

Реализація стоимости и прибавочной стоимости.

(Соотношеніе между стоимостью и потребительной стоимостью, капиталистическимъ производствомъ и общественными потребностями, абстрактнымъ и конкретнымъ трудомъ.)

1. Общія условія реализаціи товарной стоимости.

Всякій продуктъ человѣческаго труда представляетъ одновременно стоимость и потребительную стоимость. Съ одной стороны, онъ стоилъ затраты человѣческаго труда, и потому онъ представляетъ стоимость. Съ другой стороны, онъ удовлетворяетъ опредѣленнымъ человѣческимъ потребностямъ,—иначе не стали бы затрачивать на его производство трудовую энергію,—и потому онъ представляетъ потребительную стоимость.

Товаръ, какъ всякій продуктъ, представляетъ такое же двуединство стоимости и потребительной стоимости. Но это двуединство утрачиваетъ тотъ характеръ непосредственности, какой носило оно при натурально-хозяйственныхъ системахъ. Потребительной стоимостью товаръ является не для того хозяйства, въ которомъ онъ производится стоимостью—но для того, въ которомъ потребляется. Въ этомъ смыслѣ стоимость и потребительная стоимость начинаютъ вести раздѣльное существованіе.

Промышленный предприниматель начинаетъ дѣло, авансируетъ на него капиталъ только потому, что вмѣсто затраченной имъ суммы стоимостей онъ рассчитываетъ получить большую. Цѣлесообразное, производительное потребленіе средствъ производства есть присоединеніе къ нимъ живого труда. Величина стоимости вновь произведеннаго товара опредѣлится какъ сумма стоимости этихъ производительно потребленныхъ средствъ производства плюсъ живой трудъ, «впитанный» ими въ процессъ производства. Пока мы остаемся въ сферѣ производства, мы имѣемъ дѣло только со стоимостью товара, но отнюдь не съ его потребительной стоимостью. И какъ разъ

потому, что производимый продукт—не потребительная стоимость для капиталиста, онъ выполнить свое предназначеніе для капиталиста только въ томъ случаѣ, если будетъ проданъ: если его стоимость будетъ реализована, если за него будетъ получена капиталистомъ равная сумма стоимостей, но въ иной вещественной формѣ,—именно въ денежной формѣ, разъ мы предполагаемъ развитыя капиталистическія отношенія. Значить, стоимость должна быть мѣновой стоимостью,—для нея долженъ существовать извѣстный рынокъ.

Покупатель найдется въ томъ случаѣ, если товаръ является для кого-нибудь потребительной стоимостью. Поскольку мы предполагаемъ работу не на отдѣльнаго заказчика, а на болѣе или менѣе неопредѣленный рынокъ, постольку товаръ промышленнаго предпринимателя долженъ обладать потребительной стоимостью въ общественномъ масштабѣ, т.е. способностью удовлетворять не потребности какихъ-нибудь напередъ извѣстныхъ А или В, а потребности той или иной общественной группы, слоя, класса, наконецъ, всѣхъ членовъ даннаго общества. Въ этомъ смыслѣ товаръ долженъ быть общественной потребительной стоимостью.

Предположимъ, что населенію опредѣленной хозяйственной территоріи требуется какого-нибудь товара, напр. ситца, 10.000 штукъ (кусковъ). Этотъ ситецъ производится въ цѣломъ рядѣ предпріятій, представляющихъ большія различія въ техническомъ оборудованіи и организациі. Для однихъ индивидуальная стоимость куска ситца составляетъ 90 рабочихъ часовъ, для другихъ—100 рабочихъ часовъ, для третьихъ—и того больше, напр. 105 рабочихъ часовъ. Допустимъ, что если на рынокъ за каждый кусокъ будетъ выручаться въ денежной формѣ по 100 часовъ, то могутъ производить ситецъ и тѣ предпріятія, для которыхъ индивидуальная стоимость куска составляетъ 100 часовъ. Допустимъ дальше, что на рынокъ будетъ доставлено именно 10.000 кусковъ какъ разъ при томъ условіи, если въ производствѣ ситца участвуютъ и эти предпріятія, менѣе совершенныя въ техническомъ отношеніи. Очевидно, тогда общественная потребность въ ситцѣ будетъ удовлетворена полностью. 100 рабочихъ часовъ будутъ представлять общественную стоимость куска ситца. Ими опредѣлится рыночная стоимость всѣхъ 10.000 кусковъ ситца и рыночная стоимость каждого куска. Тѣ техническія условія, при которыхъ кусокъ ситца обходится въ 100 рабочихъ часовъ, и будутъ тѣми средними для даннаго общества условіями, о которыхъ шла рѣчь въ предыдущихъ главахъ. Спросъ совершенно совпадаетъ здѣсь съ предложеніемъ, товары продаются по ихъ общественной стоимости, рыночная цѣна является точнымъ выраженіемъ рыночной стоимости.

