу в Россию“ [2]). Под средней потребностью в средствах к жизни он понимает сотую часть того, что 100 человек различного пола и возраста должны потребить для того, чтобы они могли жить, работать и размножаться. Петти считает несостоятельным возражение, что различные средства существования требуют для своего производства различных количеств труда, так как за основу принимаются средства существования, добываемые в данной стране с наибольшей легкостью.

Это уравнение он принимает также для измерения стоимости и изобретений и для того, чтобы математически выразить отношение спроса и предложения машин. Если кто-либо употребил, напр., 100 дней на то, чтобы изобрести и соорудить сельско-хозяйственную машину, а затем с помощью этой машины может обработать в 900 дней вдвое больше земли, чем другой человек без этой машины в 1000 дней, то это изобретение стоит труда всей жизни одного человека, потому что при помощи этого нового изобретения

---

[1]) „The political anatomy of Ireland“, l. c. p. 180 и след. Также в „A treatise etc“, pp. 44, 49.

[2]) „The political anatomy of Ireland“. L. c., t. I, p. 181 и след.

один человек может производить столько, сколько два человека без него.

В заключение следует еще остановиться на своеобразном исчислении стоимости земли, рассмотрение которого,—так как оно наименее ясно,—мы намеренно отложили на конец. Этого вопроса Петти касается дважды. Один раз он просто ставит вопрос о стоимости почвы и земли и исчисляет ее по числу людей, которое она может прокормить. „Одно и то же количество земли того же самого качества стоит в Англии вообще в четыре или пять раз дороже, чем в Ирландии; но только треть или четверть того, что стоит в Голландии. Причина та, что Англия в четыре или пять раз лучше населена, чем Ирландия, но в четыре раза менее густо населена, чем Голландия“ [1]). Таким образом он признает, что стоимость земли зависит от относительного количества жителей или, другими словами, от отношения между предложением и спросом. В другой раз Петти пытается очень оригинальным образом определить естественную стоимость земельного владения посредством определенного числа годичных урожаев. Данное земельное владение не может стоить неограниченного числа годичных урожаев, ибо в таком случае один акр земли мог бы равняться по стоимости тысяче акров такой же самой земли. Поэтому он принимает в основу расчета число годичных урожаев, равное числу лет, какое могут в среднем прожить три лица: дед 50 лет, отец 28 лет и дитя 7 лет. По закону смертности Граунта, это число равняется 21 году. 21-годичный урожай и является приблизительной естественной стоимостью земельного владения [2]).

В некоторых пунктах теория стоимости и цены развита далее и формулирована точнее у философа Джона Локка, многократно выступавшего также и в качестве экономиста [3]). Его теория стоимости тесно связана с его философско-юридическим обоснованием происхождения частной собственности. Частную соб-

---

[1]) „Political Arithmetik“, l. c. t. I, p. 286.

[2]) „A treatise etc“. L. c. t. I, p. 45. (Ср. изложение теории Петти у Маркса, „Теории прибавочной стоимости“, т. 1, пер. под ред. Г. Плеханова, 1906 год, стр. 11—19. Особенно об уровне процента, стр. 14—15. *Примечание редактора*).

[3]) Рошер называет его „первым великим систематиком политической экономии“. „Zur Geschichte der englischen Volkswirtschaftslehre“, Leipzig, 1851, S. 93.

ственность на вещи люди приобретают потому и постольку, поскольку они эти самые вещи с помощью своего труда, так сказать, отрывают от земли и сливают со своим трудом [1]). И это не так удивительно, как может показаться на первый взгляд, ибо в действительности труд придает всем вещам их различную стоимость (value). „Я полагаю, будет очень умеренной оценкой сказать, что $^{9}/_{10}$ полезных для человеческой жизни произведений земли являются результатом труда; если мы желаем точно оценить вещи в том виде, как они поступают в наше потребление, и сосчитать различные издержки, обязанные своим происхождением исключительно природе или труду, то найдем, что в большинстве случаев 99% полностью приходятся на счет труда". „Если хлеб стоит (worth) больше, чем жолуди, вино больше, чем вода, сукно или шелковая материя—больше, чем листья, кора или мох, то причиною этого являются только труд и индустрия" [2]).

Сомнительным, однако, здесь остается, понимает ли Локк под увеличением стоимости, которое является следствием труда, увеличенную потребительную стоимость или увеличенную меновую стоимость.

Ответ на этот вопрос дает нам его весьма развитая теория цен. „Все покупаемые и продаваемые вещи поднимаются и падают в цене в зависимости от того, имеется ли больше покупателей или продавцов. Если большая масса продавцов противостоит немногим покупателям, то (use what art you will) продаваемый предмет безусловно подешевеет. Напротив, если большее число покупателей противостоит немногим продавцам, то тот же самый предмет делается тотчас дороже. Этот закон действителен для земли так же, как и для других товаров" [3]). „Стоимость вещи, сравниваемая с самой собою или с постоянным мерилом (standing measure), тем больше, чем меньше ее количество по отношению к сбыту (vent); но если она сравнивается или обменивается с другой вещью, то при вычислении их взаимной стоимости должны быть приняты во внимание также количество и сбыт последней". Поэтому стоимость и цену вещи, по Локку, определяет,—и он это

---

[1]) „Of civil government", § 27, p. 196. Цитируется по 7-му изданию Локка: „Two treatises of government" 1772 года.
[2]) L. c., §§ 40, 43,
[3]) L. c., p. 245.

ясно заявляет,—только отношение между предложением и спросом. Таким образом, если Локка не хотят ставить в противоречие с самим собой, то цитированное выше место из „Of civil government" можно понимать только так, что главным образом трудом создается потребительная стоимость вещи, которая у него тождественна с полезностью. Поэтому мнение, что Локк выводит из труда также и меновую стоимость вещи, покоится на ошибке.

Локк занимается и проблемой „естественной внутренней стоимости" (natural intrinsic value) земли и других товаров. Первая зависит единственно и только от получаемого при равных условиях дохода в продуктах; а получаемый с земельного участка доход определяется географическим положением участка. В остальном Локк определяет естественную внутреннюю стоимость, как способность вещи служить потребностям или удобству человеческой жизни, но он решительно отрицает, что какая-либо вещь может иметь такую внутреннюю стоимость, чтобы определенное количество ее неизменно равнялось по стоимости определенному количеству какой-либо другой вещи [1]) и чтобы изменения в рыночной стоимости (marketable value) товара зависели от изменений в его внутренней стоимости. Напротив, наличность, увеличение или уменьшение какого-нибудь полезного свойства в данном товаре может повысить или понизить его цену только при том условии, если благодаря этому изменяется соотношение между спросом и предложением. Но он признает, что спрос на каждый товар зависит от его необходимости или полезности, определяемых мнением людей. Как пример этого, Локк приводит воду, которая необходима, но приобретает стоимость только там, где ее количество, по сравнению с потреблением, становится очень ограниченным.

Несколькими словами мы должны здесь вспомнить также философов Беркли и Юма, которые в небольших сочинениях касались и экономических вопросов. Четыре элемента и человеческий труд,—провозглашает Беркли,—суть истинные источники богатства [2]). „Не было ли бы ошибочным допустить, что сама земля уже составляет богатство? И не следует ли рассматривать прежде всего труд народа, как то, что

[1]) L. c., p. 247.
[2]) „The Querist", London, 1751. Qu. 4.

создает богатство, что только и делает стоимостями самую землю и серебро, имеющие стоимость лишь постольку, поскольку они являются средством и стимулом (means and motions) труда?“ [1]). Стоимость или цена вещей, по его мнению, прямо пропорциональна спросу и обратно пропорциональна предложению [2]). По Давиду Юму, труд—источник благосостояния и могущества; люди и товары составляют истинную и подлинную силу каждого гражданского общества [3]), при чем последнее заключение с полным основанием можно считать предшественником того положения Маркса, что богатство современного общества представляется в виде огромного скопления товаров. Теории цен Юм не развил. Он высказывает только мнение, что цена товара существенно зависит от цены труда [4]).

Значительно большее значение для нашего предмета имеет знаменитый Ричард Кантильон, предшественник физиократов, в свою очередь, несомненно в большой мере испытавший на себе влияние Вилиама Петти.

Его „Essai sur la nature du commerce en général“ (Лондон, 1755), в котором он прежде всего анализирует роль различных факторов производства, начинается положением: „Земля есть источник или вещество, из которого получается богатство; человеческий труд есть форма, которая его создает; а самое богатство состоит ни в чем другом, как в средствах существования, комфорта и жизненных удовольствий. Земля доставляет траву, коренья, хлеб, лен, хлопок, коноплю, деревья и лес различного рода, с различного рода фруктами, корой и листьями, как шелковица для шелковичных червей; она доставляет руду и минералы. Человеческий труд дает всему этому форму богатства“ [5]). То же самое он говорит на стр. 39: „Земля—вещество, а труд—форма всех средств существования и товаров“. Еще более обнаруживает Кантильон зави-

---

[1]) L. c. Qu. 38.

[2]) „Whether the value or price of things, be not a compounted proportion, directly as the demand and reciprocaly as the plenty?“ L. c. Qu. 24.

[3]) „Nationalökon.“. Abhdl., deutsch von H. Niedermüller, Leipzig, 1877. S. 31.

[4]) Там же, S. 10.

[5]) L. c., p. 1. „Le travail de l'homme donne la forme de richesse à tout cela“.

симость от Петти в своей теории цен и стоимости. Точно так же, как и этот последний, он заявляет, что цена и внутренняя или действительная стоимость (valeur intrinsèque ou réelle) вещи соответствует массе земли и труда, которые входят в ее производство (qui entre dans sa production). Однако, при этом один участок земли отнюдь не равен каждому другому участку равного размера, как и один труд не равен каждому другому труду одинакового количества; напротив того, как в отношении земли, так и в отношении труда должно приниматься во внимание их различное качество [1]). Это относится, по Кантильону, к благородным металлам так же, как и ко всем другим товарам. „Действительная и внутренняя стоимость металлов, как и всех других вещей, пропорциональна земле и труду, необходимым для их производства“ [2]). Земля и труд, по Кантильону, составляют постоянную основу стоимости вещей, но рыночная их цена редко или никогда не совпадает с этой „внутренней“ стоимостью.

„Внутренняя стоимость вещей нисколько не изменяется; но невозможность установить в государстве пропорциональность между производством и потреблением товаров и средств существования (marchandises et denrées) вызывает ежедневные изменения и постоянные под'емы и падения рыночных цен“ [3]). Если Кантильон здесь говорит, что внутренняя стоимость вещей не изменяется, то это только неправильное выражение. Он хочет сказать, что все изменения в рыночной цене вещи оставляют нетронутой ее внутреннюю стоимость (землю и труд), которая, напротив, изменяется только в зависимости от того, больше или меньше труда и земли требуется для ее производства. Как и Петти, Кантильон также не мог остановиться на определении стоимости вещи землей и трудом совместно. Он также отыскивает равенство или отношение стоимости земли к стоимости труда („pair ou rapport de la valeur de la terre à la valeur du travail“ [4]).

---

[1]) „Le prix ou la valeur intrinsèque d'une chose est la mesure de la quantité de terre est du travail, qui entre dans sa production en égard à la bonté ou produit de la terre et à la qualité du travail“. P. 36. („Цена или внутренняя стоимость вещи есть мерило земли и труда, вложенных в производство ее, при чем принимается во внимание плодородие земли и качество труда“).

[2]) L. c., p. 127.

[3]) L. c., p. 38.

[4]) L. c. pp. 40—55.

Попытку Петти решить вопрос он, однако, явно отвергает, когда отмечает его исследование, как „bizarre et éloignée des règles de la nature“ („странное и далекое от законов природы“) По Кантильону, труд взрослого чернорабочего низшей категории („du plus vil esclave“) соответствует и равноценен такому количеству земли, которое собственник вынужден употребить для его пропитания и удовлетворения насущных потребностей. Для необходимого возмещения рабочих сил нужно, чтобы, по меньшей мере, двое детей достигали рабочего возраста, а для этого необходимо, чтобы заработок чернорабочего был достаточен для воспитания четверых детей, так как, по вычислению Halley'я, половина детей умирает до 17 лет, т.-е. прежде, чем станут работоспособными. Труд жены Кантильон при этом принимает как раз достаточным для ее собственного пропитания. Отсюда следует, что труд одного такого чернорабочего должен стоить вдвое дороже, чем продукты земли, необходимые для его собственного существования [1]).

Отождествляя стоимость продуктов земли со стоимостью самой земли, Кантильон заключает, что стоимость труда одного такого чернорабочего должна быть равна стоимости земли, достаточной для пропитания и поддержания существования его и его семьи. „Очевидно,—замечает он,—что стоимость труда чернорабочего стоит в известном отношении к продукту земли, и что внутренняя стоимость вещи может измеряться количеством земли, примененной для ее производства, и количеством вложенного в нее труда, т.-е. опять же таким количеством земли, продукт которого предоставляется лицам, затратившим свой труд“ [2]). Но определить, какому именно количеству земли равен по стоимости труд чернорабочего, невозможно, так как в различных странах эта величина очень различна. На лучшей почве этот труд равняется по своей стоимости меньшему, на худшей почве—большему количеству земли. Достиг ли таким образом Кантильон лучшего решения поставленной проблемы, чем Виллиам Петти, — ответ на этот вопрос не возбуждает сомнений. Следует только кратко указать на то, что он делает здесь две грубых ошибки:

---

[1]) Ср. также Смита „Wealth of Nations“, Ch. VIII. („Богатство народов“, гл. VIII).

[2]) L. c., p. 53.

один раз, когда он отождествляет стоимость или цену труда со стоимостью произведенного этим трудом продукта, и во второй раз, когда он стоимость продуктов земли приравнивает к стоимости земли. Лучше сказать, что проблема в такой постановке вообще не может быть решена, так как исходит из ошибочных, не отвечающих действительности условий.

Различные пункты соприкосновения с Петти и Кантильоном имеет Виллиам Гаррис. Он также рассматривает землю и труд вместе, как источники богатства. „Без содействия земли не было бы никакого пропитания, и лишь очень бедное и нездоровое—без труда. Таким образом, благосостояние или богатство состоит или в собственности на землю или в продуктах земли и труда“ [1]). Относительная стоимость земли и продуктов в различных странах в высшей степени различна в зависимости от большего или меньшего плодородия почвы и большего или меньшего трудолюбия и способности жителей. Что касается меновой стоимости (intrinsic value or prime cost) вещей, то Гаррис впервые ясно подчеркивает, что она определяется не их действительной полезностью для удовлетворения человеческих потребностей, а пропорциональна земле, труду и искусству, необходимым для их производства. „Примерно соответственно этой пропорции вещи или товары и обмениваются друг на друга; по названной же скале расценивается внутренняя стоимость большинства вещей“. В качестве примера Гаррис упоминает, между прочим, воду, обладающую высокой степенью полезности, но не имеющую никакой меновой стоимости (great use but no value), и в качестве противоположности бриллианты, имеющие ничтожную степень полезности, но громадную меновую стоимость. Определяя таким образом меновые отношения товаров прежде всего относительными количествами примененных при их производстве земли, труда и искусства, Гаррис двумя страницами дальше констатирует, что в большинстве производств труд образует наибольшую часть стоимости и что, соответственно этому, в качестве главного мерила, регулирующего стоимость всех товаров, следует рассма-

[1]) „Without a competence of land, there would be no subsistance; and but a very poor and incomfortable one, without labour. So that wealth or riches consist other in a propriety in land, or in the products of land and labour“. „An essay upon money and coins“, London, 1759, p. 2. (Перевод этой фразы см. в тексте).

тривать стоимость труда [1]). „Различные потребности и склонности людей вынуждают их продавать их собственные товары в отношении, соответствующем труду и искусству, затраченным на производство подлежащих обмену вещей“ [2]). Но, несмотря на это, в дальнейшем он, точно так же, как Петти и Кантильон, отыскивает отношение стоимости труда к стоимости земли и находит его, приравнивая, как и Кантильон, количество земли, достаточное для содержания обыкновенного работника, по стоимости труду этого обыкновенного работника. „...Количество земли, прокармливающее одного работника, будет его заработною платой, а эта плата, обратно, равна стоимости земли“ [3]). Он не отрицает также, что это отношение стоимости земли и труда повсюду в мире различно, что об'ясняется различным плодородием земли, а также различным уровнем заработной платы сельских рабочих. В виду этого, там, где труд очень дешев, дешева и земля: „бедные, вследствие своей численности, являются главнейшими потребителями сырых произведений земли“. Цена труда, как Гаррис ясно здесь подчеркивает, зависит от качества средств пропитания и одежды, потребляемых рабочим [4]).

Принимая, таким образом, труд или стоимость труда,—каковые понятия он употребляет, как синонимы,—в качестве регулятора стоимости, Гаррис, однако, отнюдь не игнорирует трудности, возникающей благодаря тому, что существуют различные качества труда и что соответствующая стоимость труда в различных случаях бывает очень различна. Сообразно с издержками обучения и воспитания, риском и искусством, рабочие оплачиваются различно, механики, напр., зарабатывают более, чем обыкновенные рабочие и т. д. „И таким образом цены различных видов труда значительно различаются, и эти различия имеют основания в самой природе. Но заработная плата низшего класса, к которому принадлежат как обыкновенный промышленный, так и обыкновенный сельский рабочий, кажется нам лучшим и последним масштабом, регулирующим стоимость всех товаров“. И в другом месте: „Хотя мы и считаем на деньги, но труд и

---

[1]) L. c., p. 9.
[2]) L. c., p. 9.
[3]) L. c., p. 9.
[4]) L. c., p. 11.

искусство являются важнейшим мерилом, в конце концов определяющим стоимость всех или большинства вещей" [1]). Из всего этого вполне ясно только то, что и для Гарриса, как и для Кантильона, всякая возможность правильного решения проблемы стоимости была исключена благодаря уравнению „стоимости труда" и „массы труда, необходимого для производства товара". От этой путаницы, которой не избежал и Смит, впервые освободил политическую экономию Рикардо.

Строго обособленно от стоимости, т.-е. от меновой стоимости товаров, рассматривает Гаррис цену товаров. Она отличается от стоимости тем, что представляет отклонения меновых отношений товара от его естественных меновых отношений, определяемых трудом или заработною платой, или, что то же, от его внутренней стоимости. Эти отклонения зависят от отношения спроса на товар к его наличному количеству. „Часто более сильный или более слабый спрос на отдельный товар поднимает или понижает его цену, хотя никакого изменения в его внутренней стоимости или главных издержках (intrinsic value or prime cost) и не произошло... Отношение покупателей к продавцам, или спроса на отдельный товар к его количеству, всегда будет влиять на рынок. Точно так же внутренняя стоимость товара может подняться, хотя качество его ухудшилось (debased), как, напр., шеффель затхлой ржи может быть значительно дороже (worth) в одно время года, чем равное количество хорошей ржи в другое" [2]). В качестве причин, изменяющих отношение спроса и количества товара и тем самым его цену, в другом месте он указывает естественные причины: недостаток и изобилие (dearth, plenty) etc.; искусственные причины: налоги, перемена моды etc. [3]). Естественные и частные изменения цен многих товаров возникают по причине их большого избытка или редкости сравнительно со спросом на них [4]).

Теперь мы переходим к изложению взглядов великого антипода Адама Смита, Джемса Стюарта, „первого британца, подвергшего обработке систему

---

[1]) „Though we reckon by money, yet labour and skill are the main standards by which values of cill or most things are ultimatily ascertained". L. c., p. 41. (Перевод см. в тексте).

[2]) L. c., p. 5 sq.

[3]) L. c., p. 75.

[4]) L. c., p. 77.

буржуазной экономии в ее целом“ [1]), сочинение которого „An inquiry into the principles of political economy being an essay on the science of domestic policy in free nations“ впервые появилось в Лондоне в 1767 году, следовательно—за 9 лет до главного сочинения Смита. Как и у его предшественников, его взгляды на стоимость товаров полны противоречий. Он различает „intrinsic worth“ и „useful value“. „В этих вещах (т.-е. товарах) необходимо обращать внимание на два обстоятельства: 1) на их простую субстанцию или продукт природы (естественный материал); 2) на их модификацию (преобразование), то-есть на применённый к ним труд человека. Первое я называю внутренней стоимостью (intrinsic worth), последнее—потребительной стоимостью (useful value)... Стоимость модификации определяется в зависимости от потребного для нее труда“ [2]). И далее: „ The intrinsic value, therefore, is constantly something real in itself; the labour employed in the modification represents a portion of a man's time, which having been usefully employed, has given a form to some substance which has rendered it useful, ornamental, or in short, fit for man, mediately or immediately“ [3]). „Внутренняя стоимость есть всегда нечто реальное само по себе; труд же, затраченный на модификацию (преобразование), представляет часть человеческого времени, которая, будучи затрачена с пользою, придает некоторой субстанции форму, делающую ее полезною, красивою, словом, пригодною для людей, посредственно или непосредственно“.

Из этого положения с несомненной ясностью следует, что Стюарт рассматривает потребительную стоимость товаров, как продукт природы и человеческого труда; а их меновую стоимость, напротив, не только выводит из затраченного на них труда, но также этим трудом и измеряет и даже прямо указывает в качестве мерила стоимости рабочее время. Далее, однако, он слагает стоимость мануфактурных товаров, во-первых, из потребного для их производства рабочего времени, во-вторых, из заработной платы и, в-третьих, из стоимости переработанных сырых

---

[1]) Karl Marx. „Zur Kritik der polit. Oekonomie“. Stuttgart, 1897, S. 40. (Русский перевод: „Критика политической экономии“. ПБ. 1922, стр. 57).

[2]) L. c., t. II, p. 130. Цитир. по английскому изданию, появившемуся в 1796 г. в Базеле.

[3]) L. c., t. I, p. 131.

материалов. „Коль скоро эти три вещи известны, цена мануфактурных товаров определена. Она не может быть менее суммы этих трех вещей, которая и является реальной стоимостью (real value); избыток сверх этой цены образует прибыль фабриканта; эта прибыль всегда будет находиться в соотношении со спросом и колебаться соответственно обстоятельствам“ [1]). Острое противоречие, в которое впадает здесь Стюарт, по нашему мнению, является результатом двух причин: во-первых, ему было еще не совсем ясно, что природа или земля не играет в создании меновой стоимости никакой роли, почему он и приводит сырые материалы в качестве составной части стоимости, а во-вторых, он не понимал отношения между заработною платою и прибылью, почему он и приводит заработную плату, как слагаемое стоимости товаров; прибыль же он не умел об'яснять иначе, как производя ее из отчуждения и тем самым рассматривая ее, как надбавку фабриканта к продажной цене продукта.

Мы впервые имели здесь пред собой,—правда, в полном противоречий виде,—так называемую „теорию издержек прозводства“, которая потом была развита прежде всего Смитом. На теоретическую неясность Стюарта указывает также тот факт, что стоимость всех продуктов промышленности он ставит в зависимость от цены средств существования, следовательно, от цены труда.

Почти исчерпывающим образом Стюарт изложил теорию цен, в которую он ввел также и совершенно новую терминологию. Прежде всего он рассматривает спрос (demand), который бывает или простой или сложный (simple or compound). Простой спрос—такой, когда на каждый находящийся на рынке товар является один покупатель; сложный—такой, когда на каждый находящийся на рынке товар является несколько покупателей, так что они создают между собой конкуренцию (competition). Если между покупателями нет конкуренции, то можно сказать, что спрос только простой, каково бы ни было число покупателей и количество спрашиваемого ими товара. Термин „спрос“ Стюарт относит к обеим сторонам, то к покупателям, то к продавцам: „Если поэтому при меновом договоре спрос на одной стороне простой, а на другой сложный, то название спроса применяется всегда к той

[1]) L. c., t. I. p. 243.

стороне, на которой он бывает сложным, а не к другой“ [1]). Иначе формулирует он свои взгляды следующим образом: „Спрос бывает или велик или мал; велик, если требуемое количество велико, мал, если требуемое количество мало. Спрос стоит или высокий или низкий; высокий, если конкуренция между покупателями велика, низкий, если велика конкуренция между продавцами. Из этих положений вытекает, что следствием большого спроса бывает большой сбыт, а следствием высокого спроса—высокая цена“. Регулярный и постоянный спрос бывает только простым; если же спрос является нерегулярным и неожиданным или если в обычном снабжении требуемыми товарами наступает заминка, то возникает конкуренция между покупателями или продавцами, повышающая или понижающая обычную цену. С полным правом Стюарт проводит при этом различие между товарами, удовлетворяющими насущным жизненным потребностям, и предметами роскоши. На первые при данных потребностях спрос постоянно бывает одинаковой силы, и вследствие этого при недостатке снабжения цены легко очень сильно поднимаются. На вторые спрос в таком случае сокращается, и цены возрастают в меньшей степени. Следует еще заметить, что в этих выводах Стюарт под спросом постоянно понимает фактически действующий спрос (effective demand).

Что касается конкуренции, то она также бывает простой и двойной. Конкуренция — простая, если на одной стороне сделки сильнее, чем на другой. Следовательно, она есть то, что ранее было обозначено, как сложный спрос. Конкуренция бывает двойная, если она в известной степени одинаково имеет место на обеих сторонах сделки или попеременно колеблется от одной стороны к другой. Она сводит цену к адэкватной стоимости товаров [2]). Двойную конкуренцию мы можем наблюдать почти при каждой торговой сделке, она именно предотвращает чрезмерное повышение и падение цен [3]). Таким образом, конкуренция, по Стюарту, происходит при каждой купле или продаже всегда на обеих сторонах, только в одном случае она проявляется значительно сильнее на одной стороне, чем на другой, в

---

[1]) L. c., t. II, p. 290.
[2]) L. c., t. I, p. 260.
[3]) Ibid., p. 261.

другом случае на обеих сторонах—одинаково сильно, благодаря чему ее действие парализуется. В действительности, однако, оба эти случая строго не различаются. Они скорее являются лишь различными стадиями одного и того же акта. Первый случай (простая конкуренция) возникает тогда, когда наступает внезапное, быстрое колебание в спросе или в снабжении средствами существования etc.; но он может существовать только временно, так как тотчас же вступает в действие второй случай (двойная конкуренция), и приобретает влияние возникающая благодаря этому на обеих сторонах конкуренция, сводящая цену к ее обычному уровню. Таким образом, первый случай, если мы рассматриваем подобное явление, должен оказаться очень сильно ограниченным во времени.

Вот в существенном взгляды Джемса Стюарта на стоимость и цену. Он понимал также, что все экономические условия, на которых покоятся законы стоимости и цены, не вечны и неизменны, а относительны и имеют исторический характер. Они основаны на условиях обмена, на товарном характере продуктов, который в свою очередь имеет своим предварительным условием разделение труда. Но мыслим и фактически существовал хозяйственный строй, где каждый удовлетворял свои жизненные нужды собственным трудом, где не было обмена и не существовало поэтому никакой определенной цены [1]).

---

[1]) Характеристику теории стоимости Стюарта Маркс дал в „Критике политической экономии“ (ПБ. 1922 г., стр. 57—58) и более подробно в „Теориях прибавочной стоимости“, т. I, цит. изд., стр. 32—35. Характеристика Маркса вызвала некоторые возражения со стороны Кунова, утверждающего, что Маркс отчасти недооценил теорию стоимости Стюарта (см. сборник „Основные проблемы политической экономии“, 1922 г., стр. 275—280). Либкнехт в настоящей книге, написанной до появления „Теорий“ Маркса, стоит ближе к последнему, чем к Кунову.

*Примечание редактора.*

## ГЛАВА II.

## От Адама Смита до Давида Рикардо.

Великое сочинение Стюарта, наверное, привлекло бы большее и заслуженное внимание и ценилось бы теперь выше, если бы спустя несколько лет после своего появления оно не было оттеснено на задний план и превзойдено сочинением Адама Смита; этому способствовал также постепенный переход великих государств от меркантилистической политики к практике свободной торговли. Но Джемс Стюарт, несомненно, оказал большое влияние на Адама Смита, которого уже ранее упрекали в том, что он „усерднейшим образом пользовался великим Джемсом Стюартом, но был весьма неблагодарен и никогда его не цитировал“ [1]). Что касается рассматриваемых здесь вопросов, то необходимо твердо установить, что в их теоретическом решении, равно как в их более точной постановке и терминологии, А. Смит сделал существенные успехи. Без сомнения, он также не свободен от существенных противоречий. Он начинает с провозглашения совокупного труда нации источником всего ее богатства и с прославления разделения труда; в последнем он усматривает важнейшее достижение в развитии производительности труда, так как при нем работники приобретают возможно большую ловкость и умелость в мелких частичных операциях. Как ни односторонне это его понимание, но он первый точно и ясно различал в товарах две стороны: потребительную стоимость (value in use), кото-

[1]) Ср. Daniel Wakefield, „An essay upon political economy“, London, 1804.