Допустимъ, что всѣ предыдущія условія остаются въ полной силѣ, за исключеніемъ одного: ситца произведено не 10, а 15 тысячъ кусковъ, т.-е. предложеніе оказалось выше спроса. Такъ какъ техническія условія, по нашему предположенію, остались неизмѣнными, то и общественная стоимость куска ситца попрежнему = 100 раб. час., но общественная стоимость всего произведеннаго ситца будетъ уже не 100 раб. час. $\times 10.000 = 1$ милл. раб. час., а 100 раб. час. $\times 15.000 = 1\frac{1}{2}$ милл. раб. часовъ. Такъ какъ спросъ, при всѣхъ прежнихъ условіяхъ, равенъ всего 10.000 кусковъ, то, очевидно, не можетъ быть рѣчи о реализаціи всей стоимости, заключающейся въ 15.000 кусковъ, о продажѣ каждого куска за такое количество денегъ, которое представляетъ какъ разъ 100 рабочихъ часовъ. Предпринимателямъ приходится сбывать свой товаръ по цѣнамъ, которыя ниже его общественной стоимости,—напр., за количество денежнаго металла, представляющее всего 95 раб. часовъ. Цѣны отклоняются внизъ отъ общественной стоимости товара. Если, напротивъ, предложеніе недостаточно для удовлетворенія общественной потребности, то цѣны отклоняются отъ стоимости въ обратномъ направленіи.

Насколько велики бываютъ эти отклоненія, зависитъ въ первую очередь отъ характера удовлетворяемой товаромъ потребности. Такъ, даже незначительный недородъ картофеля сопровождается огромнымъ повышеніемъ цѣнъ. Наоборотъ, при огромномъ урожаѣ даже значительное пониженіе цѣнъ не заставитъ покупателя соответственно расширить свое потребленіе. Вообще потребность въ такъ называемыхъ предметахъ первой необходимости—величина сравнительно мало эластичная. Это превосходно знаютъ рыболовы: при необычно большихъ уловахъ сельдей они предпочитаютъ иногда уничтожать значительную долю улова, чтобы «не сбить цѣны»,—яркій примѣръ хищническаго расточенія силъ природы капиталистическимъ обществомъ, въ которомъ производство направляется не общественными потребностями, а предпринимательскимъ стремленіемъ къ прибавочной стоимости. Напротивъ, при такихъ товарахъ, какъ ситецъ, предприниматель въ случаѣ недостаточнаго предложенія не можетъ взвинчивать цѣны слишкомъ высоко: тогда спросъ сократится еще сильнѣе и товары останутся нераспроданными. Наоборотъ, при избыточномъ предложеніи достаточно иногда сравнительно небольшого пониженія цѣнъ для того, чтобы сбыть всѣ залежи.

Но каковъ бы ни былъ размахъ отклоненія цѣнъ отъ стоимости, существенно одно обстоятельство: отклоненія, вытекающія изъ несовпаденія спроса и предложенія и выражающіяся въ колебаніяхъ цѣнъ, суть именно отклоненія отъ стоимости и нисколько не

затрогиваютъ, не опредѣляютъ самой стоимости. Величина ея опредѣляется въ производствѣ средними техническими условіями даннаго общества. Общественная потребность въ данномъ товарѣ, или общественная потребительная стоимость даннаго товара, въ ея соотношеніи съ произведеннымъ и поступившимъ на рынокъ общимъ количествомъ этого товара опредѣляетъ только одно: будетъ ли реализована и въ какой мѣрѣ будетъ реализована его стоимость, совпадетъ ли его рыночная цѣна съ его общественной стоимостью или отклонится отъ послѣдней ¹⁾.

Какимъ образомъ долженъ реагировать предпринимательскій міръ на отклоненіе цѣны отъ стоимости, это само собою очевидно. Въ тѣхъ отрасляхъ, гдѣ оказалось превышеніе спроса надъ предложеніемъ и потому товары продаются по цѣнѣ, превышающей стоимость, производство расширяется, получаемая здѣсь избыточная выручка, аналогичная дополнительной прибавочной стоимости, служить съ одной стороны приманкой для новыхъ капиталовъ, а съ другой стороны дать матеріалъ для ускореннаго накопленія. Предложеніе усиливается и приходитъ въ соотвѣтствіе съ спросомъ. Если, напротивъ, вслѣдствіе чрезмѣрности предложенія по сравненію съ спросомъ, товарная стоимость реализуется не вполне, то происходитъ обратное явленіе. Такъ, согласно нашему прежнему предположенію, тѣ предпріятія, для которыхъ индивидуальная стоимость куска ситца составляетъ 105 рабочихъ часовъ, могутъ продолжать производство лишь при томъ условіи, если при продажѣ выручается не менѣе 100 раб. часовъ. Очевидно, при пониженіи рыночныхъ цѣнъ имъ—слабо оборудованнымъ, мелко-капиталистическимъ, можетъ быть, даже домашне-промышленнымъ производствамъ—придется оставить фабрикацію ситца. Тогда для новыхъ капиталовъ не будетъ никакихъ побужденій устремляться въ эту отрасль. Такъ предложеніе понижается до уровня спроса, и рыночныя цѣны приходятъ въ соотвѣтствіе съ общественной стоимостью.

Въ главахъ о производствѣ мы видѣли, что стоимость создается затратами трудовой энергіи вообще, независимо отъ ихъ направленія, отъ ихъ особенныхъ формъ. Съ производственной точки зрѣнія,—какъ трудъ, создающій стоимость,—трудъ прядильщика

¹⁾ Уже изъ этой формулировки видно, насколько несостоятельны всѣ попытки вывести стоимость товара изъ его потребительной стоимости, или, что въ конечномъ счетѣ представляетъ то же самое, изъ соотношенія спроса и предложенія. Отчетливое разграниченіе сферы производства, въ которой стоимость производится, отъ сферы обращенія, въ которой она просто реализуется, составляетъ заслугу Татьяны Григоровичъ. См. ея блестящую работу: *Die Wertlehre bei Marx und Lassalle*, въ *Marx-Studien*, III. Bd. Wien 1910.

не отличается отъ труда углекопа, пахаря, маляра и т. д. Все это трудъ, разсматриваемый съ чисто-количественной точки зрѣнія, «общій», «абстрактный» человѣческій трудъ по терминологіи Маркса.

Переходя къ сферѣ обращенія товаровъ, къ реализаціи ихъ стоимости, мы видимъ, что такая точка зрѣнія недостаточна. Здѣсь рѣшающее значеніе приобрѣтають тѣ отрасли производства, тѣ направленія, по которымъ распредѣляется весь производительно затрачиваемый трудъ данного общества. Такъ какъ производство стоимостей важно для капиталистическаго предпринимателя лишь постольку, поскольку онъ можетъ ихъ реализовать, то эти стоимости должны производиться въ такой потребительной формѣ и въ такомъ количествѣ, чтобы предложеніе данныхъ продуктовъ соответствовало общественной потребности въ нихъ. Значить, предприниматель, организуя производство, долженъ учитывать напередъ, что легче будетъ реализовать: стоимость ли, заключающуюся въ продуктахъ труда ткача, напр. въ ситцѣ, или стоимость, заключающуюся въ продуктахъ труда металлурга, напр. въ рельсахъ¹⁾. Иначе говоря, онъ долженъ принять въ соображеніе не только количественную, но и качественную сторону труда.