рая у него тождественна с полезностью (utility) и меновую стоимость (value in exchange), которая обозначает способность вещи приобретать другие блага (the power of purchasing other goods). Подобно своим предшественникам, напр., Гаррису, он также берет для иллюстрации пример воды и бриллианта, при чем делает ошибку, различая „разумные" и „неразумные" потребительные стоимости.

В чем сущность меновой стоимости, и чем она определяется? „Действительная цена [1]) каждой вещи, то, чего действительно стоит каждая вещь тому, кто желает ее приобрести, это труд и усилия приобретения (the toil and trouble ot acquiring it). Чего каждая вещь в действительности стоит (is really worth) для человека, который ее приобрел и желает отчуждать или променять на что-либо другое, это — труд и усилия, от которых она его избавляет и которые он может возложить на других людей" [2]).

Однако, несмотря на это, в исследовании меновой стоимости, по Смиту, следует строго разделять один от другого два исторических периода: первоначальный период, предшествующий присвоению земли и накоплению капитала (that original state of things, which preceds both the appropriation of land and the accumulation of stock), и современное состояние, когда эти условия налицо. В том первоначальном состоянии, когда рабочему принадлежал весь продукт труда и он не делился им ни с землевладельцем (landlord), ни с предпринимателем (master), все продукты, созданные одинаковыми количествами труда, естественно обменивались друг на друга [3]). Труд здесь источник, а рабочее время—мерило меновой стоимости, при чем, конечно, принимаются во внимание различная тяжесть труда и различные степени искусства и интеллектуального развития, которые требуются для него. Из-за уважения, питаемого к таким талантам, предметам, создаваемым с их помощью, придается более высокая стоимость, чем то следовало бы по простому расчету затраченного на них времени. Возникающую здесь

---

[1]) „Действительная цена" (real price) у Смита значит то же что „меновая ценность" (exchangeable value).

[2]) L. c., p. 13. Ch. V. Несколько иначе, чем у Либкнехта, переведено это место в русском переводе М. Щепкина и А. Кауфмана, 2-е изд., стр. 50. *Примечание редактора.*

[3]) „Wealth of Nations". Edited by Mc Culloch, Edinburgh, 1872 pp. 22, 29. Ср. цитированный русский перевод, стр. 57.

трудность Смит пытается устранить, утверждая, что более высокая стоимость продуктов таких талантов есть не более, как справедливое вознаграждение за время и труд, потраченные на приобретение этих талантов.

С присвоением земли и накоплением капитала наступает полная перемена. Теперь рабочий не получает уже полного продукта своего труда, но должен делить его с другими, прежде всего, с капиталистом, применяющим его труд (which employs him). Этот последний должен получить прибыль, и потому затраченное на приобретение или производство какого-либо товара количество труда не может быть более единственным элементом, определяющим меновую стоимость этого товара; „для получения прибыли на затраченный на заработную плату и сырые материалы капитал должен быть, очевидно, дан еще некоторый излишек". Третий элемент цены большинства товаров образует, наконец, земельная рента землевладельцев, „которые хотят жать тем, где они не сеяли". Заработная плата, прибыль и земельная рента образуют, таким образом, составные части (component parts) цены большинства товаров; но, несмотря на это, труд остается мерилом реальной стоимости (real value) всех трех составных частей, т.-е. тот труд, который каждая из указанных трех частей в состоянии купить или доставить (which they can, eath of them purchase or command).

Позднее Рикардо остроумно указал источник ошибки, из которой произошла вся эта путаница Смита, и нам, таким образом, нет нужды в этом месте входить в рассмотрение этого вопроса. Во всяком случае, Смит оставил нерешенной задачу найти для буржуазного общества последнее основание, определяющее стоимость, так как, если он выставляет в качестве единственного мерила меновой стоимости товара количество труда, которое он в состоянии купить, то этим еще не дано об'яснения ни самого факта, ни определенной высоты меновой стоимости данного товара; мы не говорим уже о том, что труд, как товар, ничем не отличается от других товаров и колеблется в своей стоимости точно так же, как другие товары. Правда, А. Смит отрицает это, утверждая, что равные количества труда должны всегда иметь для рабочих одинаковую стоимость, хотя с точки

зрения предпринимателя цена труда, как и каждого другого товара, колеблется [1]). В действительности при этом изменяются в своей цене те блага, которые рабочие получают в качестве заработаной платы. „Только труд, который в своей стоимости всегда остается одинаковым, является, следовательно, последним и истинным мерилом, с помощью которого может определяться и сравниваться стоимость всех товаров во все времена и во всех местностях. Он составляет их действительную цену, деньги же только номинальную“ [2]). Против всей этой аргументации достаточно единственного возражения, что дело здесь идет не о стоимости труда для рабочих, т.-е. не о потребительной стоимости труда в этом смысле, а об его общественной стоимости, его меновой стоимости.

Однако, очень интересное место, несомненно, противоречит приведенному выше утверждению: „При обмене готового товара, будь то на деньги, на труд или на товары, сверх того, что требуется для возмещения издержек приобретения сырых материалов и заработной платы, должно оставаться еще нечто, доставляющее предпринимателю доход на капитал, вложенный в предприятие. В таком случае стоимость, которую рабочий прибавляет к материалу, распадается, следовательно, на две части, из которых одна образует его заработную плату, а другая—прибыль предпринимателя (employers) на затраченные им материал и заработную плату“ [3]). Из этого положения вытекают два вывода: во-первых, прирост меновой стоимости материала Смит выводит исключительно из труда наемного рабочего. Следовательно, ту теорию трудовой стоимости, которую он незадолго пред тем отверг, он признает действительной также и для современного общества. Во-вторых, прибыль капиталиста возникает здесь из разности между ценой труда [4]) и стоимостью, приданной тем же самым трудом продукту. Совершенно несомненно,

---

[1]) L. c., p. 15. Ср. цитированный русский перевод, стр. 52—53.
[2]) L. c., p. 15. Ср. русский перевод стр. 53.
[3]) L. c., p. 22. Ср. русский перевод, стр. 58.
[4]) Под „ценою труда“ разумеется здесь, как и в дальнейшем, цена рабочей силы или заработная плата.

*Примечание редактора.*

что здесь в зародыше выступает уже марксова теория прибавочной стоимости, для полного обоснования и развития которой, разумеется, еще требовалось разрешение некоторых противоречий.

Однако, в дальнейшем Смит отказывается сводить стоимость товаров в развитом буржуазном обществе к единому принципу, т.-е. к труду, а, напротив, старается доказать, что те три составные части, на которые в конце концов распадается весь национальный доход, заработная плата, прибыль и земельная рента, являются также необходимыми составными частями меновой стоимости большинства товаров и даже первоначальными источниками всякой меновой стоимости (the original sources of all exchangeable value). Ту цену товаров, которая достаточна для покрытия заработной платы, прибыли и земельной ренты в их естественном размере (to their natural rates), он называет естественной ценой товаров (the natural price of the commodities); временную (actual) цену, которая фактически выручается и которая может стоять выше или ниже естественной цены, или же совпадать с ней, он называет рыночной ценой (market price). Рыночная цена всякого товара регулируется отношением массы находящегося в данный момент на рынке товара к действительному или деятельному спросу (effectual demanders), т.-е. к числу лиц, которые желают и которые способны заплатить естественную цену товара. Абсолютный спрос здесь не принимается во внимание. Если доставленное на рынок количество товара не покрывает действительного спроса, то благодаря возникающей вследствие этого между покупателями конкуренции рыночная цена более или менее поднимается над „естественной“ ценой, в зависимости от того, насколько размеры недостатка или богатство и расточительность конкурентов возбуждают между ними соревнование. В противоположном случае рыночная цена опускается ниже естественной в той мере, насколько переполнение рынка увеличивает конкуренцию продавцов, или насколько для них более или менее важно немедленно сбыть свой товар. Наконец, при точном соответствии количества товара действительному спросу, рыночная цена по мере возможности приближается к „естественной“ цене. Рыночная цена, однако, никогда не может долго стоять ни значительно выше, ни значительно ниже естественной цены, так как в первом случае в соответствующую отрасль

производства устремляется новый капитал, а во втором случае капитал соответствующую отрасль покидает, чем каждый раз и вызывается сближение рыночной цены с ценой естественной. „Естественная цена является поэтому некоторым образом средним пунктом, к которому постоянно тяготеют цены всех товаров“ [1]). Она есть низшая цена, какая может держаться в течение долгого времени, не вызывая в конце концов отлива из соответствующей отрасли производства всего капитала.

Исключения из этого общего правила вызываются причинами или случайными, или естественными, или политическими. Первые заключаются в секретах фабрикации etc., естественные причины действуют в случае естественной монополии, когда все произведенное и могущее быть произведенным количество определенного сорта товара не отвечает наличному спросу. Цена при этом будет определяться степенью недостаточности снабжения рынка товаром, следовательно, отношением спроса к предложению. Наконец, политические причины создаются привилегиями корпораций, статутами об ученичестве и всеми другими законодательными определениями, стесняющими свободную конкуренцию. Во всех трех случаях в действительности имеет место фактическая монополия, устраняющая на более продолжительное или короткое время конкуренцию. Следствием этого бывает то, что общие законы цены становятся недействительными для таких товаров, и, напротив, цены их долго держатся выше естественной цены.

Формулируем еще раз кратко теорию Смита. В первоначальном состоянии общества блага обменивались в соответствии с относительными количествами труда, затраченными на их производство, при чем труд, требующий большей напряженности, ловкости и искусства, считался умноженным простым трудом.

В современном буржуазном обществе, напротив, меновая стоимость, или естественная, или средняя цена большинства товаров регулируется ценою затраченного труда, плюс земельная рента, плюс средняя прибыль,

---

[1]) „The natural price, therefore, is as it were, the central price, to which the prices of all commodities are continually gravitating“. L. c. p. 26.

Ср. русский перевод, стр. 67: „Естественная цена—это центр, к которому постоянно тяготеют цены всех товаров“.

рыночная же цена товаров—отношением предложения к действительному спросу [1]).

Влияние, оказанное обширным исследованием Смита на его современников было очень значительным, несмотря на то, что в непосредственно последующий литературный период численно еще преобладали его меркантилистические противники. Из таких противников должны быть названы Thomas Pownall [2]), Crowford [3]), Daniel Wakefield [4]), для нашего же предмета из них всех заслуживает особого внимания James Lauderdale. Его сочинение „An inquiry into the nature and origin of public wealth and into the means and causes of its increase", которое появилось в Лондоне в 1804 году, в первых шести параграфах трактует о стоимости и ее мериле. Лодердаль, повидимому, первым высказал ту мысль, что вещь имеет стоимость (меновую стоимость) только тогда, когда она, во-первых, имеет свойства, делающие ее предметом человеческих желаний и стремлений, и, во-вторых, когда ее нет в таком количестве, чтобы каждый без труда мог получить ее столько, сколько хочет. Как пример этого, он берет воду и хлеб. Между тем, как здесь он ясно утверждает, что предварительными условиями меновой стоимости являются ее полезность и труд, необходимый для ее приобретения, в ближайшем же параграфе он говорит, что, при условии полезности вещи, ее стоимость определяется единственно лишь отношением предлагаемого и требуемого количества товара; трудность или труд приобретения он таким образом совершенно оставляет без внимания. Понятие „стоимость" имеет у него исключительно относительный характер. Абсолютной стоимости нет, как не существует абсолютной красоты и абсолютной прямой линии: „Стоимость вещи мы можем выразить только сравнением ее с другой" [5]). Мерило стоимости,

---

[1]) Подробнее о теории стоимости Смита см. в „Теориях прибавочной стоимости" Маркса, особенно т. I, B: 1, 2 (а), 3 и 4 (а); т. II, 2 с (б) „Смит о ценах производства и рыночных ценах".

*Примечание редактора.*

[2]) „Letter to A. Smith, being an examination of several points of his doctrine", 1776.

[3]) „Doctrine of equivalents etc. or an explanation of the nature of value and the power of money", 1794.

[4]) „An essay upon political economy", 1804.

[5]) Ibid., S. 3. Цитируется по немецкому переводу: „Nationalwohlstand", Berlin, 1808.

замечает он в противоположность Петти и Смиту, немыслимо, так как нет никакой вещи, стоимость которой не изменялась бы, а только такая вещь и могла бы служить мерилом стоимости всех вещей в различное время и в различных местностях. Далее следуют интересные исследования, стоящие в связи с его теорией цены, об отношении благосостояния нации к богатству отдельных лиц. Цена товаров, по Лодердалю, будет подниматься, во-первых, если количество товаров, т.-е. предложение их, уменьшается, и во-вторых, если увеличивается спрос; падать же она будет, во-первых, если количество (предложение) товаров увеличивается, во-вторых, если спрос уменьшается. Однако, цена изменяется не пропорционально изменению отношения спроса и количества товара, а, напротив, как выводит Лодердаль в согласии со Стюартом, различным образом, смотря по тому, касается ли дело предметов удовлетворения необходимых жизненных потребностей (как, напр., сахара или хлеба), или предметов роскоши (как, напр., золота или бриллиантов) [1]). Из этого, по его мнению, можно сделать следующие выводы:

I. Увеличение индивидуального богатства может быть связано с уменьшением национального богатства;

II. Уменьшение индивидуального богатства может быть связано с увеличением богатства национального;

III. Национальное благосостояние может оставаться неизменным, тогда как сумма индивидуальных богатств, благодаря изменению в спросе, изменяется. Однако, возможны также случаи, когда масса индивидуальных богатств может увеличиваться пропорционально национальному богатству.

Подводя итог, он замечает что частное богатство и национальное благосостояние, вероятно, никогда не увеличиваются в равном отношении [2]).

Насколько эта теория ложна, едва ли нужно излагать подробно. Она покоится на смешении понятий меновой стоимости и стоимости потребительной (богатства). В корне ошибочно, что сумма индивидуальных богатств могла бы увеличиться без возрастания в той же мере национального богатства. Сумма

---

[1]) Ibid., S. 13 f.

[2]) Ibid., S. 25, § 39.

индивидуальных богатств и есть национальное богатство [1]).

Однако, если на место индивидуального богатства поставить сумму меновых стоимостей отдельных индивидуумов, то утверждения Лодердаля получают смысл. Допустим, напр., что вследствие дурного урожая хлебов цена на хлеб поднялась. Национальное богатство при этом, несомненно, уменьшается; уменьшение же суммы меновых стоимостей, напротив, не является необходимым, так как сумма хлебных цен или останется такой же, как раньше, или же, вероятно, даже поднимется значительно выше.

Конечно, Лодердалю такое рассуждение не могло прийти на мысль, так как оно предполагает абсолютную меновую стоимость, а ее, как мы уже видели, он не знает. Остается только одно об'яснение, а именно: что абсолютную меновую стоимость Лодердаль, не сознавая этого, предполагал при своих исследованиях [2]). Если принять, напр., теорию трудовой стоимости, то легко убедиться, что приведенные выше положения Лодердаля оказываются верными в полном об'еме.

Гораздо менее оригинален наш автор в своих дальнейших выводах об источниках национального богатства, которые, по его мнению, при всяком состоянии человеческого общества состоят из земли, труда и капитала, причем капитал означает всякое вспомогательное средство производства или приобретения вещей. Заслуживают также внимания его взгляды на происхождение прибыли. Об'яснением прибыли, которое дал Смит, он недоволен; будь оно правильным, капитал был бы не первоначальным, а лишь производным источником национального богатства, так как прибыль благодаря капиталу лишь переходила бы из

---

[1]) При этом, разумеется, распределение богатства между различными классами населения не принимается во внимание. С более высокой, этической точки зрения, можно, конечно, оспаривать (как это, напр., делает Сисмонди) возможность возрастания национального богатства без одновременного возрастания национального потребления. Но к нашей теме это различие не относится.

[2]) Ср. с этим Рикардо: „Principles of political economy and taxation". Edited by Mc. Culloch, London 1846, ch. XX. Далее Маркс: „Das Elend der Philosophie". 3 Aufl. Stuttgart, 1895, S. 6 и сл. (Русские переводы: Рикардо, „Начала политической экономии". Перевод Д. Рязанова, 1908, глава XX.—Маркс, „Нищета философии", перев. С. Алексеева, 1905 г., стр. 5).

кармана рабочего в карман капиталиста [1]). Прибыль же на капитал, напротив, происходит вследствие того, что капитал сберегает труд, который иначе надо было бы исполнить руками людей, или что он выполняет труд, который человек иначе не мог бы совершить [2]).

Все рассмотренные до сих пор экономисты развивали свои теории стоимости лишь мимоходом, и притом часто впадая в противоречия. Ни один не сделал этой теории, которую уже Петти об'явил краеугольным камнем политической экономии, основанием всей экономической системы. Давид Рикардо был первым, который поставил теорию стоимости во главу угла своей системы, подробно, остроумно и, большею частью, с новых точек зрения развил ее и построил на ней, хотя и не в совершенном виде, всю свою систему.

Примыкая к Смиту и в согласии с ним, Рикардо проводит различие между потребительной стоимостью и стоимостью меновой [3]), причем под потребительной стоимостью понимает полезность (utility). Взаимоотношение между ними он твердо устанавливает таким образом, что не каждая вещь, которая полезна и которая, следовательно, имеет потребительную стоимость, должна иметь также и стоимость меновую (вода, воздух), но что вещь только тогда и может иметь меновую стоимость, если она имеет также стоимость потребительную. Полезность не может быть мерилом меновой стоимости, хотя последняя без нее безусловно немыслима [4]). Что касается источников меновой стоимости полезных товаров, то таковых существуют два: редкость и количество труда, необходимого для их производства. Меновая стоимость тех товаров, количество которых не может быть увеличено никаким трудом, изменяется только с изменением в благосостоянии и склонностях тех лиц, которые желают ими обладать. Во всех своих дальнейших дедукциях Рикардо, однако, трактует, как он сам ясно подчеркивает, лишь о таких товарах, которые, если только мы в состоянии затратить труд, необходимый для их производства, могут быть умножены без какого-либо определенного ограничения; Рикардо, сле-

---

[1]) Ibid., S. 37, § 17.

[2]) Ibid., § 21, S. 38.

[3]) Для меновой стоимости Рикардо употребляет большею частью выражение: exchangeable value.

[4]) „The Works of David Rikardo", edited by Mc. Culloch, London, 1846, p. 9. Ср. цитированный русский перевод Д. Рязанова, стр. 5.

довательно, имеет в виду такие товары, в производстве которых действует неограниченная конкуренция. На более ранних ступенях общества (in the early stages of society) меновая стоимость этих товаров или правило, определяющее, сколько одного товара дается при обмене за другой, зависит почти исключительно (almost exclusively) от сравнительных количеств труда, затраченного на каждый из них. Мерило количества труда, как правильно признавал уже Смит, есть время. „Эта теория, по которой основанием меновой стоимости всех товаров, кроме тех, количество которых не может быть увеличено человеческой промышленностью, является труд,—имеет для политической экономии чрезвычайно важное значение“ [1]). Если реализованное в товарах количество труда регулирует их меновую стоимость, то каждое возрастание количества труда должно увеличивать стоимость товаров, каждое уменьшение—понижать ее. Абсолютно отлично от количества труда, затраченного на производство товара, — замечает он в противоположность Смиту, — то количество труда, которое тот же самый товар может купить на рынке; неправильно предположение, будто рабочий необходимо получит за свой труд вдвое больше против прежнего, если только труд его стал вдвое успешнее и он может поэтому производить вдвое больше товара [2]). Количество труда, затраченное на производство, при некоторых условиях представляет мерило неизменное; количество же труда, которое товар может купить, напротив, столь же изменчивое средство сравнения, как золото, серебро и вообще любой другой товар. То же самое относится и к хлебу. Стоимость труда изменяется не только в зависимости от соотношения спроса и предложения, но также от колебания цен средств пропитания и других предметов необходимости, на которые расходуется заработная плата, и Рикардо указывает, что заработная плата [3]) отнюдь не должна непременно колебаться

---

[1]) L. c., p. 10. Ср. русский перевод, стр. 7.

[2]) Мы перевели конец этого предложения по тексту Рикардо (русский перевод, стр. 7). Формулировка Либкнехта в данном месте страдает неясностью. *Примечание редактора.*

[3]) Вместо „заработной платы“ Либкнехт должен был бы сказать; „количество труда, которое может быть куплено за данное количество средств существования“. Фраза Либкнехта может быть признана правильною только в том смысле, что Рикардо признает возможность временного отставания роста заработ-

пропорционально цене средств существования, определяемой необходимым для их производства количеством труда.

Средства существования могут, напр., повыситься в цене на 10% без того, чтобы количество труда, которое они могут купить, возросло хотя бы приблизительно в том же отношении. Равным образом и наоборот. Два положения: „стоимость товара регулируется количеством труда, необходимого для его производства", и „стоимость, товара зависит от количества труда, которое он может купить на рынке", по своему содержанию, следовательно, отнюдь не тождественны. Хлеб и труд, по Рикардо, ничем не отличаются от

---

ной платы от вздорожания хлеба и прочих средств существования (Рикардо, стр. 57—58). Но, поскольку речь идет о постоянном, длительном уровне заработной платы, то, по учению Рикардо, „возростающая трудность получения добавочного количества пищи, с помощью пропорционального добавочного количества труда, будет повышать и заработную плату" (там же). При этом, по учению Рикардо, постоянный уровень заработной платы должен изменяться как раз пропорционально цене средств существования, определяемой необходимым для их производства количеством труда, в виду чего утверждение Либкнехта в общем виде не может быть признано правильным. Предположим, что рабочему для прокормления себя и семьи необходимо иметь 15 пудов хлеба в месяц (переводя на хлеб также все прочие средства существования). При цене хлеба в 1 руб. за пуд, месячная заработная плата рабочего равна 15 руб. С течением времени, вследствие перехода к обработке худших участков земли, количество труда, необходимое для производства пуда хлеба, увеличилось в полтора раза и, следовательно, цена пуда хлеба поднялась с 1 руб. до 1 руб. 50 коп. Так как рабочему для прокормления необходимо иметь по прежнему 15 пудов хлеба в месяц, то заработная плата его с 15 руб. повышается до 22 р. 50 к. или в полтора раза, т.-е. как раз пропорциоально повышению цены хлеба, которое в свою очередь определяется увеличением необходимого для его производства труда. Однако, пуд хлеба, в котором теперь содержится в полтора раза больше труда и цена которого поднялась с 1 руб. до 1 руб. 50 к., покупает, несмотря на это, такое же количество живого труда, как и прежде; а именно 15 пудов хлеба покупают месячный труд рабочего (точнее, его рабочую силу), и, следовательно, пуд хлеба покупает по-прежнему двухдневный труд рабочего, хотя количество труда, затраченное на производство пуда хлеба, увеличилось в полтора раза. Таким образом, количестро труда, которое может быть куплено за данное количество средств существования (напр., за пуд хлеба), непропорционально количеству труда, необходимого для производства этих средств существования. Этим именно Рикардо доказывает неправильность смитовского смешения труда, потраченного на производство данного товара, и труда, который может быть куплен последним на рынке, и в этом именно смысле надо понимать фразу Либкнехта.

*Примечание редактора.*

других товаров. Если о золоте говорится, что стоимость его должна будет упасть, если—ceteris paribus —на его добывание будет затрачиваться меньшее количество труда, чем раньше, то и о хлебе и труде точно так же необходимо сказать, что стоимость их должна упасть, если на производство хлеба или других предметов необходимости будет затрачиваться меньшее количество труда,—оставляя в стороне колебание в соотношении спроса и предложения.

Однако, Рикардо отнюдь не упускает из виду, что труд бывает различного качества и оплачивается различным образом. Оценка, которой подлежат качественно различные виды труда, проявляется в рыночной цене труда и зависит от сравнительного искусства работника и интенсивности исполняемого труда. Однажды установившись, эта скала оценок подвергается лишь незначительным изменениям, так что, напр., если платье теперь стоит два куска полотна, а через десять лет оно будет стоить четыре куска полотна, то можно с уверенностью заключить, что или потребовалось более труда на изготовление платья, или меньше труда на приготовление полотна, или что обе эти причины действовали совместно. При этом Рикардо успокаивает себя: „Так как анализ, на который я хочу обратить внимание читателей, ставит себе целью исследовать влияние изменений не абсолютной, а относительной стоимости товаров, то для нас вовсе не важно рассматривать сравнительную оценку различных родов человеческого труда“ [1]). По мнению Рикардо, с течением времени в скале оценок не произойдет никаких изменений, или произойдут только незначительные.

До сих пор производство товаров рассматривалось так, как будто оно совершается исключительно лишь при помощи непосредственного человеческого труда. Однако, капитал был необходимым пособием при производстве всегда, даже в первобытном состоянии, когда охотник употреблял оружие, рыбак орудия рыболовства и т. д. Но всякий капитал, т.-е. орудия, машины и здания, есть прежде всего продукт человеческого труда, и его стоимость определяется количе-

[1]) С этим стоят в противоречии как отдел о неизменном мериле стоимости, так и глава XX, где Рикардо по существу трактует об „абсолютной“, „внутренней“ стоимости товаров (т.-е. меновой стоимости). Позднее на это ясно указал Бейли. (Текст Рикардо цитирован по русскому переводу, стр. 12—13).

ством труда, затраченного на его изготовление. Вследствие этого, соответственно большей или меньшей долговечности капитала, соответственно большему или меньшему количеству реализованного в нем труда, большая или меньшая часть его стоимости переносится на продукт, изготовленный с его помощью. Таким образом, если в первобытном состоянии общества лук и стрелы охотника имели ту же стоимость и продолжительность существования, как лодка и сети рыбака, то одинакова была и стоимость полученной в одинаковое время добычи охотника и рыбака. Высота заработной платы не оказывает здесь на относительную стоимость товаров никакого влияния. Хотя прибыль и будет подниматься и падать соответственно тому, как падает и поднимается заработная плата, но меновые отношения товаров этим не затрагиваются.

Однако, сделанное выше предположение не отвечает действительности. Напротив того, во все времена в различных отраслях производства употреблялись орудия, машины и здания различной долговечности и различной стоимости; равным образом различны количественные соотношения между капиталом, употребляемым на оплату труда, и капиталом, заключающимся в орудиях, машинах и строениях [1]).

В зависимости от того, является ли капитал быстро изнашивающимся и требующим частого возмещения, или же он подлежит лишь медленному изнашиванию, он подводится под рубрики оборотного или основного капитала (circulating or fixed capital). При этом следует заметить, что под оборотным капиталом Рикардо почти всегда разумеет количество капитала, издержанного на заработную плату. Кроме того, очень ралично также и время, в которое оборотный капитал обращается или возвра-

---

[1]) Это как раз то же самое, что Маркс называет „органическим составом" капитала. Ср. „Kapital", 3 Aufl, Bd. I, S. 628; Bd. III., 1, S. 123. ff. (Русский перевод В. Базарова и И. Степанова, „Капитал", т. I, изд. 1923 г., стр. 601, и т. III, часть I, изд. 1907 г., стр. 120).

[Это утверждение Либкнехта требует поправки. Рикардо говорил о делении капитала на основной и оборотный, при чем последний он смешивал с переменным. Но понятие „органического состава" капитала, т.-е, деление капитала на постоянный и переменный, у Рикардо отсутствует и развито впервые Марксом. См. „Теории прибавочной стоимости", т. II, ПБ., 1923 г. стр. 17—18. *Примечание редактора*].

щается обратно к своему владельцу. При таких условиях подвергаются существенному изменению как принцип, что меновая стоимость товаров определяется количеством затраченного необходимого труда, так и принцип, что общее возрастание заработной платы не может влиять на относительную стоимость товаров.

Возьмем прежде всего случай, когда два капитала распадаются на основной и оборотный капиталы в неравных пропорциях. *A* занимает в течение года 100 человек при постройке машины. *B*—то же самое время 100 человек в сельском хозяйстве. В конце первого года машина имеет ту же стоимость, как и хлеб. Но теперь *A* занимает второй год 100 человек, изготовляющих с помощью этой машины сукно для платья. В виду того, что суконщик присоединяет прибыль на капитал за первой год к своему капиталу, машина и сукно к концу второго года будут иметь более, чем двойную стоимость по сравнению с добытым за один год хлебом, хотя затраченное количество труда и будет больше ровно вдвое.

„Следовательно, в виду различной долговечности их капиталов или, что одно и то же, в виду различия промежутков времени, чрез которые готовые товары поступают на рынок, стоимость их не будет точно пропорциональна затраченному на них труду. Отношение их стоимостей будет уже не 2:1, а несколько больше, чтобы вознаградить за больший промежуток времени, который должен пройти, прежде чем более дорогой товар поступит на рынок“ [1]).