Трудъ, разсматриваемый съ точки зрѣнія его направленія, его особенныхъ формъ, съ качественной стороны, называется у Маркса конкретнымъ трудомъ. Какъ абстрактный человѣческій трудъ, т.-е. разсматриваемый съ количественной стороны, трудъ создаетъ стоимости; какъ конкретный человѣческій трудъ, т.-е. разсматриваемый съ качественной стороны, трудъ создаетъ потребительныя стоимости. Съ первой точки зрѣнія затрата труда цѣлесообразна, если на производство продукта затрачивается не болѣе рабочаго времени, чѣмъ требуется на данномъ уровнѣ техническаго развитія; это—точка зрѣнія производства. Со второй точки зрѣнія затрата труда цѣлесообразна, если окажется, что опредѣленныхъ потребительныхъ стоимостей произведено не болѣе, чѣмъ можетъ быть куплено потребителями въ предѣлахъ данного общества (или на данной хозяйственной территоріи). Это—специфически капиталистическая точка зрѣнія, точка зрѣнія реализаціи товарной стоимости.

Раньше мы видѣли, что посредствомъ обращенія продуктовъ осуществляется социальный «обмѣнъ веществъ». Теперь мы видимъ, что общественныя потребности въ томъ или иномъ продуктѣ не

¹⁾ Разумѣется, болѣе дробное расчлененіе труда внутри каждаго предпріятія опредѣляется уже техническими условіями каждой отрасли производства.

прямо воздѣйствуютъ на производство, а преломляясь въ головѣ капиталиста: заявляя о своей большей или меньшей настоятельности неуспѣшностью или успѣшностью реализаціи той стоимости, которая заключается въ уже произведенныхъ продуктахъ,—недополученіемъ извѣстной части заключающейся въ нихъ прибавочной стоимости или полученіемъ избытка надъ этой прибавочной стоимостью. Уже изъ этого слѣдуетъ, что соотвѣтствіе между производствомъ и потребленіемъ можетъ устанавливаться лишь какъ результатъ постоянныхъ отклоненій въ ту или иную сторону, посредствомъ расточенія общественныхъ производительныхъ силъ, посредствомъ чередованія чрезмѣрнаго труда съ муками безработицы, охватывающей то одну, то другую отрасль промышленности.

Въ предыдущемъ мы разобрали тотъ случай, когда техническія отношенія остаются неизмѣнными, а потому, среди всѣхъ колебаній рыночныхъ цѣнъ, не измѣняется и общественная стоимость товара, въ нашемъ примѣрѣ ситца. Въ процессѣ отклоненій рыночныя цѣны въ конечномъ счетѣ сводятся къ уровню этой неизмѣняющейся общественной стоимости. Общій механизмъ регулированія рыночныхъ цѣнъ трудовой стоимостью останется такимъ же, если мы предположимъ болѣе типичный для капиталистической эпохи случай, именно тотъ, когда производственная техника развивается. Возьмемъ въ качествѣ исходной точки прежнія отношенія: общественная стоимость одного куска ситца—100 раб. час., общественная потребность въ ситцѣ выражается въ 10.000 кусковъ. Но предположимъ дальше, что на рынкѣ оказалось не 10, а 15 тысячъ кусковъ по той причинѣ, что выступили на сцену новыя предприятия, болѣе совершенныя въ техническомъ отношеніи, или нѣкоторыя старыя предприятия произвели цѣлый рядъ усовершенствованій и выбросили на рынокъ возросшія массы товара. Продажа по цѣнамъ, соотвѣтствующимъ 95 рабочимъ часамъ, неизбежно приведетъ къ гибели сравнительно отсталыя предприятия, напр., тѣ, для которыхъ индивидуальная стоимость куска составляетъ 105 раб. час. Одно это способно понизить предложеніе ситца въ слѣдующемъ году, напр., до 12.000 кусковъ. А такъ какъ теперь фабрикаціей ситца заняты только сравнительно передовыя предприятия, то это означаетъ, что средній уровень техники для даннаго общества повысился, и общественная стоимость куска понизилась съ 100 до 98 раб. часовъ. Если въ связи съ этимъ общественная потребность въ ситцѣ возрастаетъ съ 10 до 12 тысячъ кусковъ, то мы получимъ совершенно новыя условія равновѣсія между спросомъ и предложеніемъ: предприниматели, производя ежегодно 12.000 кусковъ, будутъ реализовывать полностью общественную стоимость ситца, составляющую

теперь для куска 98 раб. часовъ; цѣна на этомъ новомъ уровнѣ придетъ въ соотвѣтствіе съ рыночной стоимостью.

Этотъ примѣръ можетъ служить въ качествѣ общей схемы капиталистическаго развитія. Въ капиталистическомъ обществѣ экономически наиболѣе «приспособленными» предпріятіями оказываются тѣ, которыя болѣе совершенны въ техническомъ отношеніи. Ихъ приспособленность выражается въ томъ, что они выдерживаютъ паденіе цѣнъ ниже того уровня, на которомъ до того времени стояла общественная стоимость, слѣдовательно, выживаютъ въ борьбѣ, въ рыночной конкуренціи. Неприспособленные вымираютъ, и равновѣсіе, до чрезвычайности неустойчивое, устанавливается при новомъ, понизившемся уровнѣ общественной стоимости до тѣхъ поръ, пока опять не наступитъ избыточное предложеніе. Тогда капиталистическій отборъ вновь начинаетъ свое дѣло уничтоженія неприспособленных¹⁾.

Въ этомъ—великое историческое значеніе капитализма, хотя повышение техники и покупается каждый разъ слишкомъ высокой цѣной.

2. Основной и оборотный капиталъ.

Стоимость товара складывается изъ стоимости цѣлесообразно потребленныхъ при его производствѣ средствъ производства плюсъ новая стоимость, присоединенная текущимъ трудомъ. Последняя распадается на возмѣщеніе рабочей силы и прибавочную стоимость. При капиталистическомъ способѣ производства средства производства и рабочая сила покупаются капиталистомъ, который авансируетъ на эту куплю капиталъ опредѣленной величины. Изъ этого слѣдуетъ, что, продавъ товаръ по его стоимости, капиталистъ выручаетъ ту часть капитальной стоимости, которая вошла въ этотъ товаръ: у него въ рукахъ вновь оказывается, кромѣ прибавочной стоимости, которую мы оставляемъ пока въ сторонѣ, такая стоимость, которая какъ разъ равна стоимости средствъ производства и рабочей силы, потребленныхъ при производствѣ даннаго товара. Разница только въ томъ, что въ промышленномъ предпріятіи эта часть капитальной стоимости имѣла ту конкретную потребитель-

1) Въ связи съ этимъ, какъ показали давнишнія наблюденія, ремесленные формы промышленности въ періоды высокой конъюнктуры обнаруживаютъ большую живучесть, которая можетъ производить ошибочное впечатлѣніе жизнеспособности. Но когда рыночныя отношенія измѣняются такимъ образомъ, что предложеніе становится избыточнымъ, тогда начинается быстрое крушеніе технически отсталыхъ формъ, не только ремесленныхъ, но и мелко-капиталистическихъ.

ную форму, которая требовалась характеромъ производственного процесса: форму опредѣленныхъ средствъ производства и рабочей силы опредѣленного качества. Теперь эта стоимость имѣется въ рукахъ капиталиста въ универсальной, денежной формѣ. Но именно благодаря этой универсальности ее легко превратить въ какую угодно конкретную, потребительную форму, напр., опять-таки въ средства производства и въ рабочую силу. Такимъ образомъ реализація оказывается посредствующимъ звеномъ въ «обмѣнѣ веществъ», въ постоянномъ возмѣщеніи элементовъ промышленнаго капитала, потребленныхъ даннымъ предпріятіемъ: оказывается условіемъ непрерывнаго «процесса жизни» въ данномъ предпріятіи,—непрерывнаго производственного процесса.