Повышение заработной платы, которое должно всегда иметь следствием понижение прибыли, будет влиять на относительную стоимость обоего рода товаров таким образом, что, по сравнению с хлебом, производимым исключительно при помощи оборотного капитала, сукно, производимое в большей части с помощью основного капитала, понизится в своей стоимости. Допустим, что заработная плата одного человека в год равняется 50 фунтам стерлингов, а прибыль равна 10%. И тогда стоимость продукта капитала *A* будет равняться 6050 фунтам стерлингов, стоимость продукта капитала *B*—5500 фунтам стерлингов (причем изнашивание машин в расчет не принимается). Если теперь норма прибыли понижается до 9%, то стоимость продукта капитала *A* упадет до 5995 фунтов

[1]) L. c. p., 22. Русский перевод, стр. 20—21

стерлингов, стоимость же продукта капитала *B* останется без изменения [1]).

Степень изменения относительной стоимости товаров под влиянием повышения заработной платы зависит от пропорции основного и оборотного капиталов или от продолжительности времени, которое необходимо для того, чтобы эти товары могли быть доставлены на рынок.

Правильно ли Рикардо отождествляет эти оба случая, будет показано позднее. „Различие стоимости“,— говорит он,—„в обоих случаях происходит от того, что прибыль накопляется, как капитал, и является лишь справедливым вознаграждением за время, когда прибыль не могла быть использована“ [2]). Относительная стоимость товаров также изменяется под влиянием изменений в заработной плате, вследствие различной долговечности капитала и различной быстроты, с которой он возвращается к своему владельцу. „Чем короче время существования основного капитала, тем более приближается он по своей природе к оборотному

---

[1]) Этот пример взят у Рикардо (цит. соч., стр. 21—22). Приведенные в тексте цифры получаются путем следующего расчета. *A* затратил на производство машины 5000 ф. ст. При норме прибыли в 10%, цена машины равна 5000+500=5500 ф. ст. Так как машина остается у *A* в деле, для производства сукна, то оказывается, что *A* в течение второго года вложил в дело капитал 5500 (машина)+5000 (заработная плата рабочим-суконщикам)=10500. На этот капитал он должен получить 10% прибыли, т.-е. 1050. Таким образом, цена сукна должна возместить ему 5000 затраченных на заработную плату и дать прибыль 1050, т.-е. она составляет 6050 ф. ст. (Рикардо предполагает в данном случае, что машина не изнашивается и потому стоимость ее не подлежит возмещению).

Теперь предположим, что норма прибыли упала с 10% на 9%. Цена продукта *B* остается по-прежнему 5500 ф. ст., так как, по учению Рикардо, понижение нормы прибыли является следствием повышения заработной платы; насколько уменьшилась прежняя прибыль, составляющая 500, настолько же возросла прежняя заработная плата, составляющая 5000. Цена же продукта, равная сумме заработной платы и прибыли, остается по-прежнему 5500. То же относится к той части продукта *A*, которая возмещает заработную плату рабочих-суконщиков и дает соответствующую прибыль; цена этой части продукта остается попрежнему 5500. Но если раньше к этой цифре прибавлялась прибыль 550, т.-е. 10% на капитал 5500, составляющий стоимость машины, то теперь на этот капитал 5500 насчитывается 9% прибыли, т.-е. 495 ф. ст. Итого—цена продукта *A* будет равняться 5500+495=5995 ф. ст.

*Примечание редактора.*

[2]) L. c. p. 25. Русский перевод, стр. 23.

капиталу. Он потребляется и стоимость его воспроизводится в более короткое время". В соответствии с меньшею долговечностью основного капитала, который таким образом приближается по своей природе к оборотному капиталу, стоимость произведенных с его помощью товаров будет возрастать, в случае повышения заработной платы, по сравнению со стоимостью товаров, произведенных с помощью более долговечного основного капитала; относительная же стоимость последних товаров будет падать.

Пример для этого (хотя сам Рикардо не дает такового) подыскать не трудно. Возьмем капитал *A* в 1000 фунтов стерлингов, который состоит только из машин и переносит свою стоимость на продукт в течение одного года; далее, капитал *B* в 2000 фунтов стерлингов, который равным образом состоит только из машин, но переносит свою стоимость на продукт лишь в течение двух лет. Прибыль равна 10%. Тогда общая стоимость продукта первого года будет: у капитала *A*—1100 фунтов стерлингов, у капитала *B*—1200 фунтов стерлингов. Получается разность стоимостей в 100 фунтов стерлингов, хотя реализованное в обоих продуктах количество труда совершенно одинаково. Пусть теперь прибыль вследствие повышения заработной платы упадет до 5%. Тогда стоимость продукта капитала *A* будет равняться 1050 фунтам стерлингов, а капитала *B*—1100 фунтам стерлингов. Таким образом получается, что в то время, как ранее отношение стоимостей продуктов было $=^{11}/_{12}$, теперь оно равно—$^{21}/_{22}$, т.-е. оно повысилось, потому что относительная стоимость продуктов капитала *A* поднялась, или, что то же, относительная стоимость продуктов капитала *B* упала.

Из изложенного следует:

1) что товары, на которые затрачены одинаковые количества труда, различаются между собой по своей стоимости в зависимости от долговечности примененного основного капитала;

2) что при повышении заработной платы отношение стоимости этих товаров должно изменяться в зависимости от долговечности основного капитала и от степени повышения заработной платы.

„Мы видим, таким образом,—заключает Рикардо,—что на ранних стадиях общественного развития, до применения в больших размерах машин или дол-

говечного капитала, товары, произведенные равными капиталами, будут иметь приблизительно равную относительную стоимость, которая повышается или падает только в силу того, что на производство их стало нужно больше или меньше труда. После же введения этих дорогих и долговечных орудий товары, производимые с применением одинаковых капиталов, будут иметь весьма неодинаковую стоимость. Хотя относительная стоимость их всегда может повыситься или понизиться в зависимости от увеличения или уменьшения количества труда, необходимого для их производства, она, кроме того, будет подвергаться еще другим, хотя и меньшим, изменениям, вследствие повышения или падения заработной платы и прибыли. А так как товары, продающиеся за 5000 фунтов стерлингов, могут быть продуктом капитала, равного по величине тому, с которым произведены другие товары, продающиеся за 10.000 фунт. стерл., то производство их должно давать одинаковую прибыль; но прибыли не были бы равны, если бы цены товаров не изменялись вместе с повышением или падением нормы прибыли" [1]).

После этих важных раз'яснений [2]) Рикардо обращается к проблеме неизменного мерила стоимости. При помощи такого мерила можно было бы определять все изменения в действительной стоимости (real value) товаров. Но такого мерила не может существовать по двум причинам: во-первых, нет такого товара, для изготовления которого всегда требовалось бы одинаковое количество труда; во-вторых, если бы даже какой-либо товар удовлетворял этому условию, то он все же мог бы служить мерилом стоимости лишь для таких товаров, которые были бы произведены при точно таких же условиях, как и он сам, так что каждое увеличение заработной платы оказывало бы одинаковое влияние как на тот товар, который служит мерилом стоимости, так и на те товары, которые подлежат сравнению с ним. Совершенное мерило стоимости, как оно понимается теоретически, поэтому невозможно.

---

[1]) L. c., p. 27, 28. Русский перевод, стр. 27.

[2]) Цуккеркандль совершенно не рассматривает этих вопросов, потому что, как он говорит, последующие авторы также их не касались. Это, как ниже будет показано, совершенно неверно. Ср. Zuckerkandl: „Zur Theorie und Geschichte der Preise". S. 258.

В то время, как Рикардо ранее энергично отказывался от желания исследовать абсолютную стоимость товаров, он здесь, напротив (так как то, что он называет здесь реальной стоимостью, есть именно абсолютная стоимость, стоимость совершенно независимая от какого бы то ни было отношения к другим товарам), очевидно, предполагает в своем изложении абсолютную стоимость, определяемую абсолютным количеством труда. В дальнейшем это понятие воспринял и развил Мак-Куллох.

Все старания Рикардо до сих пор были направлены на то, чтобы доказать, что, хотя и с существенными видоизменениями, но и в современном буржуазном обществе меновая стоимость товаров определяется их трудовой стоимостью; что накопление капитала, хотя и изменяет этот основной закон, но отнюдь не отменяет его; что не заработная плата и прибыль определяют стоимость товаров, а, напротив, стоимость товаров определяет и заработную плату и прибыль. Но еще Смит утверждал, что земельная рента делает этот закон недействительным. Теперь Рикардо развивает свою знаменитую теорию земельной ренты [1]), в которой он доказывает, что цена произведений земли определяется производительностью наихудшего участка земли, не приносящего никакой земельной ренты; что поэтому земельная рента не образует элемента цены произведений земли, но последние, как и все другие товары, зависят в своей меновой стоимости от необходимого для их производства количества труда. Возрастание цены произведений земли всегда бывает доказательством того, что для удовлетворения возросшего спроса начала обрабатываться худшая почва, которая при одинаковой затрате труда дает меньший продукт, чем равновеликий участок лучшей почвы, или, что то же самое, что для производства того же самого продукта должно затрачиваться большее количество труда. Таким образом более высокая цена произведений земли есть не следствие, а причина возрастания земельной ренты. „Если бы высокая цена хлеба была следствием, а не причиной ренты, то цена его изменялась бы пропорционально повышению или понижению нормы ренты, и рента была бы составной частью цены.

---

[1]) В существенном ее до него формулировал Мальтус.

Но так как регулятором цены хлеба является тот хлеб, который производится с наибольшим количеством труда, то и рента не входит и не может ни в малейшей степени входить в качестве составной части в его цену. Поэтому Адам Смит безусловно ошибается, предполагая, что первоначальное правило (original rule), регулировавшее меновую стоимость товаров,—а именно—сравнительное количество труда, которым они произведены,—может сколько-нибудь быть изменено, вследствие обращения земли в частную собственность и платежа ренты" [1]).

Но в то время, как Рикардо в своей теории стоимости вообще выступает против Смита полемически, он в своей теории цен тесно примыкает к нему. Цену, соответствующую затраченному количеству труда, он называет „первичной и естественной ценой" (primary and natural price), цену же, которая отклоняется от нее,—„действительной или рыночной ценой" (actual or market price). Причина колебаний цены во времени заключается в том, что ни один товар не может всегда доставляться в количестве, желательном публике. Но долго цены товаров не могут оставаться ни ниже, ни выше их естественного уровня, и средством, всегда уравнивающим цены с естественной ценой,—если можно так его назвать, центростремительной силой,—является естественное стремление капиталиста к возможно более высокой прибыли. Рикардо здесь вполне следует за Адамом Смитом, почему мы в данном случае можем отослать к этому последнему.

Наконец, важно также и то резкое различие, которое Рикардо устанавливает между стоимостью и богатством или благосостоянием (value and riches or wealth [2]). Богатство состоит, как совершенно правильно уже сказал Смит, из суммы всех средств существования, удобства и удовольствия (necessaries, conveniences and amusements). Так как одинаковые затраты труда в различные исторические периоды дают очень различный результат, то богатство общества может необыкновенно сильно увеличиться без какого-либо повышения стоимости продуктов. Богатство и стоимость, таким образом, не стоят в необходимой связи. Стоимость может остаться без изменения или

---

[1]) L. c. p. 40. Русск. перев., перев., стр. 42.
[2]) L. c. Ch. XX.

даже уменьшиться, в то время, как богатство значительно возрастет. Это без дальнейших пояснений вытекает из понятий „стоимости“ и „богатства“. В частности, Рикардо вскрывает затем противоречия Смита и доказывает ошибочность взглядов на этот вопрос Лодердаля и Ж. Б. Сэя [1]).

---

[1]) Подробнее о теории стоимости Рикардо см: 1) Розенберг, „Учение о стоимости у Рикардо и Маркса“. Изд. „Московский Рабочий“; 2) Экштейн, „Рикардо в критическом освещении Маркса“. Сборник „Основные проблемы политической экономии“; 3) Маркс, „Теории прибавочной стоимости“, т. II.
*Примечание редактора.*

## ГЛАВА III.

# От Джемса Милля до Джона Стюарта Милля.

### A. Сторонники Рикардо.

#### a) Научное направление.

Вся экономическая литература после Рикардо наполнена борьбой за и против выставленных им основных положений и особенно за и против его теории стоимости. Последняя, вместе с его теорией земельной ренты, является в сущности тем центральным пунктом, на котором сосредоточивается главный интерес всего последующего периода. Рассмотрим прежде всего то научное направление, которое в отношении теории стоимости в существенном стояло безусловно на стороне Рикардо.

Первым здесь должен быть назван Джемс Милль, личный друг и ученик Рикардо. Какими причинами об'ясняется,—говорит он,—что определенное количество одного товара обменивается на рынке на определенное количество другого товара? Отвечают: отношением предложения и спроса. Но тогда следует спросить: чем же в свою очередь определяется это отношение? Если существует неравенство между предложением и спросом, то конкуренция вследствие тенденции уравнения нормы прибыли всегда стремится к тому, чтобы устранить это несоответствие. Что же теперь определяет относительную стоимость товаров, когда предложение и спрос находятся в состоянии равенства? Это—издержки производства [1]).

[1]) „Elements of political economy". Немецк. перев. H. v. Jacob. Галле, 1824, S. 122 и сл. Впервые сочинение появилось в Лондоне в 1821 г.

Таким образом, Милль следует здесь ходячим взглядам. Однако, он очень хорошо доказывает, что задача этим еще не решена, но что и теория издержек производства, если она не сводится к теории трудовой стоимости, вращается в порочном кругу. Выражение — „издержки производства", по его мнению, не свободно от двусмысленности. Обыкновенно в производство (под производством Милль, очевидно, имеет здесь в виду только производство меновой стоимости) входят два элемента: труд и капитал. „Издержки производства возникают или из примененного труда и примененного капитала, вместе взятых, или один из этих двух элементов может подразумеваться под другим" [1]). Если утверждают, что издержки производства заключаются только в примененном капитале и в прибыли, полученной на весь затраченный в производстве капитал, то этим наша задача еще не решена; дело в том, что издержанная на заработную плату сумма должна рассматриваться, как часть капитала, и, таким образом, сведение издержек производства к израсходованному капиталу совпадает с разложением их на капитал и труд. „Таким образом, очевидно, что мы возвращаемся туда, откуда вышли. Бесцельно подразумевать труд под словом капитал, а потом говорить, что только один капитал, без труда, регулирует меновую стоимость предметов. Если же мы будем употреблять слово капитал в таком смысле, что покупная цена, уплаченная за труд, и, следовательно, самый труд в него не включаются, то, очевидно, что не капитал определяет меновую стоимость продуктов" [2]).

После того, как Джемс Милль таким образом выяснил теоретическую необходимость более глубокого анализа издержек производства, он переходит к развитию своей теории трудовой стоимости, совпадающей в главном с теорией Рикардо. По его мнению, в первобытном состоянии общества измеряемые временем относительные количества затраченного труда играли роль принципа, точно регулирующего стоимость поступивших в обмен благ. Необходимая причина этого заключается в том, что иначе один находился бы в худшем положении, чем другой, и естественно воспользовался бы возможностью переменить

---

[1]) Ibid., стр. 124.
[2]) Ibid., стр. 127.

свое занятие. Но это не исключает того, что при равном времени затраченного труда продукт обычного труда обладает меньшей стоимостью, чем продукт труда, требующего большей напряженности или большего искусства. В этом правиле также совершенно ничего не изменяет применение капитала, так как стоимость этого капитала сама в свою очередь определяется количеством затраченного на его создание труда. Эта абсолютная необходимость усматривать в количестве затраченного труда единственный основной закон стоимости им метко доказана в следующих словах: „Таким образом,—говорит он,—явно бессмысленно говорить, что стоимость продуктов абсолютно регулируется капиталом. Капитал состоит из продуктов. Следовательно, если бы стоимость продуктов определялась стоимостью капитала, то она определялась бы стоимостью продуктов, то-есть, определялась бы сама собой же. А это значит не разрешить задачу, а только сделать явно и совершенно бесплодную попытку ее разрешения“ [1]). „Мы таким образом совершенно ясно показали, что масштаб, по которому продукты обмениваются друг на друга, в последнем счете определяется количеством труда“ [2]).

Особенно тщательно Милль рассматривает действие изменений в цене труда на относительную стоимость товаров. Если мы примем, что искусный, как и простой труд применяются в производстве всякого рода продуктов, но в различных пропорциях, то ясно, что изменение в отношениях цены этих обоих видов труда должно иметь необходимым следствием изменение также относительной стоимости продуктов. Тем не менее,—говорит он,—„легко понять, что правильность теории трудовой стоимости этим нарушена быть не может“.

Более важное значение имеет тот случай, когда в производстве благ в очень различных пропорциях употребляются капитал, т.-е. накопленный труд (hoarded labour), и непосредственный труд. Здесь необходимо различать три случая:

1. В производстве участвует исключительно непосредственный труд, без помощи капитала.

---

[1]) „It is to make an attempt for that purpose clearly and completely abortive“. „Это значит сделать явно и совершенно бесплодную попытку“).

[2]) Ibid., стр. 132 f.

2. В производстве продукта участвует в половинной доле капитал, а в половинной доле непосредственный труд.

3. Продукт получается исключительно при помощи применения капитала.

1-й и 3-й случаи—случаи предельные, которых на практике естественно не бывает, но которые необходимы для теоретической ясности. Допустим теперь, что средний состав всего капитала подходит к № 2, так что одинаковое количество случаев принадлежит как к № 1, так и к № 3. Тогда при возрастании заработной платы прибыль должна всегда падать на половину процентного возрастания этой платы. Если, например, прибыль равняется $10^0_0$, то, при допущенных предположениях, вследствие возрастания заработной платы на $5^0/_0$, прибыль должна будет упасть на $2^1/_2{}^0/_0$. Но так как различные по своему составу капиталы затрагиваются возрастанием заработной платы в очень неравной мере, то продукты, вследствие господствующей в хозяйственной жизни тенденции к уравнению нормы прибыли, должны в своей меновой стоимости испытать влияние возрастания заработной платы, а именно: все продукты, соответствующие № 1, возрасти в своей стоимости, все те, которые относятся к № 3, в той же мере понизиться в своей стоимости; все относящиеся к № 2 должны удержать свою стоимость неизменной. То же самое произойдет с ценами соответствующих продуктов, если мы допустим, что труд и капитал в одинаковой мере участвуют в производстве благородных металлов. „Но относительно всех родов товаров вместе взятых“, — заключает Милль свои об'яснения,—„имеет место такое выравнивание, что не может наступить ни возрастания, ни падения“.

Этим последним заявлением Милль, очевидно, хочет подкрепить свое уже ранее выставленное утверждение, что правильность закона трудовой стоимости этими явлениями не затрагивается. Насколько это правильно, будет выяснено впоследствии [1]).

Мак Куллох так же, как и Милль, стремился в некоторых пунктах развить далее учение Рикардо,

---

[1]) Следует здесь напомнить, что Джемс Милль развил далее и теорию земельной ренты Рикардо, исследовав влияние на высоту земельной ренты также последовательных затрат капитала на земельный участок.

которое он в общем признает. Но рядом с действительно новым и важным мы находим у него также абсурдные и прямо ошибочные утверждения. Так, например, он утверждает, что труд есть единственный источник богатства, что человек труду, и только одному труду, обязан каждой вещью, обладающей меновой стоимостью [1]). Что же касается стоимости товаров, то он различает их меновую стоимость или стоимость относительную (exchangeable or relative value) от их реальной стоимости (real value [2]). Первая обозначает способность одного товара приобрести в обмен определенное количество другого товара и, следовательно, является относительной; вторая обозначает ценность товара, поскольку она определяется известным количеством труда, затраченного на его производство [3]). Меновая стоимость товара зависит только от количества получаемых за него в обмен товаров, реальная же стоимость, напротив, только от необходимого для его производства количества труда. Но так как без спроса товар не имеет ни реальной, ни меновой стоимости, то автор ошибочным образом указывает на спрос, как на последний источник или причину (ultimate source or cause) как реальной, так и меновой стоимости. Другую грубую ошибку он делает, заявляя, что, если нет монополии и если предложение и действительный спрос равны, то меновая стоимость товара должна быть тождественна с его реальной стоимостью [4]). Он, по примеру Рикардо и Джемса Милля, полагает, что закон стоимости не нарушается квалифицированным трудом, при чем разность заработной платы он сводит к возмещению издержек обучения.

Очень верны его взгляды на неизменное мерило стоимости. Прежде всего, что касается мерила реальной стоимости, то в качестве такового нельзя взять какой-либо товар, так как никакой товар не требует для своего производства всегда одного и того же количества труда. В качестве неизменного мерила реальной стоимости может служить только данное коли-

---

[1]) „The principles of political economy: with sketch of the rise and progress of the science", London, 1870, pp. 39, 44.

[2]) L. c., p. 115.

[3]) В противоположность первой, ее можно бы назвать „абсолютной" стоимостью, но Мак Куллох этого выражения не употребляет.

[4]) L. c., p. 117.

чество самого труда [1]). Напротив, неизменное мерило стоимости для меновой стоимости совершенно исключается уже самым ее относительным характером. Поэтому, даже при допущении существования такого товара, который всегда изготовляется одним и тем же количеством труда, меновая стоимость этого товара все же с каждым изменением в меновых отношеннях его к другим товарам равным образом изменялась бы. По отношению к модификациям закона трудовой стоимости, которые вызываются различным строением капиталов, Мак Куллох в существенном следует Джемсу Миллю. Если даже,—так заключает он свои рассуждения об этом,—колебания заработной платы вызывают некоторые изменения в меновой стоимости отдельных товаров, „то совокупную стоимость всей массы товаров они не могут ни сколько-нибудь поднять, ни сколько-нибудь понизить“ („they neither add to nor take from the total value of the entire mass of commodities“). „И хотя в применении к отдельным товарам закон, согласно которому меновые стоимости товаров относятся, как их истинные стоимости или как количества труда, необходимого для их производства и транспортирования на рынок, может быть не вполне верным, но в отношении массы всех товаров, вместе взятых, он все же остается совершенно верным“ [2]).

В заключение необходимо напомнить еще следующее место, необыкновенно ясно указывающее те противоречия, в которых может запутаться теория трудовой стоимости и которые поэтому требуют особенного внимания. „Если говорится, что данное количество или продукт данного количества труда всегда имеет одинаковую реальную стоимость, то этим еще не сказано, что те, которые покупают труд, всегда отдают за данное количество труда одинаковое количество продукта неизменяющегося количества труда... При предположенном состоянии рынка за товар, произведенный определенным количеством труда, всегда выменивается или покупается другой товар, произве-

---

[1]) „... It is not to any one commodity or set of commodities but to some but given quantity of labour, that we must refer for an unvarying standard of real value“. L. c. p. 119. („В качестве неизменного мерила реальной стоимости мы должны принять не какой-нибудь продукт или совокупность продуктов, но только определенное количество труда“).

[2]) L. c, p. 166.

денный равным количеством труда. Но, несмотря на это, за указанный товар никогда не выменивается или покупается количество труда, как раз равное тому, которым оно произведено... Если капиталист обменивает капитал или товары на труд, то он фактически обменивает уже исполненный труд на труд, подлежащий еще исполнению... Иногда рабочие могут быть так многочисленны, что рабочий бывает готов будущий труд целого дня предложить в обмен за наличный продукт уже исполненного труда одного часа; в другое время, напротив... рабочий может получить продукт десяти часов исполненного труда за будущий труд двенадцати часов... То, что он (рабочий) производит или получает при помощи определенного количества труда, стоит ему всегда одинаковой жертвы, и имеет поэтому одинаковую,—большую или меньшую,—реальную стоимость" [1]).

Из этого вытекает следующее:

Прибыль капиталиста возникает от того, что он дает рабочему заработную плату меньшей реальной стоимости, чем рабочий прибавляет своим трудом к продукту. За часть часов, которые рабочий трудится, он, следовательно, не получает никакого эквивалента. Но разве закон, согласно которому всегда обмениваются друг на друга равные реальные стоимости, не действителен для труда рабочего, который является таким же товаром, как и все другие? И если это так, то как же тогда возможно в свою очередь определять стоимость труда трудом же? Всех этих вопросов Мак Куллох, однако, совершенно не решает, хотя и ссылается на различие уже реализованного и еще подлежащего реализации труда. Эти указания являются не об'яснением, а могут служить только оправданием прибыли на капитал.

Попытку, обосновать учение Рикардо с философской точки зрения, развить его и взять под защиту против нападок Мальтуса и других предпринял Thomas de Quincey в двух сочинениях: в „The templars dialogues (1822)", главным же образом в своем большом сочинении: „The logic of political economy" (Edinburgh and London, 1844). Так как эти сочинения своим остроумием привлекли к себе большое внимание и, действительно, содержат много интересного и ори-

[1]) L. c.. p. 119.

гинального, то нам необходимо познакомиться с ними ближе.

Для лучшего обозрения своих взглядов на стоимость de Quincey в последнем из упомянутых сочинений строит следующую схему:

Первое отношение:

Стоимость (value), как противополагаемая не-стоимости (non value),

разделяется на

потребительную стоимость — меновую стоимость.

Второе отношение:

Меновая стоимость, как противополагаемая чисто телеологической стоимости (teleologic value), не имеющей никакой цены в обмене,

разделяется на

потребительную стоимость (как возможное основание цены). — стоимость издержек (value in cost) (как обычное основание цены).

Далее он излагает следующее:

Потребительная стоимость может рассматриваться с двух точек зрения:

1. Как противоположность меновой стоимости, и в этом смысле, – что впервые установил Рикардо,—она тождественна с богатством (wealth). „Потребительная стоимость, если она совершенно отделена от способности покупать (wholly disengaged from the power of purchasing), получает наименование богатства. Рикардо первый высказал ту остроумную мысль, что идея богатства является истинно противоположным полюсом по отношению к идее меновой стоимости, и что без этой регулятивной идеи (в кантовском смысле) логика политической экономии никоим образом не в состоянии выполнить свои обязанности“ [1]).

2. Но, во-вторых, потребительную стоимость необходимо рассматривать в ее влиянии на меновую стоимость, и в этом смысле de Quincey обозначает ее, как аффирмативную [2]) стоимость, которая покоится на

[1]) „The logic of political economy“, стр. 8.

[2]) Т.-е. подтверждающую, положительную. *Ред.*

внутренней пригодности оцениваемого предмета для какой-либо человеческой цели, будь эта цель,—как он подчеркивает в противоположность ошибочным взглядам Смита,—даже самой абсурдной, отвратительной и вредной для самого потребителя [1]). Прежде всего само собою понятно, что без потребительной стоимости невозможна никакая меновая стоимость; первая есть conditio sine qua non (необходимое условие) второй. Тем не менее, случаи, когда потребительная стоимость определяет меновую, встречаются очень редко, лишь при совершенно ненормальных условиях. Цена предмета в таких случаях определяется, во-первых, его значением для домогающихся его приобрести и, во-вторых, их денежными средствами. Это тот самый случай, когда предшествовавшие экономисты говорили о „монопольной цене" или „о цене редкости". Но „монополия" и „редкость" суть только отрицательные условия, а не причина (causa efficiens), создающая меновую стоимость, они только приводят в действие скрытую аффирмативную причину.

Гораздо более важной, чем потребительная стоимость, которая вообще фигурирует в политической экономии только во втором из рассмотренных случаев, является меновая стоимость, которая для политической экономии служит не регулятивным, а конститутивным принципом. De Quincey различает два рода меновой стоимости:

1) случай, когда меновая стоимость определяется исключительно потребительной стоимостью предмета (ср. выше 2-й случай);

2) случай, когда меновая стоимость определяется исключительно трудностями производства (difficulty of producing, difficulty of attainment). Это бывает в 99 случаях из 100. Но из этого не следует, что внутренняя полезность (U) и трудность производства (D) в одном и том же предмете взаимно исключают друг друга. Напротив, в каждом товаре всегда заключаются оба элемента. Ни один не может отсутствовать, но каждый из обоих попеременно парализован в своем действии. В 99 случаях из 100 U (полезность), хотя и имеется налицо, но не оказывает влияния на цену. Этот случай de Quincey называет также „negative value" („отрицательная стоимость"), так как она

[1]) L. c., p. 87.

выражает препятствие, противостоящее обладанию товаром, в противоположность „affirmative value“ („положительная стоимость“), которая представляет собою всю положительную пользу, весь прирост могущества, который обладание товаром доставляет его владельцу.

Таким образом, есть только две противоположных формы стоимости, подлежащие рассмотрению политической экономии: аффирмативная стоимость и стоимость отрицательная [1]). У первой основание стоимости (the ground of value) заключается в полезности, у второй в издержках. Необходимо строго различать основание стоимости и мерило стоимости (measure of value). Идея мерила стоимости есть химера (ens rationis), которая никогда не может осуществиться. Мерило стоимости невозможно,—и не по случайным причинам. Оно невозможно по самому характеру этого понятия, точно так же, как невозможно perpetuum mobile. Следуя схоластическому и воспринятому Лейбницем различию, автор обозначает мерило стоимости, как principium cognoscendi, а основание стоимости, напротив, как principium essendi.