Итакъ, потребляемые элементы промышленнаго капитала должны постоянно замѣняться новыми, и потому стоимость ихъ должна возмѣщаться извѣстной долей тѣхъ денегъ, которыя выручаются отъ продажи товара. Это—общее условіе длительности, непрерывной повторяемости производственного процесса. Для различныхъ элементовъ промышленнаго капитала оно осуществляется неодинаковымъ способомъ, и эти различія опредѣляются различіями въ способѣ производительнаго потребленія составныхъ элементовъ промышленнаго капитала,— различіями ихъ потребительной стоимости, реализуемой въ процессѣ производства ¹⁾.

Потребительная стоимость сырого матеріала обусловливается тѣмъ, что онъ даетъ вещество для новаго готоваго продукта, для новой потребительной стоимости: хлопокъ—для пряжи, свекловица—для сахара, чугунъ—для стали, сталь—для рельсовъ и т. д. Отдавъ свое вещество для новаго продукта, сырой матеріалъ продол-

¹⁾ Здѣсь, какъ и въ дальнѣйшемъ, подъ средствами производства разумѣются только такіе элементы технического процесса, которые, будучи созданы человѣческимъ трудомъ, представляютъ извѣстную трудовую стоимость. Вода рѣки, въ которой вымачивается ленъ, не есть средство производства въ экономическомъ смыслѣ; но та же вода становится таковымъ, если она доставляется въ мастерскую при помощи водопроводовъ или водопроводныхъ сооружений. Кислородъ воздуха играетъ огромную роль въ цѣломъ рядѣ производствъ, отъ земледѣльческаго до химическихъ, но эта роль можетъ интересоваться технологию, а не политическую экономію. Въ сферу послѣдней кислородъ можетъ войти только какъ трудовая стоимость,—когда онъ добывается искусственнымъ способомъ. Руда, находящаяся въ своихъ мѣсто-рожденіяхъ, очевидно, не представляетъ никакой трудовой стоимости, но эта руда и не входитъ въ процессъ производства. Для того, чтобы она вошла въ послѣдній, она должна быть добыта, а это предполагаетъ извѣстныя трудовыя затраты на процессъ добыванія, т. е. превращеніе руды въ стоимость. Земля, какъ она дана отъ природы, тоже не представляетъ никакой трудовой стоимости, но она, какъ мы скоро увидимъ, подобно акціямъ и проч., становится въ мѣновомъ обществѣ фиктивной стоимостью.

жасть свое существованіе уже только въ новомъ продуктѣ. Слѣдовательно, для дальнѣйшаго производства требуется уже новый сырой матеріалъ,—новыя количества хлопка, свекловицы, руды, чугуна и т. д. Значитъ, для непрерывности производственного процесса требуется, чтобы стоимость сырого матеріала, напр., хлопка, потребленного на производство 10 фунт. пряжи, цѣликомъ возмѣщалась при продажѣ этой пряжи. Она цѣликомъ переходитъ въ стоимость продукта¹⁾.

Предположимъ, что прядильная фабрика ежедневно превращаетъ въ пряжу 1.000 пудовъ хлопка по 5 руб. пудъ и что пряжа продается немедленно послѣ того, какъ она произведена, и новый хлопокъ можно немедленно же купить на рынкѣ. При этихъ предположеніяхъ предпринимателю достаточно будетъ авансировать на сырой матеріалъ всего 5.000 руб., и эта часть капитала будетъ каждый день цѣликомъ возвращаться къ нему сначала въ товарной, а потомъ, по продажѣ товара, въ денежной формѣ. Такимъ образомъ онъ можетъ авансировать ее снова и снова. Въ нашемъ примѣрѣ она фактически авансируется только на одинъ день,—на время, въ теченіе котораго производится новый продуктъ. Если бы мы предположили, что запасы сырого матеріала дѣлаются на цѣлый годъ, то соответствующая часть капитала авансировалась бы не на 1 день, а на 1 годъ. Эта часть капитала, авансируемая каждый разъ только на тотъ періодъ, пока производится готовый продуктъ, называется оборотной частью капитала, или, для краткости, оборотнымъ капиталомъ.