Но если издержки в громадном большинстве случаев следует рассматривать, как основание стоимости, то является вопрос: в чем состоят эти издержки? В труде,—однако, не в „стоимости труда“, а в „количестве труда“, ибо только это понятие может удовлетворить политическую экономию, так как только оно выдерживает испытание с точки зрения его последних выводов. Как может процесс производства удешевиться?—спрашивает автор. „Во-первых, если, благодаря изобретению, часть труда отпадает, а, во-вторых, если какое-либо более дешевое орудие или материал заступают место более дорогих. Но чем об'ясняется, что вытесненный предмет стоил дороже? Просто тем, что на свое производство он требовал больше труда“ [2]). По его мнению, Рикардо прав также и в том, что различная высота заработной платы вполне согласуется с его учением о стоимости. Скала этих различий должна быть, конечно, принята во внимание, она

---

[1]) „There are two great „antithetic“ forms of value and no more: viz affirmative value and negative value“. L. c., p. 84. („Существуют две великие „противоположные“ формы стоимости и не более: стоимость аффирмативная и стоимость отрицательная“).

[2]) L. c., p. 96.

образует исходный пункт всех расчетов. Упрек Бейли (ср. ниже), таким образом, к Рикардо совершенно не относится. Этот упрек был бы правилен лишь в том случае, если бы было доказано, что несмотря на удвоение или утроение количества труда никакого удвоения, или утроения цены продукта не происходит.

В то время, как de Quincey в общем вполне соглашается с учением Рикардо, во второй главе „О рыночной стоимости" он выступает против него резко полемически. Рикардо допустил большую ошибку, отождествив „рыночную цену" и „цену фактическую". Рыночная цена—прямая противоположность „естественной цены"; „фактическая цена", напротив, может совпадать как с „рыночной ценой", так и с „естественной ценой", и, следовательно, она не равнозначаща с „рыночной ценой".

В качестве следствия этой путаницы de Quincey указывает на общераспространенное нелепое представление (crazy maxim), будто цена определяется или может определяться соотношением предложения и спроса. „Допустим, что предложение какого-либо товара превышает спрос на одну десятую. Можно ли отсюда уже заключать о высоте цены? Совершенно очевидно,—нет. Для определения цены мы должны еще присоединить, как главный элемент, издержки производства. Если эти последние обозначить через C, а другой изменчивый момент, избыток или недостаточность предложения,—через Q, то рыночная цена будет равна или C+Q, или C—Q, или, наконец, C, при чем в последнем случае мы имеем налицо не рыночную цену, а естественную цену".

В своих рассуждениях о прибыли он, напротив, вполне следует Рикардо. Прибыль — излишек сверх заработной платы (the leavings of wages), т.-е. то, что остается из цены продукта за покрытием заработной платы; ибо цена продукта распадается на заработную плату и на прибыль. Они изменяются в обратном отношении, при чем изменение может исходить всегда только от заработной платы. В другом месте он называет прибыль некоторого рода заработной платой на капитал [1]). Об'яснить прибыль он пытается так же мало, как и другие экономисты до него.

---

[1]) „Profits are a mode of wages upon capital". L. c., p. 223.

### б) Социалистическо-утопическое направление.

Если это направление противопоставляется здесь научному, то мы этим хотим указать, что все принадлежащие к нему авторы ограничивались в существенном тем, что они из принятой без проверки теории трудовой стоимости Рикардо извлекали некоторые социалистические следствия, более или менее страстно обвиняли современный общественный строй и либо противопоставляли современному строю некоторый идеальный общественный порядок, либо доказывали необходимость из этических оснований полного переворота капиталистического строя производства и собственности. Так как они делают этику единственным основанием своей критики, то их следует назвать утопистами. Но это никоим образом не значит, что их критика вредных сторон современного общества не отличалась часто большим остроумием и тонкой наблюдательностью. Из большого числа этих социалистов [1]) мы выбираем здесь четырех важнейших: Томаса Годскина, Виллиама Томпсона, Джона Грея и Дж. Брея.

Томас Годскин различает естественные экономические законы и законы общественные (natural laws and social regulations). Первые так же длительны и неизменны, как и другие законы, управляющие материальным миром [2]); вторые, напротив, изменяются без всякого заметного правила (rule); в виду этого наука должна заниматься только первыми, последними же лишь постольку, поскольку они оказываются в противоречии с естественными законами. Это как раз и имеет место в современном общественном строе. Меновая стоимость или естественная цена товаров, которая зависит единственно и только от необходимого для их производства количества труда, превращается здесь в социальную цену, т.-е. рабочие не могут более покупать товары за необходимое для их производства количество труда, а должны отдавать в уплату за них большее количество труда [3]). Корень всего зла — частная собствен-

---

[1]) Ср. Karl Marx: „Das Elend der Philosophie", Stuttgart, 1895, S. 44 f. Цитированный русский перевод, стр. 36 и сл.

[2]) „Popular political economy. Four lectures delivered at the London Mechanics institution", London, 1827. (По словам Маркса, это сочинение появилось впервые в 1822 г.).

[3]) L. c, p. 219 и сл.

ность на капитал и отделение подлинного рабочего от капитала. Весь капитал — результат человеческого труда, и с точки зрения участия капитала в производстве можно различать три случая:

1. Производитель капитала и производитель товаров одно и то же лицо. Здесь весь продукт труда без урезок принадлежит производителю (стр. 243, 244).

2. Производитель капитала и производитель товаров суть два различных лица. Здесь продукт соединенного труда делится на соотвествующие части между обоими.

3. Капитал является собственностью класса лиц, которые его не производят и не применяют (стр. 245). В современном обществе этот случай является правилом. „Рабочий производит или делает инструменты, которые другой рабочий применяет в процессе производства не для того, чтобы в справедливой пропорции разделить между ними обоими продукт их соединенного труда (co-operating labour), а для того, чтобы доставить прибыль третьей стороне. Капиталист, как простой собственник инструментов, в качестве такового не является рабочим. Он никоим образом не участвует в производстве... Он применяет или отдает в ссуду свою собственность, чтобы получить за это часть продукта или естественного дохода (natural revenue) рабочего; и всякое накопление такой собственности в его руках является простым расширением его власти над продуктом труда и препятствует прогрессу национального богатства. Современное положение дел таково, что рабочие должны делить свой продукт с непроизводительными бездельниками, и вследствие этого соответственно меньшая часть годичного продукта применяется для целей воспроизводства“ [1]). „В том отношении, в каком капитал накопляется в руках третьей партии, возрастает общий итог прибыли на капитал, и возникает таким образом искусственное препятствие росту производства и населения“ [2]). Для рабочего же совершенно невозможно подняться до уровня комфортабельной жизни, так как все, что он

---

[1]) „In this wich is on present the case, the labourers must share their produce with i n p r o d u c t i v e i d l e r s, and to that extent less of the annual produce is employed in reproduction“, L. c., p. 245. (Перевод этой фразы дан в тексте).

[2]) L. c., p. 246.

производит сверх своих насущных жизненных потребностей, у него отнимается капиталистом.

Оправдания прибыли на капитал Годскин не может найти также и в том, что она необходима для побуждения к бережливости и для стимулирования промышленности. Он очень тонко замечает, что это утверждение совершенно несоединимо с другим утверждением, что энергия и искусство труда пропорциональны его оплате. „Я понимаю, — говорит он, — что право присваиваивать себе под именем процента или прибыли продукт других людей может служить побуждением к жадности (cupidity); но я не могу понять, каким образом то обстоятельство, что заработная плата рабочего урезывается для увеличения богатства бездельника, может развивать промышленность и способствовать прогрессу благосостояния общества [1]).

Вся нищета, все бедствия, все вырождение в современном обществе, таким образом, являются необходимым результатом того, что с нарушением естественного закона рабочий, который один только производит все ценности, должен часть своего продукта без вознаграждения уступать капиталистам в силу одного только их права собственности. Совершенно превратным об'являет Годскин, поэтому, утверждение экономистов, будто современное распределение богатства есть явление естественное, „хотя оно во всех его частях является осязательным нарушением (a palpable violation) того естественного закона, что благосостояние доставляет труд, и только труд, и хотя оно поддерживается только вооруженной силой и системой жестоких и кровавых законов“ [2]).

„Нищета, от которой страдает наш народ, и бедность, на которую мы все жалуемся, причиняются не природой, а некоторыми социальными учреждениями, которые или не дозволяют рабочему проявить его производительную силу, или грабят у него часть продукта его труда (which rob him of ist fruits)“. Но Годскин знает из истории, что все общества, покоящиеся на несправедливом присвоении чужого труда, — как греческое и римское государства, покоившиеся на рабстве,—должны погибнуть, и заключает отсюда, что и

---

[1]) L. c., p. 254.
[2]) L. c., p. 267.

несправедливое состояние современного общества с необходимостью стремится к гибельному концу [1]).

Совершенно таков же ход мыслей Виллиама Томпсона в его сочинении „An inquiry into the principles of wealth, most conducive to human happiness" (London, 1824; мы цитируем по изданию 1850). Труд, по его словам, единственный источник как всякого богатства, так и всякой меновой стоимости: „Если мы оцениваем (value) потребительное благо, то мы в сущности оцениваем труд, затраченный на его фабрикацию, равно как на добычу и заготовку сырого материала". А так как исключительно труд создает всякое богатство, всякую стоимость, то ему принадлежит и право на полный продукт своей работы. В современном обществе, однако, он этим правом не обладает, а часть продукта труда насильственно отнимается у рабочего. „Называют ли это грабежом или торговлею, считают ли умным, храбрым и полным достоинства, как у кочевых арабов, или противозаконием, как в случаях преступлений у так называемых цивилизованных наций, или, наконец, это обирание санкционируется законом, все равно, в каждом случае единственный вопрос, о котором идет речь, гласит: является ли отнятие добровольным, или оно является вынужденным?" Отсюда Томпсон переходит к такому состоянию общества, при котором ни один продукт труда любого человека, ни труд, ни часть продукта его не могут быть отняты у рабочего без эквивалента, который он сочтет удовлетворительным. Всегда должен быть только добровольный обмен (voluntary exchange), и этот принцип должен был бы также иметь значение прежде всего для рабочих.

Что свобода рабочего договора в капиталистическом хозяйственном строе является только кажущейся, признавал также Джон Грей. „Нельзя выдумать более чудовищной экономической системы", — восклицает он,—„чем та, которая вынуждает человека в открытой конкуренции продавать свой труд". „Номинально мы имеем систему экономической свободы, а в действительности систему экономического рабства [2])". Он не оспаривает, что руководство и наблю-

---

[1]) L. c., p. 30 и сл.

[2]) „The social system: A treatise on the principles of exchange". Edinburgh, 1831, p. 236.

дение за трудом в производственном процессе столь же важны, как и сам труд, и что руководители производства, каковыми в современном обществе в большинстве случаев являются сами предприниматели, должны за это получать вознаграждение. Но заработная плата этих руководителей должна быть зафиксированной суммой, имеющей определенное отношение к цене обычного труда, хотя бы она должна была быть и значительно выше [1]). За исключением этого вознаграждения для руководителей производства, рабочему принадлежит весь продукт труда. Поэтому Грей выступает за законы, устанавливающие заработную плату по продукту труда (of fixing the rate of wages at the result of labour), с возможно меньшим вычетом на содержание непроизводительного труда. „От установленной таким образом заработной платы собственность рабочих не только не пострадала бы, но она всегда будет терпеть ущерб до тех пор, пока заработная плата не будет установлена таким образом". Данное экономистами определение естественного уровня заработной платы означает наименьшую сумму, необходимую для того, чтобы эта жалкая раса рабочих могла жить и размножаться. „В противоположность этому, я говорю, что естественным уровнем заработной платы является полный продукт труда, лишь за указанным выше вычетом" [2]). Как ни радикальны взгляды Джона Грея, но он все же отвергает для своего идеального государства равенство доходов, как несправедливое в принципе и совершенно непрактичное (quite impracticable). Сообразно степени ответственности и квалифицированности труда, вознаграждение также должно быть весьма различное.

Но наиболее резко все социалистические выводы из учения Рикардо сделал Д. Д. Брей. „Каждый человек",—заявляет он,—„имеет несомненное право на все, что он может создать для себя своим честным трудом. Следовательно, если он присваивает себе плоды своего труда, он не совершает никакой несправедливости против других людей, так как не лишает их права поступать точно таким же образом" [3]). Этот эти-

---

[1]) L. c. p. 105.
[2]) L. c., p. 242.
[3]) „Labours wrongs and labours remedy", Leeds, 1839, p. 33.

ческий постулат в настоящее время, вследствие неравенства имуществ и противоположности между капиталистами и рабочими, однако, не осуществляется, так как высшая справедливость требует, чтобы всегда обменивались друг на друга равные стоимости, а капиталист в силу своего права собственности на капитал дает рабочему в виде заработной платы только часть той стоимости, которую последний придает продукту. „Соглашение между рабочими и капиталистами— простая комедия: в действительности в тысячах случаев оно есть не что иное, как бесстыдный, хотя бы и узаконенный грабеж (a bare-faced though legal robbery)“ [1]). До тех пор, пока общество делится на капиталистов и производителей, а последние живут своим трудом, между тем, как первые жиреют от прибыли с этого труда, обмен не может быть равным, и прибыль предпринимателя всегда будет вычетом из принадлежащего рабочему полного продукта труда. Следовательно, так как организация собственности, как она существует в настоящее время, является причиной всякой социальной и политической несправедливости, то современный строй общества должен быть разрушен до основания. Поэтому на место нынешней социальной системы Брей прежде всего требует, как переходной стадии к вполне коммунистическому хозяйственному строю, введения равенства труда и обмена, при котором приобретать богатство могли бы только действительно трудящиеся, а прибыль и процент исчезли бы сами собой.

### Б. Противники Рикардо.

В качестве первого принципиального противника Рикардо выступил в своей книге „An essay on the production of wealth with an appendix, in which the principles of political economy are applied to the actual circumstances of this country“, London, 1821,—полковник Торренс. Он начинает с определения понятий богатства, потребительной стоимости и меновой стоимости. Богатство (wealth) есть сумма всех тех предметов, которые полезны и желательны людям и которые требуют для своего изготовления и сохранения известной степени добровольного напряжения или труда. Потребительной стоимостью (value in

[1]) L. c., p. 50.

use) обладает каждый предмет, который полезен; потребительная стоимость есть то же самое, что полезность. Меновая стоимость (value in exchange) зависит от состояния общества и может появиться только при меновом хозяйстве, между тем, как при чисто натуральном хозяйстве о меновой стоимости продуктов, разумеется, не могло быть и речи. Следовательно, богатство не может состоять ни из потребительной стоимости, так как потребительной стоимостью обладают такие вещи, которые не требуют труда, ни из меновой стоимости, так как богатство возможно и без того, чтобы существовала меновая стоимость. Последнее Торренс особенно подчеркивает: „Меновая стоимость, следовательно, никоим образом не составляет богатства; богатство независимо от меновой стоимости [1]). „Меновая стоимость, зависящая от воли и способности дать одну вещь за другую, есть случайность, случайное свойство, могущее быть, но могущее и не быть". Тем не менее, это случайное свойство обычно присуще богатству и оказывает существенное влияние как на его образование, так и на его распределение. В силу этого, точный анализ природы меновой стоимости безусловно необходим.

Для этой цели Торренс берет три исторических периода:

1. Период, когда не было никакого разделения труда, и обмен был исключением. Здесь имеет значение только настоятельность потребности, и, следовательно, обмен равных количеств труда, вопреки мнению Рикардо и Смита, не имеет места.

2. Иначе происходит дело в тот период, „когда частный обмен начинает вызывать постоянное разделение труда". Тогда каждый стремится излишек продукта своего труда променять на излишек продукта труда других людей таким образом, чтобы, по крайней мере, быть в таком же выгодном положении, как если бы он еще сам выполнял различные виды труда. Таким образом, в конце концов оказывается, что равный труд обменивается на равный труд. Этот принцип не нарушается и применением каких-либо инструментов или орудий, которые сами являются продуктом предшествующего труда.

---

[1]) L. c., p. 10.

3. Период, когда капиталисты и рабочие разделились на два различные класса, т.-е. современный период. Здесь господствующий закон обмена товаров тот, что товары, произведенные с издержками равных капиталов, должны быть равной стоимости, так как конкуренция вынуждает каждого капиталиста продавать свои товары на основе такого расчета. Исключением из этого правила не являются ни то обстоятельство, что равные количества накопленного труда (accumulated labour) приводят в движение различные количества непосредственного труда, ни то обстоятельство, что капиталы равной величины обладают различной степенью долговечности. К этому выводу Торренс, конечно, может притти только благодаря тому, что он, как и прочие экономисты, рассматривает прибыль на капитал, как нечто данное, твердо установленное, не требующее об'яснения. Тем не менее, он должен, разумеется, признать, что, благодаря различной быстроте обращения капитала, благодаря различию риска или непривлекательности данной профессии и т. д., закон существенно видоизменяется [1]). Совершенно из'яты из действия этого закона, кроме того, все товары, подлежащие естественной или искусственной монополии, при чем это очень различно отражается на предметах роскоши и предметах первой необходимости. Для первых нет никакого предела в возрастании меновой стоимости, кроме богатства и напряженности желаний их потребителей; для вторых, напротив, она никогда не может подняться так высоко, чтобы продукт однодневного труда или капитала, достаточного для приведения в движение труда одного дня, не достигал по своей стоимости средств существования, необходимых на один день (!).

Не следует смешивать с меновой стоимостью товара его цену. Меновая стоимость выражает покупательную силу в отношении к товарам вообще; цена обозначает ту же самую силу в отношении к какому-либо особенному товару. Есть два рода цены: рыночная цена и цена естественная. Естественная цена – то же самое, что издержки производства; она включает в себя все то, чем мы должны пожертвовать для того, чтобы получить данный предмет от природы. Прибыли на капитал она, таким образом, в

[1]) L. c., p. 40.

себе еще не заключает. Этим именно она отличается от рыночной цены, которая определяется суммой издержек производства и прибыли. Включение прибыли на капитал в издержки производства Торренс отвергает, как „нефилософское и абсурдное". Но как возникает прибыль на капитал? По мнению Торренса, она представляет собою нечто новое, получающее существование в результате затраты капитала. „Прибыль по своему существу есть прирост (surplus)—новый продукт (new creation)—излишек сверх всего того, что необходимо для возмещения издержек производства или, другими словами, авансированного капитала". Она создается в течение процесса производства,—прибавляет к этому Торренс, не указывая, однако, как это происходит. Но, что, по его мнению, прибыль есть нечто имманентно присущее самому капиталу, показывает другое место его сочинения:

Действительный спрос на труд,—замечает он там [1]),—состоит в предложении как раз такого количества продуктов, потребление которых необходимо для доставки этого труда на рынок. Следовательно, заключает он, действительный спрос на товар, произведенный рабочим без помощи капитала, существовал бы при том условии, если бы предлагаемое количество его равнялось средствам существования труда. Таким образом, оказывается, что продукты, являющиеся произведением только непосредственного труда, должны были бы в том случае, если они принадлежат самому рабочему, продаваться за цену более низкую (на сумму прибыли), чем если бы они стали „капиталом", т.-е. принадлежали капиталистам! Путаница автора происходит благодаря тому, что он один раз понимает под капиталом всю сумму, авансированную капиталистом, а в другой раз только материальные вспомогательные средства производства, орудия, машины, строения etc.

Здесь мы подошли к теории спроса и предложения, которую Торренс развивает в шестом отделе шестой главы. Он делает здесь столь же интересный, как и трудный опыт — исследовать изменяющиеся взаимные отношения предложения и спроса и решить вопрос, служит ли повышение предложения причиной повышения спроса или наоборот, и приходит в общем

[1]) L. c., p. 355.

к выводу, что повышенное предложение является единственною причиною повышенного активного спроса [1]).

Великую практическую проблему экономической науки Торренс усматривает в том, как организовать (proportion) производство, чтобы предложение и спрос находились в отношении равенства; или лучше сказать, „чтобы количество составных частей капитала (ingredients of capital), доставленное на рынок для обмена на другие товары, по крайней мере, было равно количеству составных частей, израсходованных при производстве этих товаров“ [2]).

Хотя в действительности теории Торренса в их основных положениях совершенно несоединимы с учением Рикардо, рикардианцы так мало признавали это противоречие, что, например, Мак Куллох мог об'явить, что многие из них вполне соединимы с учением Рикардо о стоимости. Гораздо резче, чем Торренс, напал на Рикардо и его школу Самуэль Бейли (Samuel Bailey), который в богатом для своего времени содержанием сочинении исследовал проблему стоимости и с такой резкостью и беспощадностью оспаривал господствовавшую тогда школу, что в свою очередь навлек на себя горячие нападки рикардианцев, на которые он реагировал в последующем небольшом сочинении.

Его главное сочинение, критический очерк о природе, мериле и причинах стоимости [3]), распадается по содержанию на две части: в первой он анализирует природу понятия стоимости и, пользуясь добытыми результатами, исследует возможность и значение мерила стоимости; во второй части он старается открыть причины стоимости.

Стоимость (value), по Бейли, не есть простая оценка (esteem), которой подлежит отдельный об'ект, а заключает в себе сравнение двух или многих об'ектов, как предметов выбора или обмена. Эта сравнительная оценка нескольких об'ектов не может выражаться иначе, как в определенном количественном отношении одного об'екта к другому; напр., если 1 A оценивается нами, как 2 B, то это значит, что 1 A по стоимости

[1]) L. c., p. 348.
[2]) L. c., p. 370.
[3]) „A critical dissertation on the nature, measures and causes of value; chiefly in reference to the writings of Mr. Ricardo and his followers“, London, 1825.

равно 2 В. Следовательно, стоимость одного об'екта не может выражаться иначе, как в определенном количестве какого-либо другого об'екта, и потому вполне правильно определение Смита, что стоимость означает „способность приобретать другие вещи, которую доставляет обладание данным об'ектом". Стоимость по своей сущности есть нечто относительное и потому никогда не может означать ничего положительного или внутреннего, но означает только отношение двух вещей друг к другу, как способных к обмену товаров [1]). Как необходимый вывод из этого, следует, что стоимость одного из сравниваемых об'ектов никогда не может измениться без того, чтобы стоимость другого об'екта не изменилась в той же самой мере, но в противоположном направлении; точно так же, как расстояние солнца от земли не может измениться без того, чтобы не изменилось расстояние земли от солнца.

Это понятие стоимости принималось также и Рикардо, который в различных местах подчеркивает, что занимается только относительной стоимостью товара. Однако, Бейли неопровержимо доказывает, что Рикардо многократно впадал в самое резкое противоречие со своим собственным определением стоимости, превращая стоимость из чего-то внешнего, относительного, в нечто внутреннее, абсолютное.

Рикардо утверждает, что товар, который всегда производится одинаковым количеством труда, всегда имеет одинаковую стоимость, что определенное число рабочих, как бы различна в зависимости от возрастающей производительности их труда ни была масса продукта, в равное время всегда производит равную стоимость; он утверждает далее, что один товар может сохранить свою стоимость, между тем, как другой в своей стоимости понижается. Но разве это,—говорит Бейли,—не то же самое, что сказать, что В по отношению к А упало в стоимости, в то время, как А по отношению к В остается по стоимости неизменным? Раз стоимость берут, как нечто относительное, то она заключается единственно только в тех пропорциях, в которых отдельные товары обмениваются друг на

[1]) „Value denotes consequently nothing positive or intrinsic, but merelu the relation in which two objects stand to each other as exchangeable commodities". L. c., p. 4 и сл. Перевод этой фразы дан в тексте.

друга, и поэтому без дальнейших рассуждений ясно, что причины, влияющие на стоимость одного товара, т.-е. на его меновое отношение ко всем другим товарам, должны также влиять и на стоимость этих других товаров. Единственное, что можно выяснить, это вопрос о том, от какого именно товара исходят изменения стоимости, т.-е. в отношении какого товара изменились условия производства, отношение спроса и предложения и т. д.

Ту же самую ошибку допустил Рикардо в своем исследовании о неизменном мериле стоимости, как и в своем исследовании о различии между стоимостью и богатством. Данный товар служит мерилом стоимости, если два или более других товаров выражают свою стоимость в определенном его количестве. Если известны уравнения: 1 A = C и 2 B = C, то, следовательно, 1 A = 2 B, или B = $^1/_2$ A. C служит здесь в качестве мерила стоимости. Если каждый товар,—по крайней мере, теоретически,—может служить в качестве мерила стоимости, то он все же может быть употреблен, как мерило стоимости, только в данный момент времени. Существование мерила стоимости, которое могло бы измерять и фиксировать также изменения стоимости одного и того же товара, невозможно, так как между товарами в различные времена вообще не существует никакого отношения стоимости. Если известно, что сто лет тому назад 1 A был равен 1 B, а теперь 1 A = 2 B, то из этого следует единственно только то, что A по отношению к B возросло в стоимости вдвое, а B в отношении к A упало в стоимости на половину. Ни о каком отношении стоимости между A сто лет тому назад и A в настоящее время не может быть и речи. По мнению же Рикардо, товар, производимый всегда при помощи одинакового количества труда, мог бы служить точным мерилом стоимости для всех товаров, производимых при однородных с ним условиях, и указывать все изменения в стоимости этих товаров. Столь же неосновательны, и по той же самой причине, рассуждения Рикардо в главе о различии между стоимостью и богатством, на чем останавливаться подробнее здесь нет надобности [1]).

Во второй части (X и XI главы) своего сочинения Бейли прежде всего предпринимает строгое разделе-

[1]) L. c., Ch. IX.

ние понятий „мерило стоимости“ (measure of value) и „причина стоимости“ (cause of value), которые до сих пор экономистами совершенно непозволительным образом смешивались и рассматривались, как синонимы. Он показывает это на примере Смита и Рикардо, из которых последний обозначает труд, то как причину стоимости, то как точное мерило стоимости. На указание, что при всем различии понятий причины стоимости и мерила стоимости одна и та же вещь (труд) может быть как причиной стоимости, так и мерилом стоимости, Бейли мог возразить только то, что труд,—так как ни о каком товаре не известно, сколько именно труда он стоил,—во всяком случае не является практически пригодным мерилом стоимости и потому не имеет значения [1]).

Что касается причин стоимости, то исследование их, по мнению Бейли, заключается в „исследовании тех внешних условий (external circumstances), которые с таким постоянством (steadily) действуют на дух людей при обмене необходимых, полезных и приятных для жизни предметов, что они могут быть подвергнуты исследованию и подсчету. Эти условия действуют или непосредственно на дух людей в качестве мотивов, непосредственно влияющих на их взгляды, или они действуют только косвенно, благодаря тому, что вызывают известные однородные мотивы. Во всяком случае, если они в своем действии постоянны, они должны рассматриваться, как причины стоимости“ [2]). Каковы же эти причины, благодаря которым товары обмениваются друг на друга в определенных количествах? Для ответа на этот вопрос товары следует разделить на три категории:

1. Товары, которые подлежат естественной или случайной монополии. Монополия может принадлежать или одному лицу или многим лицам. В первом случае меновая стоимость товара зависит всецело и только от богатства покупателей и от оценки ими товара. Во втором случае между продавцами существует конкуренция, которая всегда приводит к тому, что весь наличный продукт выбрасывается на рынок, и каждый из производителей производит возможно

---

[1]) „A measure of value, which cannot be practicaly applied is worthless“. L. c., p. 177. („Мерило стоимости, которое не может быть применено на практике, лишено всякой ценности“).

[2]) L. c., p. 180 sq.

больше товаров до тех пор, пока средняя цена еще доставляет ему более высокую норму прибыли, чем обычная [1]).

2. Товары, количество которых может быть произвольно увеличено, но лишь с постоянно возрастающими издержками: хлеб, сырье, металлы, уголь и т. д. Причиною стоимости этих товаров является не количество капитала и труда, затраченных на их производство, а отношение между предложением и спросом или конкуренция покупателей. Издержки производства самого худшего рода почвы образуют только предел, ограничивающий безмерное возрастание меновой стоимости продукта. Следовательно, издержки производства только регулируют стоимость, но не создают ее, не являются ее причиною [2]).

3. Те товары, на которые конкуренция действует без ограничения (on which competition acts without restraint). Здесь нет никакой монополии, и потому меновые отношения товаров определяются единственно и только издержками производства. Спор о том, состоят ли издержки производства из труда или из капитала, Бейли решает следующим образом: то, что производит рабочий без капитала, стоит только затраченного труда, а то, что капиталист производит с помощью своего капитала, стоит только затраченного капитала. Возражение, что определять стоимость капиталом — значит определять продукт продуктом, т.-е. самим собой, он отвергает, утверждая, что мы вправе признавать в каком-нибудь предмете ближайшую причину (proximate cause) другого, хотя, может быть, третий предмет (труд) и служит отдаленной причиной (remote cause) того же самого предмета. Поэтому при господствующем способе капиталистического производства издержки капитала (the amount of capital expended) являются главной, хотя и не единственной, причиной стоимости. Что стоимость товаров определяется не затраченным количеством труда, что, следовательно, издержки производства не могут в последнем счете сводиться к груду, было доказано еще самим Рикардо, а именно:

1. Рикардо допускает, что различные качества труда реализуются также в различных стоимостях; а

---

[1]) L. c., p. 185 и сл.
[2]) L. c., p. 193 и сл.

это,—если бы даже верно было недоказанное утверждение Рикардо, что скала оценок различных качеств труда не изменяется или изменяется очень мало,— тем не менее доказывало бы, что качество труда с таким же успехом является причиной стоимости, как и его количество.

2. Сам Рикардо привел многочисленные примеры, когда вследствие различия в строении капиталов, вследствие различия времени обращения, вследствие изменений в стоимости труда, друг на друга обмениваются товары, которые отнюдь не стоят равных количеств труда. К этому присоединяется еще и то, что даже в производство таких товаров, для которых конкуренция неограничена, входят товары первого и второго (из указанных выше) сортов, так что стоимость окончательного продукта уже по одной этой причине не сводится к труду. И эти случаи крайне многочисленны, так как редкость или монополия суть очень распространенные источники стоимости [1]). „Учение", — восклицает Бейли, — „что стоимость товаров пропорциональна затраченному на их производство необходимому количеству труда, есть прямой вывод из допущения, будто товары относятся друг к другу по их стоимости, как соответствующие трудовые затраты относятся по их количеству, и, следовательно, не может быть признано правильным".

Причину всех этих неправильных заключений Бейли видит в том, что многие экономисты ставили себе слишком высокую задачу. „Они старались все причины стоимости свести к одной и таким образом свести науку к такой простоте, которой она не допускает. Все, что в действительности в этом пункте может быть достигнуто,—это установление различных причин стоимости... Если Рикардо действительно обогатил политическую экономию новыми и важными истинами... то мы можем все же спокойно (safely) сказать, что они вышли не из того учения, согласно которому единственным определяющим принципом стоимости товаров является труд, затраченный на их производство".

Из взгляда Бейли на природу стоимости последовательно вытекает также его отрицательное отношение к теории прибыли Рикардо. Последний утверждает, что каждое возрастание заработной платы не-

[1]) L. c., p. 229.

обходимо связано с понижением прибыли. Но если взять стоимость труда, как стоимость его в отношении к средствам существования и т. д., то при возросшей производительности труда стоимость труда может оставаться неизменной и даже возрастать, между тем как прибыль в свою очередь также возрастает. Теория Рикардо, по мнению Бейли, таким образом, действительна только при предположении неизменяющейся производительности труда [1]).

На совершенно иной точке зрения, чем Торренс и Бейли, строят свою критику рикардовского учения о стоимости Мальтус, Аткинсон и Маклеод. Все они стараются доказать, что принцип, регулирующий стоимость, лежит не в количестве труда и не в издержках производства, а в отношении между спросом и предложением.

По Мальтусу [2]), отношение спроса и предложения нельзя брать, как чисто количественное отношение, и даже недостаточно сказать „действительный" спрос и „действительное" предложение. Напротив, решающим моментом является интенсивность спроса (l'intensité de la demande). Если, напр., число лиц, спрашивающих данный товар, удвоилось, или предложение товара уменьшилось на половину, то цена его может повыситься только при том условии, если одинаковое с прежним число покупателей готово платить более высокую цену, т. е. если возрасла интенсивность спроса. С другой стороны: если число спрашивающих товар уменьшилось, или увеличилось количество предлагаемого товара, то цена его упадет только в том случае, если понизится интенсивность спроса, т.-е. если понизившийся в интенсивности спрос может закупить данную товарную массу. Мальтус надеется, что этой формулой можно определить не только рыночную цену (le prix courant), но также и цену естественную (le prix naturel), в смитовском смысле. Издержкам производства он приписывает в образовании естественной цены только вспомогательное значение. „...Издержки производства лишь постольку оказывают влияние на цену товаров, поскольку возмещение этих издержек необходимо

[1]) L. c., p. 55 и сл.

[2]) Французский перевод: „Principes d'économie politique". Collection des principaux économistes. T. 8. Paris, 1847 Переведено со 2 го изд. 1836 г.

для того, чтобы товары в дальнейшем производились в нужном количестве" [1]). Издержки производства действуют на меновую стоимость товаров всегда лишь постольку, поскольку они действуют на отношение между спросом и предложением. Если допустим, например, что издержки производства какого-нибудь товара поднялись, то интенсивность спроса может при этом либо также подняться, либо остаться неизменною, либо по сравнению с прежним понизиться. В первом случае цена товара в соответствии с издержками производства поднимется, но не потому, что возросли эти издержки, а потому, что увеличилась интенсивность спроса. Во втором случае предложение товара до тех пор будет уменьшаться, пока спрос не будет возмещать повышенные издержки производства, т.-е. пока интенсивность спроса не поднимется. Наконец, в третьем случае наступит точно такой же результат. Во всех трех случаях цена товара поднялась не потому, что поднялась издержки производства, а потому, что поднялась интенсивность спроса, т.-е. потому, что наступило фактическое изменение в отношении между предложением и спросом.

„Если выражения „предложение" и „спрос" употреблять в том именно смысле, который мы им придаем, то можно будет разрешить все вопросы, касающиеся временной или длительной цены; и во всех случаях рыночной кон'юнктуры и продажи можно будет с правом говорить, что цена зависит от отношения между спросом и предложением, или что она изменяется в прямом отношении к спросу, т.-е. к деньгам, которые предлагаются, и в обратном отношении к предложению" [2]). Принцип предложения и спроса „есть первый принцип, так же хорошо определяющий естественную и необходимую цену, как и цену рыночную, с тем единственным различием, что первая определяется по обычному и среднему отношению предложения и спроса, а вторая, если она отклоняется от первой, зависит от необычного и случайного отношения предложения и спроса" [3]).

Мальтус, однако, не довольствуется противопоставлением этой своей новой теории рикардовской теории, он хочет также доказать ложность последней. По его

---

[1]) L. c., p. 65.
[2]) L. c., p. 63.
[3]) L. c., p. 72.

словам, уже в древнейшие времена существовал капитал, который должен был приносить прибыль, так что предметы, изготовление которых требовало более продолжительного времени, имели более высокую меновую стоимость, чем те, изготовление которых требовало меньше времени, хотя в обоих случаях количество затраченного труда могло быть одинаковым. К этому в цивилизованных странах присоединяются различия в составе капиталов (капитал основной и оборотный), во времени обращения и т. д. При повышении заработной платы будут понижаться в цене те продукты, в которых прибыль составляет главную часть издержек производства. Что же, следовательно, остается от рикардовского учения о стоимости? — спрашивает он и продолжает: „Оказывается теперь, что цена всякого предмета далека от того, чтобы оставаться неизменной до тех пор, пока не изменяется количество труда, необходимого для его производства. Напротив, она стремится следовать колебаниям, которые действуют на нормы прибыли и влияние которых вызывается общеизвестными причинами, имеющими, повидимому, постоянный и всеобщий характер“ [1]). Мальтус выступает также против утверждения Рикардо, что количество труда, которое данный товар может купить на рынке, не является неизменным мерилом стоимости. Мальтус указывает, что в данное время и в данном месте одинаковую меновую стоимость имеют те товары, которые могут купить одинаковую сумму того же самого труда. Однако, подкрепить это смитовское утверждение новыми аргументами Мальтус не сумел.

Такой же путь, как Мальтус, избрал и Виллиам Аткинсон. При первоначально господствовавшем натуральном хозяйстве, — пишет он, — о меновой стоимости еще не может быть и речи. Меновая стоимость образуется лишь тогда, когда на основе известного разделения труда возникает взаимный спрос людей на отдельные продукты (the great principle of value, exchange value, springs up caused by demand [2]).

Причиной всякой стоимости является, таким образом, спрос; другой причины не существует. Все изменения в стоимости товаров

---

[1]) L. c., p. 83.

[2]) „Principles of social and political economy“, London 1858, Vol. 1. p. p. 323, 327. Появилось сочинение в 1840 г.

суть следствия изменений в отношении предложения и спроса. „...Если нет спроса, то в результате этого нет и стоимости; если есть спрос, то в результате имеется и стоимость; увеличенный спрос без соответственно увеличенного предложения дает в результате повышенную стоимость; уменьшенный спрос при неизменившемся предложении дает в результате уменьшенную стоимость“ [1]).

Более ранних авторов, Локка и Смита, Аткинсон упрекает в том, что они делали труд, средство, которым для нас создаются все товары, причиной меновой стоимости, которая имеет социальное происхождение и может возникнуть только из отношений между людьми [2]).

В связи с этим учением стоит также развитый им закон пропорций (the law of degree or proportions). Так как стоимость при слишком большом предложении „разрушается, уменьшается или уничтожается“, то важнейший экономический закон состоит в том, чтобы предложение и спрос всегда оставались в правильном отношении. Излишек производства данного товара сверх собственной потребности может удержать свою подлинную стоимость только в том случае, если другой товар существует и будет предлагаться в обмен на первый. „Я утверждаю, что для сохранения правильности движения... степень или мера одной вещи должна быть равна степени или мере некоторой другой вещи. То-есть, предложение одной вещи должно быть равным предложению другой вещи; или предложение и спрос должны находиться в правильной пропорции“ [3]).

Как видно, в выводах Аткинсона можно найти очень мало оригинального. То же самое относится и к Генри Деннингу Маклеоду, поскольку дело касается его положительной теории, относящейся к интересующим нас вопросам; однако, он вызывает к себе больший интерес тем, что дает хорошую сводку многих возражений, направленных против рикардовского учения.

---

[1]) „No demand—result—no value; demand—result—value; increased demand without a corresponding increased supply—result—increased value; diminisched demand supply remaining indiminished—result—decreased value“. L. c., p. 410. (Перев. см. в тексте).

[2]) „..which can come only from the social action of man with man“. L. c., p. 29. („...которое может возникнуть только из социальных отношений людей“).

[3]). L. c., p. 363.

Он исходит из того основного положения, что экономия занимается не полезными и приятными свойствами вещей, а лишь их внешними отношениями к другим вещам. „Единственное свойство вещей, которое исследует экономист, как экономист,— это их способность быть обмениваемыми (exchangibility); и всегда следует помнить, что экономия есть только наука об отношениях“ [1]). Поэтому он вполне соглашается с мнением Бейли об относительной, внешней природе меновой стоимости и отрицает, как и последний, существование внутренней или абсолютной и всеобщей стоимости и возможность существования неизменного мерила стоимости. „Стоимость (value) некоторого экономического количества“, — говорит он,—„есть какое-либо другое экономическое количество, на которое первое может быть обменено“ [2]). Если же оно ни на что не может быть обменено, то оно не имеет никакой стоимости. Стоимость, следовательно, как это признавали еще физиократы, должна рассматриваться, как результат определенного общественного состояния. Только способность благ к обмену придает им меновую стоимость; а так как способность к обмену в свою очередь зависит от спроса, то последний или человеческое желание есть единственная причина и источник стоимости. Следовательно, стоимость не свойство об'екта, но покоится на психическом акте [3]). Если спрос является причиной возникновения стоимости вообще, то высота стоимости или меновое отношение товаров определяется единственным законом: отношением спроса и предложения. Это Маклеод доказывает следующим образом: „Всеми экономистами признавалось, что меновое отношение в тех случаях, когда цены очень высоки или очень низки, определяется предложением и спросом. Из закона же непрерывности (открытого Лейбницем), который гласит, что данное количество не может вследствие какого-либо изменения условий перейти в другое количество, не проходя через все промежуточные величины, соответствующие промежуточным условиям,— следует,

---

[1]) „The principles of economical philosophy“. Second edition, London, 1872, p. 291. Первое издание появилось в Лондоне в 1858 г. под названием: „The elements of political economy: being a new system of political economy, founded on the doctrin of exchanges“.

[2]) L. c., p. 185.

[3]) L. c. Ch. V, § 17.

что все меновые отношения определяются законом предложения и спроса“ [1]). Этот закон общезначим, и он впервые превращает экономию в истинную науку, так как последняя может покоиться только на одном основном положении. Уже по одному этому основанию Рикардо и его школа не научны: они признают две причины стоимости: редкость и труд. Входить в дальнейшее обоснование теории Маклеода нам нет надобности, так как он вполне следует ходу мыслей Мальтуса. Следует еще заметить, что он отказывается исследовать психологические причины спроса: „Экономист, как таковой, столь же мало имеет дело с психологическими причинами спроса, как астроном, в качестве такового,—с метафизическими причинами силы тяготения“.

Гораздо более интересными, чем его собственная теория, являются возражения, которые он выставляет против рикардовского учения о стоимости. Предварительно необходимо отметить, что он различает три формы экономических количеств: 1) вещественная форма или материальные субстанции; 2) нематериальная форма (труд); 3) невещественная форма (кредит).

Из учения, что труд есть причина всякой стоимости, должны были бы вытекать следующие выводы:

1. Все изменения стоимости должны были бы зависеть от изменений в количестве труда. Но есть очень много материальных вещей, имеющих стоимость без применения к ним труда, например, городская земля. Особенно в современных больших городах, вследствие скопления населения, земля часто имеет громадную стоимость. Угольные, железные, каменные залежи тоже имеют высокую стоимость, хотя бы они еще не разрабатывались человеком. То же относится к размножающемуся скоту и т. д.

2. Все вещи, произведенные равными затратами труда, должны были бы иметь равную стоимость. Поэтому, например, жемчуг и его раковина должны были бы иметь одну и ту же стоимость!

3. Стоимость должна была бы быть пропорциональна труду. Поэтому найденная, благодаря долгим поискам, золотоносная жила должна была бы иметь более высокую стоимость, чем такая же жила, открытая случайно. Но этого не бывает.

---

[1]) L. c., p. 344.

4. Вещь, однажды произведенная трудом, должна была бы всегда иметь стоимость, и притом всегда ту же самую. Но фактически в одном месте вещь имеет стоимость, в другом нет; имеет стоимость в одно время и не имеет в другое [1]).

Совершенным абсурдом, по мнению Маклеода, является утверждение Рикардо, что естественные силы (солнце, воздух и т. п.) никогда не увеличивают меновой стоимости товара. Если бы это было так, то жолудь имел бы ту же самую стоимость, как и взрослый дуб, а скот и птица вообще не имели бы никакой стоимости, так как никакой человеческий труд не может создать ни животного, ни яйца (!).

До сих пор рассматривалась только первая категория экономических количеств. В отношении второй категории Маклеод ставит только один вопрос: „Если труд единственная причина стоимости, то что является причиной стоимости труда?“ [2]). Наконец, третья категория или связана с трудом (право издания, патенты и т. д.),—тогда к ней относится сказанное о первой категории; или она не всязана с трудом (банкноты) и, тем не менее, имеет стоимость.

„Коротко говоря,—так заключает Маклеод свою критику,—никогда не было научной доктрины, которая потерпела бы столь уничтожающее поражение, как та, что труд есть причина стоимости; и мы поэтому видим, что та экономическая система, которая основывает свое понятие о богатстве и стоимости на труде, совершенно ложна“ [3]).

В заключение в коротких словах необходимо еще остановиться на теории Нассау В. Сеньора. Стоимость (value) есть, по его словам, отношение, а именно изменяющееся отношение многих об'ектов, и выражается в количестве одного об'екта, которое может быть дано в обмен за определенное количество другого об'екта. Вещь только тогда имеет стоимость,

---

[1]) L. c. Ch. V, § 8.

[2]) L. c. Ch. V, § 10, p. 316.

[3]) Маклеод направляет свою теорию также против тех социалистов, которые делали из рикардовского учения социалистические выводы. „Ясное понимание того“,—говорит он,—„что спрос или потребление, а не труд, есть принцип стоимости и богатства, показывает, как сильно ошибаются те демагоги, которые льстят рабочему классу и, с целью снискать его расположение, говорят ему, что он производитель всего богатства“. L. c., p. 344 и сл.

когда она, во-первых, может быть передаваема, во-вторых, обладает полезностью и, в-третьих ограничена в своем предложении (limatation in supply). Последнее, по его мнению, составляет важнейшее условие стоимости [1]).

В качестве регулятора цен при свободной конкуренции действуют издержки производства, которые слагаются из „затраты необходимого для производства количества накопленного и непосредственного труда, плюс такой процент на всю затраченную сумму, который соответствует обычной прибыли“ [2]). Прибыль есть результат воздержания и вознаграждение за воздержание (abstinence) капиталиста, которое является таким же фактором производства, как труд и силы природы, и находится в таком же отношении к прибыли, как труд к заработной плате [3]). Поэтому также очень трудно провести границу между прибылью и заработною платой. Решение вопроса о прибыли, предложенное Сеньором, имеет известное сходство с решением его Мак-Куллохом. „Если применяется один только труд, то цена должна быть равна заработной плате. Если этот труд дополняется воздержанием, или, другими словами, если между применением труда и продажей продукта проходит некоторое время, то цена должна равняться сумме заработной платы за этот труд и особого вознаграждения, которое должно уплачиваться или рабочему, если он соглашается на отсрочку получения своей заработной платы, или капиталисту, который уплачивает эту заработную плату вперед“ [4]). Это означает следующее: так как капиталист в продолжение производства применяет капитал не для своих личных целей, то ему за это „воздержание“ следует вознаграждение, и это вознаграждение есть прибыль. Как видно из этого, Сеньор совершенно даже и не пытается выяснить происхождение прибыли. Напротив, он довольствуется ее оправданием и тем, что берет ее под защиту от нападок социалистов.

---

[1]) „An outline of the science of political economy“, London, 1836, p. 133.

[2]) L. c., p. 169.

[3]) „...which stands in the same relation to profit as labour does to wages“. L. c., p. 153. („стоит в таком же отношении к прибыли, как труд к заработной плате“).

[4]) L. c., p. 175.

## B. Примирительное направление (Джон Стюарт Милль).

Типичным и влиятельнейшим представителем этого направления является Джон Стюарт Милль, при рассмотрении теории которого мы можем быть тем более кратки, что его последователи не сумели прибавить к ней ничего нового. Постольку он совершенно прав, когда говорит: „По счастью, в законе стоимости ни автору, ни будущему писателю не осталось ничего, что нужно было бы еще об'яснять. Теория этого предмета получила свое завершение“ [1]).

„Все товары,—говорит он,— могут ли они быть воспроизводимы в неограниченном количестве или нет, поскольку они являются результатом труда и издержек, обладают минимальной стоимостью, которая определяется издержками производства и средней (ordinary) прибылью на капитал. Издержки производства вместе со средней прибылью составляют необходимую цену или стоимость всех товаров, производимых трудом и капиталом, и общим правилом поэтому является то, что вещи обмениваются по такой стоимости, которая обеспечивает всем производителям равную прибыль на их издержки. Вещи, издержки производства которых равны, должны иметь также и равную стоимость“ [2]).

Из чего же состоят эти издержки производства? Главнейший и почти единственный элемент их—труд. „То, чего производство какой-либо вещи стоит ее производителю или ряду ее производителей,—это затраченный на ее производство труд“. Если же рассматривать в качестве производителя капиталиста, то можно сказать, что издержки производства состоят из заработной платы. Издержки производства каждого товара в конечном счете без остатка сводятся к заработной плате, утверждает Милль—и тем вновь принимает ошибочное учение Смита. Так как для капиталистов издержки производства состоят только в заработной плате за труд, а не в количестве труда, и первая может колебаться, в то время, как последнее остается неизменным, то меновая стоимость основывается столь же хорошо на заработной плате, как и на количестве труда (value must partly depend on wages). Это доказывается тем фактом, что разница в

---

[1]) „Principles of political economy“, London, 1872 г., p. 265.
[2]) L. c., p. 275.

высоте заработной платы также оказывает влияние на стоимость производимых товаров, независимо от количества труда, при чем Милль энергично подчеркивает, что скала оценок труда различного качества, которую Рикардо считал почти неизменяющеюся, на самом деле подвержена очень большим изменениям. Благодаря, например, распространению народного образования заработная плата во всех профессиях, требующих известного, хотя бы даже низшего образования,— сильно понижается, и соразмерно этому падает также цена соответствующих товаров без какого бы то ни было изменения в количестве труда.

Точно так же, как различия в заработной плате, имеют влияние на меновую стоимость товаров и различия в норме прибыли.

За бóльшую опасность, трудность и неприятность данной профессии должно быть получено вознаграждение, а оно может получиться только в результате того, что товары продаются по стоимости более высокой, чем та, которая отвечает количеству труда, необходимому для их производства.

Наконец, сюда присоединяются еще два обстоятельства, которые признавал уже и Рикардо: во-первых, что товары, для доставления которых на рынок требуется более продолжительное время, имеют более высокую меновую стоимость, чем товары, которые могут доставляться на рынок в более короткое время, хотя бы затраченные количества труда в каждом случае и были одинаковы; и далее, что каждое общее повышение и понижение прибыли на капитал постольку влияет на относительную стоимость товаров, поскольку все товары, к производству которых в значительном размере применяются машины, при общем возрастании прибыли на капитал должны понижаться в своей стоимости, при общем же понижении прибыли на капитал должны в своей стоимости подниматься, между тем как для всех других товаров имеет место противоположное явление [1]).

Как уже упомянуто, Милль, в согласии с Торренсом и вопреки Мальтусу, Сеньору и de Quincey, не причисляет прибыли к издержкам производства. Но, с другой стороны, он считает Сеньора правым, когда тот об'являет прибыль на капитал вознаграждением за воздержание. „Прибыль образуется благодаря тому,

[1]) L. c., p. 281 и сл.

что он (капиталист) отказывается от расходования капитала на свою собственную особу и предоставляет производительным рабочим израсходовать его для себя. За это воздержание он требует вознаграждения"[1]). „Доход на капитал должен быть достаточным вознаграждением за воздержание, риск и труд, связанный с надзором". Какие же причины определяют прибыль на капитал?—спрашивает далее Милль. По популярному представлению, прибыль зависит от цен, и капиталист получает свою прибыль благодаря тому, что продает свои товары дороже, чем они ему стоят. Таким образом, прибыль считается следствием купли и продажи. Но это,—говорит Милль,—лишь поверхностный взгляд на экономический механизм общества (this is however looking only at the outside surface of the economical machinery of society). „Подлинная причина прибыли на капитал лежит в том, что труд производит больше, чем требуется на его содержание... Основная причина, почему капитал дает доход, заключается в том, что пища, одежда, сырье, материалы и орудия существуют более продолжительное время, чем сколько необходимо для их производства, так что, если капиталист снабжает этими вещами некоторое число рабочих под условием, что он получит все продукты их труда, последние, кроме воспроизводства средств своего собственного существования и орудий, могут остальную часть своего времени работать на капиталиста... Если рабочие страны в совокупности производят на 20% больше сверх их заработной платы, то доход на капитал достигает 20%, на каком бы уровне ни стояли цены"[2]).

На ряду с издержками производства, при установлении цен имеет значение также и отношение между предложением и спросом; в особенности верно это относительно товаров, абсолютно ограниченных в их предложении. Сказать, что стоимость этих товаров определяется редкостью (Рикардо), было бы неточно. Различие между естественною стоимостью и фактическою вызывается определенным несоответствием между количеством предлагаемых и действи-

[1]) „They are what he gains by forbearing to consume his capital for his own uses, and allowing it to be consumed by productive labourers for their uses. For this forbearance he requires a recompense". L. c., p. 245. (Перевод см. в тексте).

[2]) L. c., p. 252.

тельно спрашиваемых товаров. Но ошибочно сказать, что стоимость определяется здесь известным существующим несоответствием между предложением и спросом. Несоответствие между предложением и спросом может быть лишь скоропреходящим и тотчас же устраняется соответствующим возрастанием или падением цен.

Поэтому даже в случае абсолютной ограниченности предложения какого-либо товара имеет место не какое-нибудь соотношение предложения и спроса, а их равенство[1]). „Если предложение и спрос в данный момент бывают неравны, то конкуренция делает их опять равными, и это происходит при помощи изменения стоимости". Этим выводом Милль значительно изменил принятую до тех пор теорию предложения и спроса: он утверждает, что равенство предложения и спроса может существовать даже в том случае, если цена стоит значительно выше цены, соответствующей издержкам производства, между тем как прежнее учение в этом случае всегда говорило о существующем между спросом и предложением неравенстве.

---

[1]) „Thus we see that the idea of a ratio as between demand and supply, is out of place, and has no concern in the matter: the proper mathematical analogy is that of an equation". L. c., p. 272.

(„Мы видим, таким образом, что идея отношения между спросом и предложением не имеет места и не соответствует существу дела; подходящую математическую аналогию представляет идея равенства").

## ГЛАВА IV.

# Карл Маркс.

Из данного в предыдущем обзора теорий стоимости после Рикардо следует, что рикардовская теория трудовой стоимости никогда не могла приобрести в английской литературе всеобщего признания и что теория Милля, которая в конце концов была принята почти всеми, означала не что иное, как отказ от рикардовского учения. Бесспорно существующие в учении Рикардо трудности и неясности казались неустранимыми, и компромиссная теория, как теория Джона Стюарта Милля, казалась единственно возможным примирением абстрактной теории с конкретной действительностью; в это самое время была сделана еще одна попытка, совсем с другой стороны и несравненно более глубокая, построить на теории трудовой стоимости всю экономическую систему и при помощи ее дать анализ способа производства современного общества.

Маркс начинает свое исследование с анализа товара, этой „элементарной формы богатства общества, в котором господствует капиталистический способ производства". Поскольку товар удовлетворяет какую-либо человеческую потребность, он обладает потребительной стоимостью, и так как это полезное свойство неразрывнно связано с веществом товара, то последний и есть потребительная стоимость. Но, с другой стороны, товар обладает также меновой стоимостью, которая проявляется прежде всего как простое количественное отношение одного товара к какому-либо другому. В действительности, однако, это отношение служит лишь выражением чего-то общего, заключающегося в товарах. Это общее, образующее основу

отношений стоимости, есть человеческий труд, и, поскольку товары рассматриваются независимо от их стоимостных отношений к другим товарам, они суть просто стоимости. Стоимость каждого товара определяется, следовательно, количеством овеществленного в нем труда.

Однако, не всякий труд образует стоимость. Существеннейшим, но также и само собою разумеющимся условием, при котором только труд и образует стоимость, является то, что он создает потребительную стоимость для других людей. Труд, не создающий никакой потребительной стоимости для других, является бесполезно затраченным и потому не образует никакой стоимости.

Во-вторых, такой труд, который создает потребительную стоимость для других людей, не всегда, однако, в полном своем размере образует стоимость: он образует ее лишь постольку, поскольку он применяется в количестве, соответствующем данным техническим условиям производства, поскольку он является „общественно-необходимым" трудом. Каждый товар рассматривается при этом только как средний экземпляр его рода.

При этих условиях труд производит стоимость, но его продукты являются одновременно также и потребительными стоимостями. Этот двойственный характер труда является, по Марксу, центральным пунктом, вокруг которого вращается понимание политической экономии, и поэтому он должен быть рассмотрен подробнее. Труд, с одной стороны, есть затрата человеческой рабочей силы с определенным содержанием и определенной целью. Постольку он образует потребительную стоимость. Но, с другой стороны, он есть также труд, лишенный этого определенного содержания, „затрата человеческой рабочей силы в физиологическом смысле слова,—и, в качестве такого одинакового или абстрактно-человеческого труда, он образует стоимость" [1]). Другими словами: при производстве потребительной стоимости труд характеризуется отвлечением от его количества; при производстве стоимости он характеризуется отвлечением от его качества. „Как потребительные стоимости, товары различаются, прежде всего, качественно; как меновые стоимости, они могут иметь лишь количественные различения, следова-

[1]) „Das Kapital", Bd. I, 3 Aufl., S. 13. Ср. „Капитал", т. I, перев. В. Базарова и И. Степанова. Изд. 1923 г., стр. 13.

тельно, не заключают в себе ни одного атома потребительной стоимости“[1]). Стоимость товаров, таким образом, точно пропорциональна количеству овеществленного в них абстрактного человеческого труда, мерилом которого принимается рабочее время. Поэтому „стоимость одного товара относится к стоимости каждого другого товара, как рабочее время, необходимое для производства первого, к рабочему времени, необходимому для производства второго. Как стоимости, все товары суть лишь определенные количества застывшего рабочего времени“.

Но различные виды человеческого труда очень различны по своему качеству, и более сложный труд создает в то же самое время большую стоимость, чем простой средний труд. Поэтому он должен рассматриваться, как умноженный простой труд, так что меньшее количество сложного труда приравнивается большему количеству труда простого.

До сих пор мы все время говорили исключительно только о стоимости и не касались форм выражения этой стоимости, в которых она становится меновой стоимостью. Теперь мы должны рассмотреть эти формы. Маркс различает их четыре, из которых каждая может рассматриваться, как тип, свойственный определенному историческому периоду:

1. Простая, единичная или случайная форма стоимости, которой соответствует уравнение: x товара A=y товара B. Товар A находится здесь в относительной форме стоимости, т.-е. его стоимость выражается в определенном количестве другого товара. Товар B, напротив, находится в эквивалентной форме, т.-е. он определенным количеством своей натуральной формы выражает стоимость товара A. Эта первая форма стоимости исторически соответствует зачаткам товарного производства, когда различные продукты выступают друг против друга в обмене еще не регулярно и не как общее правило, а только случайно и в отдельности.

Эта первая форма стоимости сама собою переходит в более развитую:

2. Полную или развернутую форму стоимости: x товара A=B, или z товара C, или n товара D и т. д. Здесь в относительной форме стоимости находится только один товар, бесчисленные же другие

[1]) Ibid., S. 4. Русский перев., стр. 4.

товары, напротив, в эквивалентной форме. Так как здесь стоимость одного товара, таким образом, выражается в бесконечном числе других товаров, то здесь уже яснее видно, как безразлична стоимость к форме, в которой она проявляется. Эта вторая форма впервые выступает тогда, когда какой-либо продукт труда уже не в виде исключения, а обычно обменивается на различные другие товары. Через обращение упомянутых выше уравнений возникает:

3. Всеобщая форма стоимости.

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

Эта форма выражает стоимость всех товаров в одном определенном и выделенном из них роде товара: только один товар находится в эквивалентной форме, все другие в относительной форме стоимости. Эта форма впервые сопоставляет друг с другом все товары, как стоимости, и делает их, в качестве таковых, непосредственно сравнимыми. В значительно бо́льшей степени, чем первая и вторая формы, она представляет продукты труда, как простые кристаллы безразличного человеческого труда: „Она, следовательно, раскрывает, что... общечеловеческий характер труда есть его специфически общественный характер“ [1]).

Наконец, всеобщая эквивалентная форма окончательно срастается со специфической натуральной формой товара-золота, и таким образом мы получаем:

4. Денежную форму.

$$\left.\begin{array}{l} y \text{ товара } B \\ z \text{ товара } C \\ n \text{ товара } D \\ \text{и т. д.} \end{array}\right\} = x \text{ количества золота.}$$

Формы третья и четвертая возникают в процессе обращения товаров, когда один определенный род товара приобретает характер всеобщего и исключительного средства обмена и вместе с тем мерила стоимо-

[1]) Ibid., S. 36. Русск. перев., стр. 35.

сти. Они различаются между собой только тем, что в 4-й форме золото окончательно получает характер всеобщего эквивалента [1]).

Вернемся опять к рассмотрению простой товарной стоимости. Мы сказали, что товары, содержащие одно и то же количество труда, равны по стоимости и потому обмениваются друг на друга. В современном народном хозяйстве этот обмен происходит, однако, не непосредственно, а посредством денег, которые поэтому функционируют в качестве всеобщего средства обмена или обращения. Непосредственная форма товарного обращения вследствие этого представляется в виде формулы: Т—Д—Т (товар—деньги—товар). В начале этого обращения товар $A$ находится в руках $X$, деньги в руках $Y$, товар $B$ в руках $Z$. Заканчивается же оно тем, что товар $B$ находится в руках $X$, деньги в руках $Z$ а товар $A$ в руках $Y$. Обращение переместило товары $A$ и $B$, движение которых теперь в сущности уже закончено. Они находятся в обладании лиц, желавших иметь их для своего потребления, и, следовательно, они тем самым выпадают из обращения. В каждом из этих случаев обмениваются равные стоимости, и никакого изменения в раз данной сумме стоимостей не происходит.

Но на ряду с этой непосредственной формой обращения товаров имеется так же вторая форма: Д-Т-Д. Здесь также обмениваются равные стоимости; но, с другой стороны, если бы результатом обращения был только обмен равной денежной стоимости на равную денежную стоимость, эта форма потеряла бы всякий смысл. Поэтому эта форма впервые становится возможной и впервые приобретает смысл и содержание, когда она означает: Д — Т — (Д + д), т.-е., если деньги бросаются в обращение для извлечения из него большей суммы денег, или, говоря в общем виде, если стоимость авансируется с целью получить бо́льшую стоимость.

Эта форма есть форма капитала. Но тотчас же возникает вопрос: как может возникнуть прибавочная стоимость из простого товарного обращения, в котором всегда обмениваются равные стоимости. Владелец денег, капиталист „должен купить товары по их сто-

[1]) Излагать более подробно формы стоимости в рамках этой работы невозможно, тем более, что непосредственного значения для системы Маркса они и не имеют.

имости, продать по их стоимости, и все-таки извлечь в конце концов из этого процесса больше стоимости, чем он вложил в него... Таковы условия проблемы“ [1]). Единственная возможность разрешить это кажущееся противоречие заключается, очевидно, в том, что капиталист находит на рынке товар, который он покупает по его стоимости, но потребительная стоимость которого обладает особенным свойством быть источником более высокой стоимости, чем его собственная. Этот товар—рабочая сила.

Капиталист, чтобы превратить свои деньги в капитал, должен купить на рынке здания, машины, сырье, вспомогательные материалы и рабочую силу и соединить все эти факторы в процессе производства. Но какова бы, однако, ни была стоимость зданий, машин, сырья и вспомогательных материалов, они всегда передают продукту стоимость лишь в таком размере, в каком они имеют ее сами, и их стоимость поэтому постоянна. Вследствие этого ту часть капитала, которая состоит из материальных средств производства, Маркс называет постоянным капиталом [2]). Совершенно иначе обстоит дело с купленной рабочей силой. Ее меновая стоимость, точно так же как и стоимость всех других товаров, определяется необходимым для ее производства рабочим временем, которое в свою очередь сводится к рабочему времени, затрачиваемому на производство необходимых для поддержания рабочей силы средств существования. Но это нисколько не мешает рабочей силе придавать продуктам в процессе производства своей деятельностью, трудом, бóльшую стоимость, чем она имеет сама. Если необходимое для ее воспроизводства рабочее время составляет шесть часов в день, то это не исключает того, что рабочий бывает занят в производстве двенадцать часов, следовательно, шесть часов исполняет прибавочный труд и в эти шесть часов производит прибавочную стоимость, т.-е. стоимость сверх той, какую имеет сама рабочая сила. Ту часть капитала, которая затрачи-

---

[1]) Ibid., S. 143, Русск. перев., стр. 136.

[2]) Точнее будет сказать, что постоянным капиталом называется „та часть капитала, которая превращается в средства производства“ („Капитал“, т. I, изд. 1923 г., стр. 180). Постоянный капитал составляют не сами средства производства, а часть капитала, затрачиваемая капиталистом на покупку последних.

*Примечание редактора.*

вается на покупку рабочей силы, Маркс называет переменным капиталом, так как она является причиной возрастания стоимости капитала. Степень возрастания стоимости переменного капитала точно выражается отношением произведенной прибавочной стоимости к переменному капиталу, или нормою прибавочной стоимости $\left(\frac{m}{v}\right)$. Эта норма прибавочной стоимости зависит, с одной стороны, от величины $m$, с другой стороны, от величины $v$. Соответственно этому необходимо различать абсолютную и относительную прибавочную стоимость. Прибавочная стоимость, которая производится, благодаря удлинению рабочего времени при неизменяющейся стоимости рабочей силы, есть абсолютная прибавочная стоимость. Прибавочная стоимость, которая производится, благодаря уменьшению стоимости рабочей силы, при неизменяющемся рабочем времени, есть относительная прибавочная стоимость. Норма прибавочной стоимости или эксплоатации может поэтому возрастать как благодаря удлинению рабочего времени, так и благодаря уменьшению стоимости рабочей силы.

Прибавочная стоимость есть стоимость, произведенная наемным рабочим в процессе производства сверх стоимости рабочей силы, и имеет поэтому отношение только к авансированному капиталистом переменному капиталу. Если же прибавочная стоимость рассматривается в отношении ко всему капиталу, брошенному капиталистом в обращение, то она превращается в прибыль, и степень возрастания всего капитала выражается нормою прибыли $\left(\frac{p}{k}\right)$. Но эта норма прибыли и играет решающую роль в капиталистическом производстве, так как каждый капиталист желает реализовать и в действительности реализует прибыль, соответствующую всему его капиталу. Этот факт служит причиной существеннейших нарушений закона стоимости.

Капиталы, вложенные в отдельные сферы производства, составляются из постоянного и переменного капиталов в очень различных пропорциях; они, следовательно, очень различаются своим, как Маркс выражается, органическим строением. Предположим, что капиталы имеют следующее органическое строение (в процентном отношении): $75c$ и $25v$, $50c$ и

50 $v$, 25 $c$ и 75 $v$ и т. д. Допустим, что норма прибавочной стоимости равняется 50%, и что капитал изнашивается целиком в один год. В таком случае, стоимость продукта по окончании периода производства будет равняться: $112^1/_2$, или 125, или $137^1/_2$ и т. д., а норма прибыли должна была бы составлять $12^1/_2$%, 25%, $37^1/_2$% и т. д. Но так как в капиталистическом обществе существует тенденция к уравнению норм прибыли, то такое уравнение возможно только благодаря тому, что продукты продаются большею частью выше или ниже их стоимости, определяемой количеством труда. Стоимости должны превратиться в цены производства, которые состоят из издержек производства продукта, плюс средняя прибыль. Предположим, что капиталы различных органических строений равны друг другу. При таких условиях средняя норма прибыли будет 25%, а рыночная стоимость продуктов во всех трех случаях составит 125. В первом случае рыночная стоимость будет стоять на $12^1/_2$ выше „индивидуальной" стоимости, в третьем случае на $12^1/_2$ ниже „индивидуальной" стоимости, а во втором она будет с нею совпадать [1]).

---

[1]) Этот процесс уравнения нормы прибыли и превращения стоимостей товаров в цены производства подробно об'яснен Марксом в 8—10 главах III тома „Капитала". Пример, приведенный Либкнехтом, предполагает существование трех сфер производства, в каждую из которых вложен капитал в 100. В первой сфере состав капитала $75c + 25v$, во второй $50c + 50v$, в третьей $25c + 75v$ ($c$ обозначает постоянный капитал, $v$ — переменный). Общая сумма всех переменных капиталов равна $25 + 50 + 75 = 150$. При норме прибавочной стоимости в 50%, совокупная прибавочная стоимость, произведенная во всех трех сферах, равна 75. Отношение совокупной прибавочной стоимости (75) к совокупному общественному капиталу (300), т.-е. средняя норма прибыли, составляет 25%. Продукт каждой сферы производства продается по цене производства $100 + 25 = 125$. Трудовая же стоимость продуктов равна: продукта первой сферы—$112^1/_2$, второй — 125, третьей — $137^1/_2$. Таким образом, продукты первой сферы, отличающейся высоким органическим составом капитала, продаются выше их трудовой стоимости, продукты третьей сферы, с низким органическим составом капитала, продаются ниже их трудовой стоимости. Цены производства совпадают с трудовою стоимостью только для второй сферы, в которой органический состав капитала совпадает со средним органическим составом всего общественного капитала.

Под „рыночною стоимостью" Либкнехт понимает здесь цену производства, а под „индивидуальною стоимостью" трудовую стоимость продукта целой сферы производства. Такую терминологию нельзя признать удачною. Она отклоняется от терминологии Маркса, который трудовую сто-

Второе, очень значительное нарушение закона стоимости возникает вследствие различия в периодах обращения переменного капитала. Тот же самый переменный капитал—в зависимости от того, медленнее или быстрее возвращается он к капиталисту и как скоро он вновь может быть применен для оплаты рабочей силы,—очевидно, может всосать в данное время очень различное количество прибавочной стоимости. Отсюда возникает различие межеу нормою прибавочной стоимости и годичною нормою ее. Возьмем два переменных капитала по 100, при норме прибавочной стоимости в 50%. Капитал А в течение года обращается один раз и проходит поэтому сферу производства и обращения только однажды. Капитал В, напротив, обращается в течение года пять раз. Годичная норма прибавочной стоимости, т.-е. отношение общей суммы произведенной в течение одного года прибавочной стоимости к стоимости затраченного переменного капитала, вследствие этого у капитала А будет равняться 50%, а у капитала В, напротив, 25%. Если эти переменные капиталы А и В являются частями больших капиталов А и В, стоимостью каждый в 1000, то норма прибыли у капитала А будет равняться 5%, а у капитала В, напротив, 25%. Но так как равные капиталы имеют равные нормы прибыли, то в первом случае продукты должны продаваться выше, а в последнем—ниже их „индивидуальной" стоимости [1]).

---

имость продукта отдельной сферы производства называет как раз „рыночною стоимостью"; индивидуальная же стоимость продукта определяется, по Марксу, трудовыми затратами на производство данного продукта в определенном отдельном предприятии или в группе предприятий с одинаковою техникою („Капитал", т. III, ч. I, изд. 1907 г., стр. 154 и др.).

*Примечание редактора.*

[1]) Иллюстрируем рассуждения автора при помощи расчета. Пред нами два капитала А и В, каждый в 1000 р. Органический состав их одинаковый: 900 $c + 100\ v$. Переменный капитал А обращается один раз в год, а В пять раз в год. Это значит, что В в течение года пять раз выплачивает рабочим заработную плату в размере 100, а всего за год выплачивает им заработную плату в сумме 500. При норме прибавочной стоимости в 50%, капитал А доставляет прибавочную стоимость 50 или 5% на весь капитал, а капитал В—250 или 25%. Но так как оба капитала А и В равны, то совокупная прибавочная стоимость $50 + 250 = 300$ будет разделена между ними поровну, что даст среднюю норму прибыли $\frac{150}{1000} = 15\%$ Продукты обоих капиталов будут проданы по цене производства $1000 + 150 = 1150$. Значит, продукт А продается

Наконец, третье нарушение причиняется различием периодов обращения торгового капитала. Прибавочная стоимость и прибыль капиталиста, как Маркс старался показать в первом томе своего сочинения, не могут возникнуть из обращения, но возникают исключительно из акта производства. Но этому, повидимому, противоречит тот факт, что не только промышленный капитал, но и торговый капитал приносит прибыль в таком же размере, как и первый. Торговый капитал есть тот капитал, который служит для посредничества между производством и потреблением товаров; купец с помощью своего торгового капитала покупает готовые товары у промышленного капиталиста и продает их потребителям. Между куплей и продажей здесь, таким образом, нет акта производства и, следовательно, не может также возникнуть ни прибавочная стоимость, ни прибыль. Торговый капитал поэтому может получить прибыль, соответствующую прибыли промышленного капитала, только благодаря тому, что промышленный капиталист продает купцу свои товары постоянно ниже их трудовой стоимости. Здесь пока нет еще нарушения закона стоимости, ибо, как и ранее, товары покупаются промышленным капиталистом по их стоимости и по их же стоимости продаются купцом потребителям. Но время обращения прилагаемых в различных сферах торговых капиталов очень различно. Один обращается, может быть, дважды в год, другой четыре раза и т. д. Но так как во всех случаях капиталы приносят равные нормы прибыли, то это может произойти только благодаря тому, что там, где быстрота обращения торгового капитала ниже средней, товары отчуждаются выше их трудовой стоимости, а там, где быстрота обращения выше средней, товары отчуждаются ниже

---

выше его трудовой стоимости, продукт капитала В — ниже его трудовой стоимости.

Напоминаем, что и в данном случае, как и выше (см. наше предыдущее примечание), капиталы А и В представляют собою не индивидуальные капиталы внутри одной сферы производства, а собирательные капиталы различных сфер с неодинаковою быстротою оборотов переменного капитала. Ведь Маркса интересует как раз „различная продолжительность периодов оборота капитала в различных сферах производства“ („Капитал“, т. III, ч. I, стр. 126). Поэтому и в данном случае термин „индивидуальная стоимость“ в применении к продукту не индивидуального, а собирательного капитала не является подходящим.

*Примечание редактора.*

их трудовой стоимости; следовательно, только там, где быстрота обращения случайно совпадает со средней быстротой обращения всего торгового капитала, трудовая стоимость и рыночная стоимость товара взаимно покрываются.

Если мы еще раз кратко формулируем наши последние выводы, то *даже в отношении тех товаров, которые не подлежат никакой монополии*, закон стоимости нарушается в своем действии трояким образом: во-первых, благодаря различию органического строения капиталов; во-вторых, благодаря различию времени обращения переменного капитала, и, в-третьих, благодаря различию времени обращения торгового капитала. Правда, нарушающее влияние, оказываемое на закон стоимости двумя последними обстоятельствами, упоминается в „*Капитале*“ только мимоходом и мало подвергается исследованию. Но, если даже Маркс не подчеркивает этого, то все же остается факт, что, благодаря этим упоминаемым им моментам закон стоимости также значительно видоизменяется.

Но здесь сейчас же возникает вопрос: что после этого остается от марксовского закона трудовой стоимости, как он развит в первом томе „*Капитала*“? Во многих местах Маркс высказывал положение, что товары обмениваются в точном соответствии с реализованным в них количеством труда. Здесь же мы видим, напротив, что рыночная стоимость товаров регулярно *не* совпадает с их трудовой стоимостью и что возможность их совпадения представляет собою *случайность*, никогда, быть может, не наступающую в действительности.

Какое же значение приобретает теперь теория трудовой стоимости? Этим вопросом мы займемся во второй части нашего сочинения.

---

ЧАСТЬ II

# КРИТИКА ТЕОРИЙ

Вопросы, которыми, как мы видели, главным образом занималась английская экономия,—таковы:

1. Откуда происходит меновая стоимость товаров?

2. Какие моменты определяют меновое отношение различных товаров, следовательно, величину их стоимости?

Первый вопрос есть вопрос о причине меновой стоимости: почему вещь имеет меновую стоимость? Первый автор, остановившийся на этом вопросе, Rice Vaughan, отвечает, что придавамое вещи ценностное значение, которого он еще не отличает от ее полезности, является также причиной того, что вещь обладает меновой стоимостью. Этот взгляд по существу тождествен с развитыми значительно позднее учениями Бейли, Мальтуса, Аткинсона и Маклеода. Все они согласны в том, что единственный источник и причину меновой стоимости товара следует искать в суб'ективном моменте,—в том, что эти товары, оцениваются людьми и соответственно этому вызывают спрос с их стороны.

Это мнение покоится на смешении понятий „причина" и „условие". Если бы оценка или спрос были причиной меновой стоимости вещей, то все вещи должны были бы обладать меновой стоимостью в том размере, как они оцениваются или требуются. Но это противоречит очевидным фактам. Золото, согласно этому мнению, обладает во столько-то раз более высокою меновой стоимостью, чем железо, по той причине, что оно во столько же раз ценится выше, чем железо, и является предметом более сильных желаний. Но если бы теперь издержки производства золота понизились до издержек производства железа, и производство золота значительно возросло, то—ceteris paribus—меновая стоимость золота понизилась бы до

меновой стоимости железа, каково бы ни было ценностное значение, приписываемое золоту; это и служит доказательством того, что в пределах известных границ меновая стоимость независима от оценки, придаваемой предмету.

Но совершенно верно, что оценка вещи и потребность в ней являются предварительным условием, без которого никакая вещь не может стать товаром, никакая вещь не может приобрести меновой стоимости. Это положение имеет также известное значение и для истории. Оно означает, что меновая стоимость невозможна, и понятие „меновая стоимость" теряет всякий смысл в обществе с замкнутым домашним хозяйством, где нет еще никакого общественного разделения труда. Только тогда, когда общество разлагается на некоторое число более или менее самостоятельных, связанных разделением труда и взаимно зависимых друг от друга отдельных хозяйств, и в той мере, насколько это происходит, блага становятся товарами и приобретают меновую стоимость. Меновая стоимость таким образом, характеризуется, как социальное явление, как нечто, что „придается" благам, а не „необходимо" присуще им (Торренс).

Но если потребительная стоимость или оценка в виде общего правила и служит не причиной, а только предварительным условием меновой стоимости, то имеются, однако, случаи, когда она является единственной причиной меновой стоимости. Это случаи монополии. Рикардо усматривал в этих случаях причину меновой стоимости предметов в их редкости. Но Бейли и de Quincey, напротив, правильно замечали, что редкость выражает только отрицательное условие, делающее возможной меновую стоимость; что действительною причиною меновой стоимости монопольных товаров является степень важности требуемого об'екта для покупателей, в связи со способностью последних платить определенную цену. То же самое в сущности означает и взгляд Мальтуса, Джона Стюарта Милля и Маклеода, по которому в таких случаях меновую стоимость определяют исключительно предложение и спрос.

Однако, для преобладающего большинства случаев бо́льшая часть авторов в качестве причины меновой стоимости товаров рассматривают труд, затраченный на их производство. Мы не будем рассматривать здесь этого вопроса более подробно, а перейдем ко второму

вопросу, который фактически заключает в себе первый вопрос, хотя английскими экономистами оба вопроса часто рассматривались совершенно отдельно.

Три взгляда в английской литературе, сознательно или бессознательно, резко противостоят друг другу:

1. Меновая стоимость товаров зависит от отношения между предложением и спросом (Vaughan, Локк, Мальтус, Лодердаль, Аткинсон, Маклеод).

2. Меновая стоимость товаров зависит от издержек их производства (Стюарт, Смит, Торренс, Бейли).

3. Меновая стоимость товаров зависит от затраченного на их производство количества труда (Петти, Стюарт, Смит, Рикардо, Джемс Милль, Мак Куллох, de Quincey, социалисты, Маркс).

## ГЛАВА I.

## Теория спроса и предложения.

Эта теория всего лучше обоснована Мальтусом. Изменение меновой стоимости товара, по его мнению, возможно только тогда, когда изменяется отношение между предложением и спросом. Изменения издержек производства влияют на меновую стоимость товаров лишь постольку, поскольку они изменяют и отношение между предложением и спросом. Таким образом, например, если издержки производства возрастают, то цена товара возрастает не потому, что увеличились издержки производства, но только потому, что возросла интенсивность спроса и тем оказала влияние на отношение между спросом и предложением.

Вполне верно, что повышение издержек производства только тогда может привести к повышению цены товара, когда возрастает интенсивность спроса, т.-е., когда покупатели согласны платить за прежнее количество товара более высокую цену. Но из этого все же отнюдь не следует, что интенсивность спроса является причиной повышения стоимости товара. В действительности она является только conditio sine qua non (необходимым условием) возрастания меновой стоимости. Исходный же пункт, причина возрастания стоимости, заключается всегда в издержках производства. Дальнейших доказательств это не требует. Утверждение, что отношение предложения и спроса регулирует меновую стоимость, не может быть верным еще и потому, что это отношение при самых различных ценах одного и того же рода товара может быть отношением равенства (Джон Стюарт Милль). Уже этого достаточно для того, чтобы опро-

вергнуть всю аргументацию Мальтуса. Этим, конечно, мы нисколько не отрицаем того, что может существовать несоответствие между предложением и спросом, и что это несоответствие очень существенно влияет на колебание цен. Это скорее лишь доказывает, что несоответствие между предложением и спросом может существовать только короткое время, и подтверждает, что движение цен служит средством для немедленного устранения этого несоответствия.

Благодаря такому представлению об отношении предложения и спроса, как о постоянном (в виде тенденции) их равенстве, Джон Стюарт Милль сделал большой шаг вперед сравнительно со своими предшественниками. Даже в настоящее время часто еще господствует мнение, что цена товара стоит несколько выше издержек его производства по той причине, что предложение и спрос не находятся в состоянии равновесия и предложение отстает от спроса. Сказать: предложение отстало от спроса,—было бы правильно. Но как только это кратковременное несоответствие между предложением и спросом вызвало повышение цены, равновесие между предложением и спросом вновь восстанавливается. Это равновесие затем продолжает существовать до тех пор, пока либо спрос не уменьшится, либо ненормально высокая прибыль не привлечет к производству данного товара нового капитала, и равновесие таким образом будет снова нарушено [1]).

Единственный вопрос, который еще остается открытым, это следующий: в какой степени кратковременно существующее несоответствие между предложением и спросом влияет на цену? Очевидно, в той же точно

---

[1]) Под „равновесием" автор понимает здесь временное равновесие, устанавливающееся между предложением, сохраняющим свои обычные размеры, и неожиданно возросшим спросом. Равновесие между ними, устанавливающееся, благодаря повышению цены выше стоимости, не может быть длительным, так как повышение цены побуждает капиталистов расширять производство сверх обычного размера. Таким образом, как указывает Либкнехт, временно установившееся равновесие будет снова нарушено, а производство перестанет расширяться только тогда, когда цена опять упадет до уровня стоимости (точнее: цены производства), определяемой техническими условиями производства. Только при таком уровне цен возможно длительное, постоянное равновесие между разными сферами производства, а тем самым и между предложением и спросом в данной сфере производства. *Примечание редактора.*

степени, в какой существует несоответствие. Этому, однако, повидимому, противоречит то наблюдение,— давно уже сделанное английскими экономистами, в частности, Джемсом Стюартом,—что предметы первой необходимости даже при значительном уменьшении обычного их количества возрастают в цене в значительно большей мере, чем предметы роскоши. Это кажущееся противоречие исчезает, если несоответствие, в определенный момент существующее между предложением и спросом, рассматривать не как простое отношение к о л и ч е с т в. Скорее здесь играет решающую роль отношение суммы стоимости, которую покупатели в крайнем случае согласны уплатить за данный товар, к сумме стоимости товара, фактически находящегося и действительно предлагаемого в данный момент на рынке. Если иметь в виду это отношение, то об'яснение упомянутого явления не представляет более ни малейшей трудности, так как покупатели, естественно, за предметы первой необходимости гораздо охотнее готовы заплатить более высокую сумму денег, лишь бы получить потребное их количество, чем за предметы роскоши.

Как бы то ни было, но несомненно, что предложение и спрос недостаточны для решения проблемы стоимости. И л и принимают, что при продаже товаров выше или ниже их средней цены предложение и спрос постоянно находятся в несоответствии друг с другом. Тогда отношение предложения и спроса, правда, об'ясняет отклонения данной меновой стоимости от средней меновой стоимости, к которой цена всегда тяготеет; но не об'ясняет, чем определяется эта стоимость, являющаяся центром тяготения, так как, по предположению, в этом случае предложение и спрос взаимно покрываются. И л и, напротив, утверждают, что между предложением и спросом постоянно существует, в виде тенденции, равенство. Тогда отношение предложения и спроса не об'ясняет ни отклонений рыночной цены от средней цены, ни причин, от которых зависит эта последняя. Для об'яснения этих явлений, следовательно, во всяком случае, необходимо принимать во внимание другие факторы, и этой цели, прежде всего, служит теория издержек производства.

---

## ГЛАВА II.

## Теория издержек производства.

Здесь опять приходится различать два различных понимания:

А. Издержки производства состоят из общей суммы затраченного на производство капитала. Главный представитель этого понимания Торренс [1]).

В. Издержки производства состоят из вложенного в производство капитала, плюс средняя прибыль. Главный представитель этого понимания Сеньор [2]).

Прежде всего, если мы даже оставим совершенно в стороне вопрос о прибыли, немедленно появляется следующее решительное возражение. Вопрос, который нам необходимо решить, таков: что определяет меновую стоимость товара? Ответ теории издержек производства гласит: меновая стоимость тех товаров, которые пошли на производство данного товара. Стоит лишь таким образом сопоставить вопрос и ответ, чтобы тотчас же увидеть, что этот ответ вообще не является ответом. Мы отсылаем от меновой стоимости одного товара к меновой стоимости другого товара, и после этого, естественно, должны вновь ставить вопрос о факторах, определяющих меновую стоимость. Бессмысленность этого метода резко осудил уже Джемс Милль, и можно лишь согласиться с ним, когда он говорит, что это значит не решать задачу, а делать явно и совершенно бесплодную попытку решить ее. Об'яснить меновую стоимость одного товара меновой стоимостью другого товара можно

[1]) Ср. выше, стр. 98.
[2]) Ср. выше, стр. 111.

так же мало, как об'яснить вес тела разложением этого веса на вес его отдельных частей. В обоих случаях мы определяем данное явление при помощи того, что само подлежит определению. Этот метод, следовательно, ни на шаг не приближает нас к решению проблемы.

Но, если бы даже мы и признали этот метод определения допустимым, тем не менее оба указанных понимания содержат неразрешимые трудности. В первом понимании делается различие между естественной ценой товара, которая зависит от затраченного на его производство количества капитала, и рыночной ценой товара, которая превышает на сумму прибыли его естественную цену. Но откуда происходит прибыль? Чем определяется ее высота? Мы узнаем только, — что бесспорно для всякого, — что прибыль есть некоторый излишек, нечто новое, возникающее из производства, но остаемся в полном неведении насчет того, каким образом это происходит. Поэтому, насколько прав Торренс по сравнению с Мальтусом и др., когда он отрицает, что прибыль на капитал следует включать в издержки производства, настолько же мало он может дать удовлетворительное об'яснение происхождения и высоты прибыли. К этому присоединяется еще следующее обстоятельство. Торренс в своей критике Рикардо перечислял все приведенные самим Рикардо отклонения от закона стоимости и на этом основании отверг закон трудовой стоимости, как недействительный. Но очень легко видеть, что все моменты, нарушающие действие рикардовского закона трудовой стоимости, в той же самой мере относятся также и к теории Торренса, и именно потому, что все факторы, нарушающие, по учению Рикардо, закон трудовой стоимости, в последнем счете могут быть сведены к различной быстроте обращения капиталов. Правда, Рикардо отмечает также влияние, оказываемое на стоимость различием состава капиталов (деление их на основной и оборотный) и различною быстротою, с которой капитал возвращается к капиталисту; однако, отклонение меновой стоимости товара от его трудовой стоимости всегда наступает лишь благодаря тому, что равновеликие капиталы больше или меньше времени задерживаются в сфере производства и обращения, что они, следовательно, обращаются быстрее или медленнее. Но этим обстоятельством в одинаковой мере нарушается также тео-

рия издержек производства Торренса, как и теория трудовой стоимости Рикардо. Теория издержек производства в этом понимании,—а оно должно быть признано наиболее правильным,—не может, следовательно, претендовать на то, что она, в противоположность учению Рикардо, вносит в об'яснение явлений экономической жизни большую однородность и единообразие, так как она столь же мало господствует непосредственно над меновыми отношениями товаров, как и теория Рикардо.

Второе понимание теории издержек производства (Мальтус, Сеньор) всего лучше можно обозначить, как „горе-теорию". Так как экономисты не умели об'яснить прибыль, и ее возникновение оставалось загадкою, то надеялись решить эту загадку, — или, лучше сказать, прикрыть ее, — тем, что причисляли прибыль к издержкам производства.

Такое понимание обосновывается утверждением, что капиталист заслуживает вознаграждения за воздержание (abstinence), — т.-е. за то, что он на время процесса производства и обращения своего капитала должен воздерживаться от употребления его для своих личных потребностей и предоставляет рабочим потреблять этот капитал для их собственных нужд. Но, заслуживает ли капиталист за это воздержание вознаграждения или нет, возникновение прибыли этим никоим образом не об'ясняется. Здесь также, — и это необходимо особенно отметить, — имеется смешение понятий „причина" и „условие". Воздержание капиталиста может служить в современном обществе необходимым условием производства, предпосылкой, отсутствие которой сделало бы невозможным всякое производство, но отрицательное поведение какого-либо человека никогда нельзя считать причиною стоимости. С тем же самым правом можно было бы, например, сказать, что причиной электрического напряжения атмосферы является то, что это напряжение еще не разрядилось в виде грозы.

Но согласимся, что это оправдание прибыли на капитал служит также ее об'яснением. Тогда, очевидно, прибыль на капитал должна зависеть от степени соответствующего воздержания капиталиста и быть тем более, чем более это воздержание. Но понятие воздержания содержит вполне суб'ективный момент. Капиталист, владеющий 100.000 марок и обращающий из них 95.000 марок в капитал, несомненно

проявляет большее воздержание, чем капиталист, который владеет 110.000 марок, но обращает в капитал равным образом только 95.000 марок. Поэтому степень их воздержания очень различна, но, несмотря на это, прибыль их одинакова. Кроме того, размер получаемой капиталистами прибыли отнюдь не определяется одним только количеством затраченного капитала, и поэтому прибыль не может быть об'ясняема степенью воздержания даже в том случае, если бы это воздержание и измерялось одним только количеством капитала [1]). Огромное значение имеет в истории хозяйства тот факт, что в ходе исторического развития норма прибыли постоянно падала и что она имеет тенденцию к дальнейшему падению. Таким образом, в настоящее время капиталист должен проявлять значительно бо́льшую степень воздержания и затрачивать для получения той же суммы прибыли значительно бо́льшее количество капитала, чем капиталист 150 или 200 лет тому назад. Об'яснить это явление теория воздержания так же бессильна, как и всякая другая теория, формулированная аналогичным образом.

Мы пришли таким образом к тому выводу, что и теория издержек производства, в каком бы понимании ее ни взять и с какой бы стороны ни рассматривать, для об'яснения экономических явлений оказывается совершенно неудовлетворительной.

---

[1]) Как видно из следующей фразы, утверждение Либкнехта, что размер прибыли определяется не одним только количеством капитала, имеет в виду сравнение различных исторических периодов, отличающихся различною среднею нормою прибыли. *Примечание редактора.*

## ГЛАВА III.

## Теория трудовой стоимости.

В сочинениях предшественников Рикардо теория стоимости, вообще, и теория трудовой стоимости, в частности, изложены лишь в виде отдельных случайных замечаний. Поэтому неудивительно, что учения этих авторов не только очень неполны и часто сбивчивы и трудны для понимания, но и страдают многочисленными внутренними и внешними противоречиями. Петти, признавая количество труда единственным определяющим меновую стоимость моментом, затем отыскивает мерило стоимости, составленное из труда и земли, и далее впадает в противоречие с общеизвестным фактом, что в равное время обученный труд создает более высокую меновую стоимость, чем необученный [1]). Джемс Стюарт в одном месте об'являл единственной причиной и мерилом меновой стоимости товаров необходимое для производства рабочее время, в другом месте, напротив, он говорит, что рабочее время при производстве стоимости образует равнозначащий фактор на ряду с заработной платой и стоимостью переработанных сырых материалов [2]). Адам Смит, наконец, доказывает действительность теории трудовой стоимости только для времени, предшествовавшего капиталистическому способу производства, но отрицает действительность ее при капитализме на том основании, что при этом способе производства должен быть создан еще излишек сверх

---

[1]) Ср. стр. 42 и след.
[2]) Ср. стр. 53—54 и след.

стоимости труда, для доставления землевладельцам и капиталистам ренты и прибыли[1]).

Попытавшись вскрыть и устранить грубейшие противоречия своих предшественников, Рикардо впервые придал теории трудовой стоимости определенную и ясную формулировку. Но, несмотря на это, и его теория во многих пунктах недостаточна и полна противоречий. В последующем мы кратко формулируем главные недостатки учения Рикардо, насколько они позднее были вскрыты и устранены Марксом.

1. Труд — причина и мерило стоимости, и сам, однако, обладает стоимостью. Следовательно, здесь теория трудовой стоимости не выходит за пределы теории издержек производства и, подобно последней, делает безнадежную попытку — определить подлежащее определению им же самим. В этом необходимо также искать истинную причину того, почему Смит отрицал для современного народного хозяйства действительность закона трудовой стоимости. Ранее, когда труд не обладал еще никакой меновой стоимостью, когда не было еще никаких наемных рабочих, товары обменивались сообразно содержащемуся в них количеству труда. Но, коль скоро труд становится товаром и приобретает меновую стоимость, он, очевидно, не может быть больше единственным основанием, определяющим меновую стоимость товаров.

2. Стоимость всех средств производства, а также и труда, в последнем счете, сводится к затраченному на их производство рабочему времени. Каждый товар может перенести на продукт лишь столько стоимости, сколько он сам ее имеет. Однако, продукт имеет более высокую стоимость, чем израсходованные на его производство товары и труд. Как возникает этот прирост стоимости? Другими словами: как возникает прибыль?

На деле ни Рикардо, ни один из его последователей даже не попытались об'яснить прибыль на основании закона трудовой стоимости. Поэтому прибыль на капитал является у них, как какое-то „внутреннее“ свойство капитала, не требующее никакого дальнейшего об'яснения и исследования. Это проявляется, например, очень ясно во взглядах Рикардо на отношение между заработной платою и прибылью, т.-е. на норму прибыли.

---

[1]) Ср. стр. 58—59 и след.

Если стоимость труда понижается, норма прибыли—повышается; если стоимость труда повышается, понижается норма прибыли,—вот учение, которое постоянно вновь повторяется Рикардо. Оно покоится на ошибочном предположении, что при неизменной стоимости труда норма прибыли также должна оставаться постоянною, что стоимость труда и норма прибыли находятся в необходимой внутренней связи, и что одна величина не может поэтому изменяться без изменения другой. Но, если бы даже этот закон был верен, он все-таки не содержит никаких данных для об'яснения происхождения прибыли вообще, но предполагает прибыль, как нечто данное, а отнюдь не как подлежащее выведению.

3. Изготовление различных родов товара требует очень различных видов труда: труда пахаря, прядильщика, ткача, кузнеца, столяра и т.д. Этими различными видами труда производятся определенные отличные друг от друга товары, которые, однако, будучи взяты в надлежащих количествах, в качестве меновых стоимостей, р а в н ы между собой. Как может нечто, различное по своему содержанию, быть взято в качестве единого, общего мерила стоимости?

4. По Рикардо, н е о б х о д и м о е для производства или получения вещи рабочее время определяет ее стоимость. Но это рабочее время для благ одного и того же рода и качества часто бывает очень различно. Одна золотая жила найдена после долгих поисков, другая может быть найдена случайно, без особенного труда (Маклеод), и тем не менее, при прочих равных условиях, их меновая стоимость бывает одинакова. То же самое относится ко всем другим об'ектам обмена, которые существуют в виде предметов природы и отыскивание которых требует затраты труда, каковы, например, драгоценные камни, жемчуг, страусовые перья, меха зверей и т. д.

Далее, совершенно одинаковые товары, кроме того, часто, изготовляются очень различными количествами труда, не имея, однако, различной меновой стоимости. Ремесло и домашняя промышленность, напр., изготовляют многие товары с большей затратой труда, чем требуется на фабрике. Несмотря на это, их продукты не имеют более высокой стоимости, чем фабричные товары.

Наконец, товары могут,—коль скоро изменяются технические условия производства,—очень сильно из-

мениться в стоимости без того, чтобы количество овеществленного в них труда увеличилось или уменьшилось [1]).

5. Рикардо никогда с достаточной строгостью не проводил различия между абсолютной и относительной стоимостью. Хотя он обещает рассматривать стоимость только как нечто относительное, однако, во многих местах она имеет у него, как показал Бейли, абсолютный характер. Эта неясность Рикардо имела следствием то, что он мог ссылаться на относительный характер стоимости даже в таких местах, где дело касалось,—как, например, в исследовании влияния различных качеств труда на стоимость товаров,—именно ее абсолютного характера.

6. По мнению Рикардо, в процесс образования стоимости товаров входят только издержки производства и транспорта, при чем последние также можно рассматривать, как издержки производства в широком смысле. Таким образом всякая стоимость имеет свое происхождение в производстве, обращение же есть лишь необходимый момент реализации созданной стоимости. Но товарно-торговому капиталу, который является посредником этого обращения, достается такая же норма прибыли, как и промышленному капиталу. Как же может, однако, прибыль, прибавочная стоимость, возникать в обращении, если в нем вообще не образуется никакой новой стоимости? Так как теория Рикардо не была в состоянии решить этого вопроса, то понятно, почему Рикардо и его ученики во всех их рассуждениях оставляли совершенно в стороне товарно-торговый капитал и ограничивали свои исследования промышленным капиталом.

Все перечисленные здесь недостатки и противоречия были восполнены и устранены Марксом. Вопросы, указанные под цифрами 1 и 2, были решены им таким образом, что на место товара-труд он поставил товар-рабочая сила, на место функции, выполняе-

---

[1]) Автор имеет здесь в виду те случае, когда, с введением технических усовершенствований и удешевлением производства, падает также цена и стоимость тех товаров, которые были произведены еще при прежних технических условиях. Иначе говоря, стоимость товара определяется не тем трудом, который фактически был затрачен на данный экземпляр товара, а тем трудом, который в среднем необходим для его производства.

*Примечание редактора.*

мой определенною силою, эту последнюю. Это улучшение, кажущееся столь незначительным, имело, тем не менее, во всех отношениях величайшую теоретическую важность. Благодаря ему, теория трудовой стоимости впервые была основательно отделена от теории издержек производства и получила своеобразный характер. Сам труд не имеет никакой стоимости, а только рабочая сила. В капиталистическом обществе наемный рабочий продает свою рабочую силу капиталисту за некоторый эквивалент, за что капиталист приобретает право распоряжаться функцией этой рабочей силы, трудом, в течение некоторого времени, в известных пределах, независимо от меновой стоимости рабочей силы. Логическая бессмыслица теории издержек производства, которую — по крайней мере, формально — не умела устранить и рикардовская теория трудовой стоимости и которая заключалась в том, что момент, определяющий стоимость, сам обладает стоимостью,—эта бессмыслица теперь была окончательно отброшена. Труд, который не обладает никакой стоимостью и по своей природе не может иметь никакой стоимости, образует основу процесса образования стоимости, вполне удовлетворяющую требованиям теоретического мышления. Порочный круг определения стоимости стоимостью отпадает.

Ничто также не препятствует теперь более об'яснению прибыли. Труд создает стоимость, но капиталистом покупается рабочая сила, следовательно, стоимость рабочей силы и стоимость, создаваемая рабочим в производстве, представляют собою две величины совершенно различные. Подлежавшая решению проблема: все товары покупаются и продаются по их стоимости, и, тем не менее, возникает прибавочная стоимость,—эта проблема решена. Прибавочная стоимость возникает не благодаря покупке или продаже товаров ниже или выше их стоимости, не благодаря обману одного капиталиста другим, не благодаря какой-то произвольной надбавке к стоимости продаваемых товаров, но на основании закона, что все товары обмениваются сообразно заключающимся в них количествам труда.

Недостаток, разобранный под цифрою 3, исправлен Марксом благодаря тому, что он признал двойственный характер труда и строго различал его характер, как труда, образующего потребительную стоимость, и как труда, образующего стоимость меновую. Анг-

лийская экономия, конечно, также проводила бессознательно это различие, но она никогда не формулировала его и не выяснила теоретически. Если два совершенно различных рода труда, напр., труд прядильщика и труд столяра, могут, тем не менее, производить равную меновую стоимость, то они способны на это не постольку, поскольку они различны, но поскольку они равны друг другу. Их общее есть то, что они — человеческий труд вообще, абстрактный человеческий труд, труд в физиологическом смысле. Это общее, имеющееся во всех видах труда, и есть, следовательно, то единственное, что только и принимается во внимание при образовании меновой стоимости.

Возражения, изложенные под цифрой 4-й, были устранены Марксом тем, что он признал в качестве образующего стоимость только среднее и общественно-необходимое рабочее время. Как бы ни было различно рабочее время, затрачиваемое на поиски драгоценных камней и жемчуга, их стоимость определяется исключительно средним, затраченным на каждый экземпляр рабочим временем. Как бы ни было, далее, различно овеществленное в одном и том же товаре количество труда, в зависимости от того, произведен ли он с помощью технически отсталых методов производства, как в ремесле или домашней промышленности, или более прогрессивных, как на фабриках,—действительная меновая стоимость всех продуктов зависит от рабочего времени, необходимого при технически более совершенных методах производства, от „общественно-необходимого“ рабочего времени [1]).

[1]) Нельзя согласиться с Либкнехтом, что Маркс, под „общественно-необходимым“ временем понимает всегда „рабочее время, необходимое при технически более совершенных методах производства“. Если в данной сфере производства предприятия с более усовершенствованной техникою изготовляют незначительную часть общего производства данной сферы и неспособны быстро расширить свое производство и вытеснить предприятия со среднею техникою, то стоимость продуктов будет определяться величиною трудовых затрат в последних предприятиях. Таким образом, „общественно-необходимым“ в данном случае является труд, затрачиваемый в предприятиях со среднею техникою. Вообще величина общественно-необходимого труда зависит от того, в каких технических условиях производится преобладающая масса продуктов данной сферы производства. Поэтому в одних случаях общественно-необходимым является труд высшей производительности, но в других случаях таковым может являться, вопреки мнению Либкнехта, труд средней или даже низшей производительности (Ср. „Капитал“, т. III, ч. I, стр. 158 и др.).

*Примечание редактора.*

В отличие от неясности Рикардо в различении относительной и абсолютной стоимости, Маркс в своем исследовании совершенно отделил стоимость от меновой стоимости. Этот прогресс имеет также немаловажное значение. Во-первых, он привел Маркса к более точному исследованию форм стоимости, которые более ранними английскими экономистами оставлялись совершенно без внимания, и, кроме того, он дал Марксу возможность впервые генетически развить природу денег. А, во-вторых, благодаря строгому разделению стоимости и меновой стоимости, впервые стало возможно рассматривать абсолютное количество труда, затраченное на производство какого-либо товара, как момент, образующий его стоимость. Рикардовская теория в сущности говорила лишь, что товары обмениваются пропорционально содержащимся в них количествам труда. Марксово учение, напротив, состоит в том, что товары суть стоимости соответственно заключающимся в них количествам труда. Указанное обстоятельство содействовало также тому, что английская экономия не выработала никакой теории прибавочной стоимости. Она почти всегда рассматривала стоимость товаров только в отношении их друг к другу и, не будучи способна отвлечься от этого внешнего отношения, оставила неисследованным более точно самый процесс образования стоимости.

Если школа Рикардо не могла даже ответить на вопрос о происхождении прибыли вообще, то, понятно, еще гораздо менее могла она дать ответ на вопрос о происхождении прибыли товарно-торгового капитала. Здесь мы имеем в виду только специфические функции товарно-торгового капитала, как такового; следовательно, оставляются в стороне все побочные функции, на практике часто связанные с этим капиталом, как транспорт, хранение и распределение товаров. Эти функции Маркс рассматривает, как продолжающиеся во время обращения процессы производства, которые придают товарам стоимость в меру необходимого для них труда. Собственно товарно-торговый капитал есть, напротив, тот капитал, который авансируется на покупку у промышленных капиталистов произведенных товаров, чтобы продать их затем с прибылью потребителям. Как ни необходима эта деятельность товарно-торгового капитала, как ни ускоряет она косвенно процесс возрастания промышленного капитала, она не может придать товарам ни-

какой стоимости, а может лишь реализовать уже существующую стоимость. Но, согласно высшему закону капиталистического способа производства, товарно-торговый капитал требует соответствующую его величине часть прибавочной стоимости. Он получает ее описанным уже образом. Созданная в производстве прибавочная стоимость делится, как прибыль, между промышленными и торговыми капиталистами с таким результатом, что средняя норма прибыли,— при прочих равных условиях,—бывает тем ниже, чем бóльшую часть всего общественного капитала составляет капитал товарно-торговый, и тем выше, чем бóльшую часть всего общественного капитала образует промышленный капитал. Высота средней нормы прибыли, таким образом, существенно обусловливается составом общественного капитала, взятого в целом, из промышленного (т.-е. производительного) и товарно-торгового капитала (т.-е. капитала в обращении).

В предыдущем мы дали обзор главных пунктов, в которых Маркс изменил и развил теорию Рикардо. Можно стоять на какой-угодно точке зрения, но необходимо признать, что учение Маркса есть необходимый вывод из выработанной классическою экономией теории трудовой стоимости, и что оно формулировано во всех отношениях полнее и точнее, чем теория Рикардо и его школы. А так как критика какой-либо теории всегда должна считаться с более совершенной ее формулировкой, то и критика теории трудовой стоимости может быть только критикою марксова учения о стоимости. Только о нем в дальнейшем и будет поэтому итти речь.

Если критика хочет быть плодотворной, она, естественно, должна быть направлена на то, чему действительно учил Маркс. Она не должна приписывать ему таких вещей, которых он никогда не утверждал, чтобы таким образом легко его опровергнуть. Прежде всего необходимо уяснить себе, что Маркс своим учением о стоимости и о прибавочной стоимости пытался дать научное об'яснение важнейших экономических явлений капиталистического способа производства, а отнюдь не старался доказать несправедливость капиталистического общественного строя и вывести отсюда необходимость социалистического общества. Это недоразумение прежде составляло основание большинства опровержений, направлявшихся против доктрины Мар-

кса. Характернейшим литературным продуктом этого недоразумения является сочинение Антона Менгера. „Das Recht auf den vollen Arbeitsertag“ [1]) („Право на полный продукт труда“), в котором автор оспаривает всякую оригинальность Маркса, так как уже задолго до него другие, именно Томпсон, провозглашали право на полный продукт труда. В то же самое недоразумение впадает Книс, когда говорит: „Маркс хотел доказать, что вся организация современного производства материальных благ направлена и приспособлена к тому, чтобы „эксплоатировать“ рабочих физического труда, чтобы хищническим отнятием части стоимости продукта труда образовывать „капитал“ и применять его для все увеличивающейся дальнейшей эксплоатации“ [2]), и когда он в другом месте усматривает в теории стоимости ответ на важнейший вопрос о предстоящем развитии нашей экономической жизни [3]). Клейнвехтер также говорит, что весь „Капитал“ Маркса посвящен лишь исследованию вопроса, насколько современный экономический строй отвечает требованиям, согласно которым каждый по естественному праву должен быть собственником того, что произведено его трудом, и каждому рабочему должен принадлежать полный продукт его труда. В другом месте он думает, что „Маркс исходит из безусловно правильного взгляда, который он старается всесторонне обосновать в своем „Капитале“, что распределение благ в современном народном хозяйстве очень мало отвечает требованиям справедливости“ и т. д. [4]). Вся критика Гельда также покоится на этом недоразумении. По мнению Гельда, Маркс является противником Рикардо, вскрывшим несносные софизмы последнего и, в противоположность ему, выставившим в качестве верховного экономического принципа не возможно большее увеличение капитала, а справедливое распределение продуктов [5]).

Указанное недоразумение порождает стремление оправдать прибыль на капитал против предполагаемых

[1]) Zweite verbesserte Auflage, Stuttgart, 1891, особенно стр. 51—60 и стр. 100—114.

[2]) Karl Knies: „Die politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte“, Braunschweig, 1883, S. 340.

[3]) Ibid., S. 301 f.

[4]) Friedrich Kleinwächter: „Die Grundlagen und Ziele des sogenannten wissenschaftlichen Sozialismus“, Insbruck, 1885, SS. 29, 59.

[5]) Adolf Held: „Sozialismus, Sozialdemokratie und Sozialpolitik“, Leipzig, 1878, S. 55 ff.

нападок социализма, подобно тому, как английские экономисты делали это против английских социалистов. Здесь в первую очередь следует назвать Шеффле [1]) и Адольфа Вагнера [2]), из которых последний об'являет правомерность прибыли на капитал и согласен считать спорным только вопрос о ее высоте. К этому вопросу мы еще вернемся в другой связи.

Если все эти мнения в общем основаны на непонимании действительного научного содержания теории Маркса, то, тем не менее, им нельзя отказать в известной правомерности. Зомбарт, без сомнения, совершенно прав, признавая понятия „стоимость", „прибавочная стоимость", „эксплоатация" и т. д. чисто экономическими, неэтическими категориями [3]), но, с другой стороны, можно ли отрицать, что первый том „Капитала" полон самых уничтожающих суждений и сильнейших нападок на современный экономический строй, и что сам Маркс, вне всякого сомнения, понятиями „эксплоатация", „прибавочный труд", „неоплаченный труд" высказывал также и нравственное осуждение капиталистического способа производства? И так ли уж неправы „буржуазные" экономисты, приписывая теории стоимости также большое практическое значение, если подумать, что социалистическая агитация особенно охотно пользуется ею, чтобы демонстрировать рабочим несправедливость существующего положения и доказать им, что часть их заработка, обманным путем отнимаемая у них „эксплоататарами" - капиталистами, в качестве прибыли попадает в карман последних? Эти факты кажутся мне некоторым оправданием той—в остальном ошибочной—критики, которую немецкая экономическая наука многократно направляла против системы Маркса.

Критика какой-либо системы может быть двоякого рода: она может направляться против отдельных частей системы, или же она может иметь в виду систему, как целое, и отвлекаться от правильности или неправильности отдельных частей. Это не исклю-

---

[1]) Albert Schäffle: „Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft". 3 Auflage, II, S. 458; „Bau und Leben des sozialen Körpers", 2 Auflage, III, SS. 386, 422.

[2]) Adolph Wagner: „Grundlegung der politischen Oekonomie", 3. Aufl. Leipzig, 1892. Erster Teil, SS. 340 f, 40[4]. Zweiter Teil, S. 333 f.

[3]) Werner Sombart: „Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx", A.s. G.S. 1894, 4 Heft, S. 590.

чает того, что критика отдельной части может при известных обстоятельствах, именно—если эта часть составляет неотделимую составную часть системы, разрушить и всю систему. Это, несомненно, относится и к обоим пунктам марксова учения о стоимости, которые особенно часто являются предметом споров: к вопросу об отношении между сложным трудом и простым средним трудом и к роли, которую играет потребительная стоимость.

Что касается первого пункта, то Маркс рассматривает его трижды [1]): в первый раз более подробно, впоследствии значительно короче. Это об'ясняется тем, что в своем сочинении против Прудона Маркс подробнее останавливается также и на законе, который регулирует сведение сложного труда к простому труду и которым, по его мнению, является конкуренция, между тем, как в обоих своих других сочинениях он заранее исключает конкуренцию из исследования, откладывая ее анализ до другого раза. Однако, он, как известно, не возвращался более к развитию теории конкуренции, но для настоящего вопроса, это не имеет никакого значения, так как, по моему мнению, с рассматриваемым пунктом конкуренция не стоит ни в какой связи.

Всеми экономистами, в том числе и марксистами, признано, что марксова теория стоимости в вопросе об отношении сложного и простого труда недостаточно разработана. Маркс, как мы знаем, исходит из абстрактного человеческого труда и везде подчеркивает, что этот труд образует стоимость, как затрата человеческой рабочей силы в физиологическом смысле. Он описывает также физиологические процессы, результатом которых является труд, более подробно: они состоят в „затрате человеческого мозга, мускулов, нервов, рук (!?) и т. д.“ [2]). „С физиологической стороны они (качественно различные виды труда), во всяком случае, являются функциями человеческого организма, и каждая такая функция, каково бы ни было ее содержание и ее форма, является по существу своему тратою человеческого мозга, нервов,

---

[1]) „Das Elend der Philosophie“, Stuttgart, 1895, SS. 26—28.—„Zur Kritik der politische Oekonomie“, Stuttgart, 1897, S. 6.—„Das Kapital“, I, 3 Auflage, S. II и 178. Русские переводы: „Нищета философии“ 1905 г., стр. 21—22; „Критика политической экономии“, ПБ, 1922 г., стр. 38; „Капитал“, т. I, изд. 1923 г., стр. 11 и 169.

[2]) „Kapital“, B. I, S. 11. Русский перевод, стр. 10.

мускулов, органов чувств и т. д." [1]). Маркс делает, таким образом, труд в физиологическом смысле базисом образования стоимости, чтобы получить возможность сравнивать друг с другом различные виды труда: прядение, ковку, портняжество и т. д.,—совершенно различные виды труда, имеющие только то общее, что все они являются затратой человеческой рабочей силы в физиологическом смысле. Как ни верно это положение, но оно все же недостаточно, чтобы можно было приравнивать друг другу эти виды труда, так как один из них требует более употребления мускулов, другой больше употребления мозга и т. д.[2]) Сравнение на указанном физиологическом базисе, из которого исходит Маркс, предполагает, что при всяком человеческом труде мозг, мускулы, нервы и т. д. расходуются в одинаковой пропорции; между тем, эта предпосылка противоречит фактам: кузнец, напр., напрягает преимущественно мускулы, портной, напротив, главным образом мозг, зрительные нервы и т. д. Как можно при этих условиях вообще свести труд их на нечто общее?

Расходуется ли при человеческом труде преимущественно мозг или мускулы, или нервы, или, точнее выражаясь, совершается ли обмен веществ человеческого организма преимущественно в мозгу, в мускулах или в нервах, во всяком случае, труд представляет собою превращенную форму энергии. Поэтому, если мы хотим найти для всех видов труда, как бы ни были они различны по своему содержанию, общее мерило, то им может быть только энергия, которая благодаря обмену веществ накопляется в человеческом организме прежде всего в виде потенциальной энергии и только благодаря труду становится активной. „Процесс труда состоит в превращении потенциальной энергии потребляемой пищи и вдыхаемого кислорода в механическую работу" [3]).

Но разные виды труда различаются не только по своему содержанию, они являются также видами труда

---

[1]) Ibid., S. 40. Русский перевод, стр. 39.

[2]) Cp. Georg Adler: „Die Grundlagen der Karl Marx'schen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft", Tübingen, 1887, S. 81 ff.

[3]) Leo von Buch: „Ueber die Elemente der politischen Oekonomie". Erster Teil: „Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren" Leipzig, 1896. S. 162. (Есть на русском языке: Л. Бух—„Интенсивность труда, стоимость, ценность и цена товаров", 1896 г.).

различного качества. Маркс различает их в этом отношении, как труд простой и сложный. Их отношение он представляет так: „Сложный труд есть только возведенный в степень или, скорее, помноженный простой труд, так что меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого. Опыт показывает, что такое сведение сложного труда к простому совершается постоянно. Товар может быть продуктом самого сложного труда, но его стоимость делает его равным продукту простого труда, и, следовательно, сама представляет лишь определенное количество простого труда“ [1]).

Здесь Маркс довольствуется тем фактом, что в хозяйственном обмене сложный труд измеряется простым и тем сводится к последнему. В другом месте он, однако, пытается привести нам также и основание, почему сложный труд в равное время реализуется в большей стоимости, чем труд простой: „Уже раньше было отмечено, что с точки зрения процесса увеличения стоимости совершенно безразлично, будет ли присвоенный капиталистом труд простой, средний общественный труд или более сложный труд, труд более высокого удельного веса. Труд, который имеет значение более высокого, более сложного труда по сравнению со средним общественным трудом, есть проявление такой рабочей силы, образование которой требует более высоких издержек, производство которой стоит большего рабочего времени и которая имеет поэтому более высокую стоимость, чем простая рабочая сила. Если стоимость этой силы выше, то и проявляется она зато в более высоком труде и осуществляется поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях“ [2]).

Не подлежит сомнению, что Маркс при рассмотрении этого вопроса уходит в сторону от того основного положения, на котором покоится его аргументация, и заслугой австрийской школы является то, что она неоднократно на это указывала [3]). Простым ука-

---

[1]) Ibid., S. 11. Русский перевод, стр. 11.

[2]) Ibid., S. 178. Русский перевод, стр. 169.

[3]) Ср. напр., Böhm-Bawerk: „Kapital und Kapitalzins“, Insbruck, 1887, Bd. I, S. 438 ff. — Его же: „Zum Abschluss des Marx'schen Systems Festgaben für Karl Kniess“. Berlin, 1896, SS. 165—170. Zuckerkandl: „Zur Theorie des Preises“, Leipzig, 1889, S. 291 ff. (Оба сочинения Бем-Баверка имеются на русском языке).

занием на тот бесспорный факт, что в обмене сложный труд сводится к труду простому, вопрос, очевидно, не решается. Ведь, этим не опровергается то, что, — как заметил уже Бейли в данном вопросе против Рикардо, — на стоимость влияет не только количество, но точно так же и качество труда. Если же исходить из двух совершенно независимых друг от друга принципов: одного об'ективного — количества труда, а другого суб'ективного, зависящего от оценки людей, — качества труда, то этим было бы нарушено единство теории. Попытка выйти из затруднения, предпринятая Марксом во втором цитированном месте, также совершенно неудачна и способна только увеличить путаницу. Совершенно верно, что, чем сложнее труд, тем больше в среднем издержки обучения, вследствие чего и рабочая сила обладает более высокой меновой стоимостью. Но каким образом отсюда следует, что деятельность более ценной рабочей силы производит в то же самое время более высокую стоимость, чем деятельность менее ценной рабочей силы? Этим утверждением Маркс возвращается к той точке зрения, всегда оспаривавшейся им, что заработная плата как таковая может оказывать влияние на стоимость товаров. Чтобы сохранилось единство теории, необходимо держаться понятия труда в физиологическом смысле, из которого Маркс исходит в своем учении, и оставить в стороне все другие моменты [1]). Мы видим, что всякий процесс труда означает превращение произведенной благодаря обмену веществ потенциальной энергии в механическую работу. Стоимость продукта, поэтому, зависит единственно только от количества затраченной на его производство энергии, которое, в свою очередь, очевидно, определяется двумя факторами: продолжительностью труда и его интенсивностью. Если продолжительность труда принять за данное, то труд образует стоимость прямо пропорционально своей интенсивности. Что значит большая или меньшая интенсивность труда? Превращение большего или меньшего количества потенциальной энергии в механическую работу. Следовательно, введение понятия „интенсивность“ труда не вносит в теорию стоимости ничего чужеродного, по существу отличного от нее, но количество затрачен-

[1]) Ср. Leo von Buch, вышеназванное сочинение.

ной энергии по-прежнему остается единственным мерилом стоимости.

Отсюда следует, что сложный труд только тогда обладает способностью образовать стоимость в более высокой степени, чем простой труд, если он одновременно является более интенсивным, чем последний. В общем существует именно такая тенденция к совпадению сложности и интенсивности труда, хотя на первый взгляд это кажется не так. Сложный труд принципиально отличается от простого труда тем, что при нем в большей степени требуется внимательность, умственное напряжение, „потребление мозга", чем при обыкновенном труде. Возьмем, напр., труд ювелира, часового мастера и тонкого механика. Их мускульное усилие, наверное, не больше мускульного усилия прядильщика, ткача и т. д. Напротив, их труд вызывает значительно большее умственное напряжение, так как их деятельность гораздо многосложнее и дифференцированнее деятельности прядильщика и т. д. Примем, что расход энергии у последнего вызывается на $^3/_4$ чисто мускульною деятельностью, а на $^1/_4$ — умственным напряжением; у первого же предположим обратное отношение; в таком случае окажется, что при предположении равного мускульного труда, стоимость произведенных в равное время товаров должна относиться, как 1:3 [1]). Труд ювелира, следовательно, при той же самой продолжительности труда овеществляется в стоимости втрое более высокой, чем труд прядильщика.

Маркс, однако, отнюдь не хотел развивать теорию стоимости, отрешенную от действительности; понятие „стоимости", напротив, должно выражать „меновую стоимость" товаров, их действительную меновую

---

[1]) Это отношение получается Либкнехтом при помощи следующего расчета. Примем количество мускульной энергии, затрачиваемое в течение одного часа (одинаково ювелиром и прядильщиком), за 1 единицу. Умственной энергии при той же работе затрачивается: ювелиром 3 единицы (отношение мускульной энергии к умственной, как $^1/_4$ к $^3/_4$), а прядильщиком $^1/_3$ единицы (отношение, как $^3/_4$ к $^1/_4$). Итого затрачено в час энергии (физической и умственной вместе): ювелиром 4 единицы, а прядильщиком $1\,^1/_3$ единицы, т.-е., в три раза меньше. Расчет Либкнехта исходит из неверного допущения, будто количество мускульной энергии, затрачиваемое в час ювелиром и прядильщиком, одинаково.

См. нашу вступительную статью.

*Примечание редактора.*

силу. Между тем, это, очевидно, возможно только в том случае, если стоимость рабочей силы и стоимость, образуемая в процессе производства, во всех видах сложного или простого труда находятся в одинаковом отношении друг к другу. Должно ли, спрашивается, это предположение рассматриваться, как согласное с фактами? Факты нас учат, что, чем сложнее или тяжелее труд, тем выше его оплата, а чем более простым и механическим характером он отличается, тем оплата его ниже. Если верно изложенное выше, а именно, что сложный и простой труд различаются лишь степенью интенсивности, то на поставленный вопрос можно ответить утвердительно; дело в том, что более значительный расход силы в течение продолжительного времени невозможен, если организму не доставляется больше пищи, а так как здесь по существу дело касается траты умственной силы, то в издержки производства рабочей силы должны быть включены также средства удовлетворения известных более тонких потребностей, удовольствия и т. д. Ювелир, часовщик, механик фактически затрачивают больше энергии, чем прядильщик, ткач и т. д. В течение продолжительного времени это возможно только при том условии, если благодаря более высокой заработной плате первые могут иметь лучшие условия жизни, чем последние. Стоимость рабочей силы должна, следовательно, в действительности иметь тенденцию,—а здесь только о тенденции и идет речь, — быть пропорциональной степени сложности труда, т.-е. стоимости, создаваемой трудом в процессе производства. Таким образом, связь между стоимостью рабочей силы и сложным трудом может быть установлена, но не так, как это пытался сделать Маркс.

Пробелы и противоречия, находящиеся у Маркса в отношении данного вопроса, могли бы быть устранены не только без отказа от основного положения его теории, но даже с более строгим проведением последней. Следует, однако, добавить, что все изложенное нами в данном вопросе имеет более или менее гипотетический характер, его истинность не доказана и, может быть, недоказуема.

Более краткими мы можем быть в отношении второго пункта, в вопросе, достаточно ли Маркс принял во внимание потребительную стоимость или стоимость суб'ективную. Потребительная стоимость есть то значение, которое придается какому-либо

предмету суб'ектом. Потребительною стоимостью, следовательно, обладает каждая вещь, удовлетворяющая какую-нибудь человеческую потребность, и именно в той степени, насколько эта потребность является более или менее настоятельной. Но какое влияние имеет эта оценка значения блага, этот психический акт, на меновую стоимость? Маркс решает,—и, как нам кажется, правильно,—вопрос меновой стоимости совершенно независимо от потребительной стоимости, потому что, хотя он и признает последнюю, как conditio sine qua non (необходимое условие) меновой стоимости, но в остальном не признает за психическим фактором никакого влияния на меновую стоимость. Он ставит проблему так: товар предлагается на рынке по определенной цене и за эту цену продается. Что определяет в последней инстанции то, что товар продается по этой определенной цене? Маркс, следовательно, в своей дедукции предполагает, что товары фактически продаются по цене, возмещающей издержки производства и среднюю прибыль, и спрашивает, от чего в последнем счете зависит эта цена. Он не может при этом апеллировать к потребительной стоимости товаров, так как он предполагает ее, т.-е. предполагает, что товары оцениваются и оплачиваются покупателями, по меньшей мере, в размере их меновой стоимости.

Такому пониманию теперь противопоставляется совершенно новая теория предельной полезности, которая утверждает, что указанные предположения как раз подлежат об'яснению, и что из суб'ективной оценки должна быть выведена непосредственно и об'ективная меновая стоимость. Теория предельной полезности исходит из следующего: современное народное хозяйство состоит из громадного количества отдельных хозяйств, из которых каждое на определенный промежуток времени располагает определенною суммою денег для потребностей своих сочленов. Как же складывается удовлетворение потребностей этих отдельных предприятий или хозяйств? В каждом хозяйстве удовлетворяется прежде всего та потребность, удовлетворение которой является условием продолжения жизни вообще, потребность в пище. Затем, может быть, следует потребность в одежде, потом—в табаке и т. д. Это—табель о рангах видов потребностей. Но суб'ективная оценка благ,—и это является решающим пунктом,—имеет дело не с та-

белью о рангах видов потребностей, а с табелью конкретных потребностей. Последняя же зависит не от средней полезности, которую может принести благо данного рода, а от наименьшей полезности, которую последнее из потребляемых или последнее из созданных благ соответствующего рода фактически доставляет хозяйствующему суб'екту, от предельной полезности. Эта предельная полезность является для хозяйствующего суб'екта единственным масштабом, по которому он распределяет свои расходы между отдельными видами потребностей, и только таким образом об'ясняется, почему на мало полезные вещи, как драгоценные камни и жемчуг, очень часто затрачиваются большие суммы. Эти виды благ имеются в столь ограниченных количествах, что потребность в них насыщается только в ничтожной части, и предельная полезность, до которой простирается удовлетворение, стоит относительно высоко, между тем, как хлеб и железо, вода и воздух обычно могут быть получены в больших количествах, и предельная полезность их вследствие этого стоит относительно низко.

Мы имеем здесь перед собой опять попытку при помощи более глубокого психологического анализа об'яснить меновые отношения всех товаров исключительно из отношения между предложением и спросом.

Действительно, нельзя отрицать, что высота предельной полезности каждого отдельного товара точно соответствует высоте стоимости или цены этого товара. Каждый товар может продаваться по более высокой цене только тогда, если его предельная полезность соответственно более высока, и более низкой цене товаров всегда необходимо сопутствует более низкая предельная полезность этих товаров. Следует ли, однако, из этой связи, существующей между предельною полезностью и стоимостью товаров, что это отношение является отношением причинности, что стоимость товаров бывает более высока или более низка потому, что более высокой или более низкой является предельная полезность этих товаров? Здесь опять-таки упускается из виду вопрос, который исключительно нас занимает, вопрос о том, какой момент вызывает изменения стоимости и цены товаров? Утверждать, что предельная полезность определяет цену на том основании, что уровень их всегда соот-

ветствует друг другу, является очевидно ложным заключеннем. С таким же точно правом из этого можно вывести заключение, что высота цены определяет высоту предельной полезности. Если вместо этого мы обратимся прежде всего к издержкам производства, как к об'ективному моменту, господствующему при свободной конкуренции над ценами товаров, то увидим бесспорный факт, что каждое изменение издержек производства товаров необходимо имеет следствием также и изменение цен этих товаров, поскольку вообще речь идет о длительном производстве их. Это никогда не происходит без одновременного изменения предельной полезности соответствующих товаров, но отсюда никоим образом не вытекает какая-либо причинная связь между ценой и предельной полезностью. Мы можем при этом сослаться на наш разбор теории Мальтуса (см. стр. 137 и след.). В действительности теория предельной полезности не делает даже никакой попытки установить здесь какую-либо причинную связь, а довольствуется указанием, что все отдельные хозяйства распределяют свои расходы на отдельные виды товаров по их сравнительным предельным полезностям, при чем товарные цены уже предполагаются, как данные величины. Сравнение предельных полезностей происходит, таким образом, на основании товарных цен, которые противостоят на рынке потребителям и устанавливаются производителями независимо от всяких предельных полезностей соответственно издержкам производства и средней прибыли; производители в среднем должны выручать такие цены, чтобы иметь возможность дальнейшего продолжения производства. Но если бы решающим моментом в определении товарных цен была предельная полезность, то товары должны были бы производиться, пока они вообще могут еще иметь какую-нибудь полезность. Но это оказывается неверным, так как очень часто производство какого-нибудь товара совершенно прекращается не потому, что товар не имеет никакой полезности, но потому, что он не может продаваться по цене, возмещающей издержки производства и прибыль.

Оказывается, следовательно, что теория предельной полезности не в состоянии об'яснить меновые отношения товаров исключительно из суб'ективных моментов, что, напротив, необходимой предпосылкой она имеет об'ективный закон, господству-

ющий над товарными ценами. Она не может поэтому служить аргументом против марксовой теории стоимости. Можно ли приписывать этой теории какое-нибудь другое значение, а именно—как более глубокому анализу спроса, нас здесь не касается.

В связи с вопросом о потребительной стоимости стоит также отчасти вопрос о том, какую роль при образовании стоимости играют капиталисты. Возьмем случай, когда капиталист применяет в производстве свой собственный капитал. Его действия в этом случае состоят прежде всего в том, что он определяет, что и в каком количестве он должен производить, т.-е. он должен обратить свое внимание на то, чтобы производились товары, которые потребители готовы оплачивать, по меньшей мере, по цене, возмещающей издержки производства и среднюю норму прибыли. Если капиталист в этом отношении ошибается, то или его продукт остается непроданным, или он должен сбывать его ниже нормальной цены и, если это продолжится, совершенно прекратить производство. Деятельность капиталиста в этом отношении, следовательно, направлена исключительно на то, чтобы товары прозводились в количестве, соответствующем положению рынка. Но это, как мы видели, составляет предпосылку, при которой стоимость вообще может реализоваться; на самое же стоимость эта деятельность капиталиста не может иметь никакого влияния. При этом необходимо постоянно вновь напоминать о том, что проблема стоимости заключается в вопросе о том, почему два товара обмениваются друг на друга на рынке в определенной пропорции? Что они обмениваются, предполагается, следовательно, при самой постановке вопроса.

Дальнейшая деятельность капиталиста в данном случае заключается в труде по управлению и руководству предприятием. „...Во всех работах, в которых сотрудничают многие индивидуумы, общая связь и единство процесса необходимо представлены одной управляющей волей и функциями, относящимися не к частичным работам, а ко всей деятельности мастерской, как это имеет место с дирижером оркестра. Это – производительный труд, выполнять который необходимо при всяком комбинированном способе производства“ [1].

---

[1]) „Das Kapital“, III, I, S. 369. Русский перевод В. Базарова и И. Степанова: „Капитал“. т. III, ч. I, изд. 1907 г., стр. 361.

Из этого и подобных мест в „Капитале“ Зомбарт выводит заключение, что Маркс причислял к образующему стоимость труду также и руководящую и управляющую деятельность предпринимателя, и упрекает „эмбриональную критику Маркса“ в том, что она это проглядела. Он приходит к такому заключению: „Производительный или образующий стоимость есть тот труд, который общественно-необходим для производства потребительных стоимостей в количестве, соответствующем данной общественной потребности, который, следовательно, не обусловлен специфическим историческим характером капиталистического способа производства“ [1]). Зомбарт здесь, таким образом, вполне соглашается с Адольфом Вагнером, который также хочет этот труд предпринимателя включить в общественно-необходимый труд в качестве „элемента, образующего стоимость“ [2]). Зомбарт, по моему мнению, делает здесь ошибку, отождествляя труд „производительный“ и „образующий стоимость“. Что это так, следует из того, что труд становится более производительным именно тогда, когда он создает ту же самую стоимость (т.-е. меновую стоимость), как и ранее, когда, следовательно, то же самое рабочее время воплощается в большем количестве продуктов. Поэтому же напрасно искать какое-нибудь место, где Маркс обозначил бы труд предпринимателя, как „образующий стоимость“: он всегда говорит только о „производительном труде“. В какой же мере этот труд производителен? Он приводит к тому, что то же самое число рабочих изготовляет в данное время большее количество продуктов, чем это было бы возможно без этой надзирающей и распорядительной деятельности предпринимателя; благодаря этому труду предпринимателя, труд рабочих физического труда становится более производительным. Поэтому наиболее правильною будет оценка предпринимательской деятельности, как „косвенно производительной“.

Теперь мы подходим к последней, но и важнейшей части нашего критического обзора: к критике системы в целом. В первой части мы уже видели, что закон стоимости в завершенной марксовой системе получил

---

[1]) Ibid., S. 579. Русский перевод статьи Зомбарта см. журнал „Научное Обозрение“, 1898 г., № 4.

[2]) Ibid., 2 Teil, § 150, S. 333.

совершенно иное значение, чем это может показаться по первому тому „Капитала". В то время, как в первом томе Маркс выставляет закон стоимости, как имеющий непосредственное и всеобщее значение, как непосредственно управляющий всей современной экономической жизнью, третий том показывает, как вследствие влияния различных моментов непосредственное значение закона стоимости устраняется, так что обмен товаров по заключающимся в них количествам труда в экономической действительности совершенно не находит себе места, даже в виде тенденции. При этом имеются в виду только те товары, по отношению к которым неограниченно действует конкуренция; следовательно, оставляются без внимания те товары, к цене которых в той или иной форме прибавляется монопольная прибыль, а равно те товары, которые вообще получают меновую стоимость только благодаря монополии, какова земля. В действительной экономической жизни товары обмениваются отнюдь не пропорционально заключающимся в них количествам труда, но их „рыночные стоимости" длительно отклоняются от их „трудовых стоимостей".

Из этих бесспорно существующих фактов выводят заключение, что марксова теория стоимости благодаря этому утратила всякое значение, что Маркс совершенно произвольно сводит понятие стоимости исключительно к количеству труда, между тем, как количество труда представляет собою, хотя и важнейший, но не единственный фактор, создающий меновую стоимость. „Методологический смертный грех" Маркса— „отвлечение" в первом томе „Капитала" от постоянных, длительных, типических отклонений, существование которых как раз и образует интегральную составную часть самого правила" [1]). Третий том Маркса отрекается от первого; между обоими невозможно никакое примирение, но существует самое резкое противоречие [2]). Как бы марксов закон стоимости ни понимали, утверждают ли, что он отвечает действительности, или что он является только „вспомогательным средством мышления", во всяком случае, его значение „практически и теоретически равно нулю" [3]). Зомбарт сперва признает теорию стоимости вспомога-

[1]) Böhm-Bawerk: „Zum Abschluss des Marx'schen Systems", S. 171 f.
[2]) Ibid., S. 111
[3]) Ibid., S. 182.

тельным средством мышления: „Его (Маркса) стоимость не эмпирический, но мыслимый факт", — но позднее он придает ей также важное практическое значение, указывая, что „технический факт, об'ективно господствующий над экономическою жизнью человеческого общества", — а именно общественная производительная сила труда, как основа хозяйственной жизни, — находит в стоимости „адэкватное экономическое выражение" [1]).

Вопреки утверждению Бем-Баверка о „методологическом смертном грехе", якобы совершенном Марксом, метод Маркса не только строго научен, но он есть единственный научный метод. Маркс хотел исследовать в первом томе своего сочинения процесс производства капитала, т.-е. капитала в его чистой, существенной форме, освобожденной от всех существующих в действительности отклонений и нарушений. Первый том его „Капитала" дает конструированную форму хозяйства, идеальный, средний тип капиталистического способа производства в целом: он анализирует сущность, ядро этого капиталистического способа производства и стремится дать явлениям этого последнего об'яснение, отвечающее всем теоретическим требованиям. С этой целью Маркс должен был прибегнуть к определенным абстракциям, он должен был отвлечься от существования монополий, от различия органического состава капиталов, от различной быстроты их обращения. Но если отвлечься от всего этого, то легко понять, что при указанных условиях товары действительно должны обмениваться точно пропорционально затраченному на их производство рабочему времени. Возьмем для простоты два равновеликих капитала A и B, затраченных на заработную плату. A производит в год $x$ товара C, B производит $2x$ товара D. Массы продуктов должны быть в этом случае равноценны, и один экземпляр товара C в точности равен по стоимости двум экземплярам товара D. Но по, нашему условию, на каждый экземпляр товара C затрачено вдвое большее количество труда, чем на каждый экземпляр товара D. Таким образом отношение стоимости, заключающейся в товаре C, к стоимости, заключающейся в товаре D, точно определяется затраченным на производство рабочим

[1]) Назв. соч., S. 577.

временем. Рабочее время здесь единственный момент, определяющий меновую стоимость, и последняя изменяется в точном соответствии с его изменением. Мы, следовательно, видим, что при сделанных Марксом в целях исследования предположениях товары не могут обмениваться иначе, как в соответствии с воплощенным в них количеством труда, и что только это последнее регулирует меновую стоимость товаров. Только в третьем томе „Капитала", где Маркс исследует „процесс капиталистического производства в целом" должны были, конечно, отпасть указанные предпосылки, и мы получили полную картину того, как складываются отношения в действительности, как действие закона стоимости нарушается и часто даже прекращается.

Путь, которым идет Маркс в своем анализе, есть путь всякого научного исследования. Это можно пояснить примером из области физики. Физика есть наука о законах мертвой природы, как экономия — наука об экономических законах. Как же подвигается вперед физика в познании законов природы? Для того, чтобы исследовать действие важнейших факторов, она также должна делать абстракции, предполагать такие условия, которые в самой природе редко или никогда не существуют,— напр., в законах падения. Физические законы падения вступают в силу и сохраняют свою силу только при условии отсутствия всякого сопротивления и всякого трения: все тела падают с равною быстротою; быстрота падения возрастает в том же самом отношении, как время падения и т. д.,— эти законы действительны только в безвоздушном пространстве. Но каждый знает, что этого условия в природе нигде не существует; что закон падения обнаруживается только при помощи экспериментов; что в действительности тела падают с очень различной быстротой, что есть даже тела, как многие газы, которые не падают, а поднимаются вверх. Таким образом, законы, как они формулированы в науке, не могут непосредственно служить для вычисления действительных законов падения различных тел. Чтобы найти эти последние законы, необходимо еще точно вычислить сопротивление и трение воздуха, или сопротивление и трение воды, являющиеся различными для разных тел.

Но что сказали бы мы, если бы кто-нибудь вздумал утверждать, что между полученными путем абстракции

законами и действительными законами падения невозможно никакое примирение, а существует „голое противоречие“? Что нельзя, не впадая в „голое противоречие, сперва утверждать, что все тела падают одинаково быстро, а затем прибавлять, что в действительности они в виде общего правила падают с очень неравной быстротой, а некоторые даже поднимаются вверх? В физике никто не додумался до таких мыслей, так как этим путем идет все естественно-научное исследование. Неужели же то, что допустимо в естествознании, должно быть признано в экономии „неуместной абстракцией“?

Действительная причина, почему Бем-Баверк не был в состоянии дать правильную оценку системы Маркса, заключается в ошибочном взгляде, будто Маркс должен был при изложении своей теории стоимости с самого начала ввести и анализировать все факторы, влияющие в экономической действительности на меновую стоимость. Раз Маркс в дальнейшем признает влияние других важных факторов, то почему же он в первом томе своего сочинения стремится „обосновать относящееся к меновой стоимости „представление о стоимости“ исключительно на труде“, и притом в такой форме, что каждый читатель должен понимать теорию Маркса, как непосредственно действительный закон? Несомненно: если бы Маркс хотел исследовать исключительно меновые отношения товаров, он не должен был бы на протяжении двух томов „Капитала“ придерживаться теории, правильность которой носит условный характер. Но конечная цель его сочинения совершенно иная: он хочет открыть закон экономического движения современного общества. А для этой цели Маркс имел право, даже вынужден был допустить названные абстракции. Как мог бы он иначе постигнуть и изложить отношение между капиталистами и рабочими, производство абсолютной и относительной прибавочной стоимости, накопление капитала и т. д. в их типических чистых формах?

„Если бы непредубежденные читатели познакомились с положениями и теориями третьего тома одновременно с первым томом“, говорит Бем-Баверк [1]), „то, я уверен, нашлись бы лишь немногие читатели, кото-

[1]) Указ. соч., S. 204.

рым логика первого тома не показалась бы несколько сомнительной". Поэтому он считает большим счастьем для Маркса, как писателя, что окончание его системы последовало лишь 30 лет спустя после появления первого тома. Мы приходим к иному выводу: если бы отдельные сочинения марксовой системы быстро следовали одно за другим, если бы эта система была доведена до конца самим Марксом, и третий том был освобожден от фактических недочетов и неточных формулировок, то, наверное, много книг остались бы ненаписанными. Тогда вряд ли логика первого тома показалась бы кому-нибудь сомнительной. Наоборот, понимание действительного смысла марксова закона стоимости распространялось бы значительно быстрее и содействовало бы более беспристрастной научной оценке всей его системы.

# СОДЕРЖАНИЕ


*Стр.*

Предисловие к русскому изданию . . . . . 5
Предисловие автора . . . . . 33

**Часть I. Историческое изложение теорий**

Глава I. От Томаса Гоббса до Джемса Стюарта . . . . 37
Глава II. От Адама Смита до Давида Рикардо . . . . . 57
Глава III. От Джемса Милля до Джона Стюарта Милля . 78
Глава IV. Карл Маркс . . . . . 116

**Часть II. Критика теорий.**

Вступление . . . . . 129
Глава I. Теория спроса и предложения . . . . . 132
Глава II. Теория издержек производства . . . . . 135
Глава III. Теория трудовой стоимости . . . . . 139

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ

под общей редакцией Ш. ДВОЛАЙЦКОГО.

Вышли из печати:

1. Ф. МИХАЛЕВСКИЙ. — Начальный курс политической экономии.
2. Р. ГИЛЬФЕРДИНГ. — Бем-Баверк, как критик Маркса.
3. К. КАУТСКИЙ. — Теория кризисов.
4. Т. ГРИГОРОВИЧИ — Теория стоимости у Маркса и Лассаля.
5. И. РОЗЕНБЕРГ. — Теория стоимости у Рикардо и Маркса.
6. В. ЛЕКСИС. — Кредит и банки.
7. В. ЛИБКНЕХТ. — История теории стоимости в Англии и учение Маркса.

Находятся в печати:

8. В. ЗОМБАРТ. — Народное хозяйство Германии в XIX и начале XX века. (Переработано автором специально для настоящего издания).
9. Г. ЛЕВИ.—Основы мирового хозяйства. (Перевод с рукописи).
10. И. МАНДЕЛЬ. — Нефть в мировом хозяйстве. (С добавочной статьей Е. Пашуканиса „О добыче нефти в СССР“).

СКЛАД ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ИЗДАНИЙ:

**Кооперативное Издательство „Московский Рабочий“.**

Москва, Ленинская (бывш. Б. Дмитровка), 26. Телефоны 27-81 и 1-93-00, доб. 16.

9-1-33-31

**ЦЕНА 1 руб.**