Допустимъ дальше, что та же самая фабрика, при всѣхъ прежнихъ предположеніяхъ, потребляетъ 100 пудовъ каменнаго угля для отопленія паровыхъ котловъ, по 10 коп. за пудъ. Съ производственной да и со всякихъ иныхъ точекъ зрѣнія было бы плохо, если бы вещество угля перешло въ готовый продуктъ: потребительная стоимость послѣднего понизилась бы, получилась бы браковка. Каменный уголь—не сырой, а такъ называемый вспомогатель-

¹⁾ Напротивъ, вещество сырого матеріала только въ крайне исключительныхъ случаяхъ цѣликомъ входитъ въ новый продуктъ. Оно частью просто утѣривается („угаръ“ при нѣкоторыхъ производственныхъ процессахъ), частью оставляетъ такъ называемые „отбросы“ („рвань“ въ текстильной промышленности, „барда“ въ винокурени). Если начинается промышленная утилизациа этихъ отбросовъ, то ихъ можно отнести къ числу такъ называемыхъ „побочныхъ продуктовъ“. Тогда вся стоимость сырого матеріала будетъ возмѣщаться стоимостью не только главнаго, но и побочнаго продукта: организациа сбыта послѣдняго или его самостоятельная утилизаціа сдѣлается экономической необходимостью для всѣхъ однородныхъ предпріятій. Раньше мы уже видѣли, какое огромное значеніе приобрѣлъ для металлургической промышленности одинъ изъ такихъ „отбросовъ“, томаш-шлакъ, изъ котораго производится фосфоритныя удобрения.

ный материалъ. Но, подобно сырому материалу, онъ цѣликомъ потребляется въ томъ производственномъ процессѣ, въ которомъ принялъ участіе. Такъ, при производствѣ пряжи изъ 1.000 пудовъ хлопка 100 пуд. угля въ нашемъ примѣрѣ будутъ потреблены безъ остатка. Для того, чтобы производственный процессъ шелъ непрерывно, стоимость этого угля должна быть возмѣщена изъ стоимости пряжи, произведенной изъ 1.000 пуд. хлопка. Слѣдовательно, не входя вещественно въ готовый продуктъ, потребленные вспомогательные материалы передаютъ ему всю свою стоимость (разумѣется, здѣсь, какъ и всегда, рѣчь можетъ идти только о рациональномъ потребленіи,—о производительномъ потребленіи, среднемъ для техническихъ отношеній даннаго общества). Изъ этого видно, что та часть авансироваемаго капитала, которая затрачивается на приобрѣтеніе вспомогательныхъ веществъ,—смазочныхъ маселъ на всѣхъ фабрикахъ, мыла въ прачечныхъ заведеніяхъ, костнаго угля на сахароваренныхъ заводахъ и т. д.,—по способу своего авансированія и по способу возвращенія къ предпринимателю тоже относится къ оборотному капиталу¹⁾.

Естественныя свойства того или иного продукта сами по себѣ еще нисколько не опредѣляютъ, чѣмъ послужитъ онъ въ производственномъ процессѣ: сырымъ ли, вспомогательнымъ ли матеріаломъ. Это опредѣляется только способомъ производительнаго использованія даннаго продукта. Такъ, каменный уголь, употребляемый для производства свѣтильнаго газа, кокса или анилиновыхъ красокъ, будетъ сырымъ матеріаломъ. Такой же уголь, примѣняемый для отопленія паровыхъ котловъ, будетъ вспомогательнымъ матеріаломъ. И въ томъ и въ другомъ случаѣ та часть авансироваемаго капитала, которая затрачивается на его куплю, будетъ оборотнымъ капиталомъ. Но такой же уголь, если онъ идетъ на отопленіе жилыхъ помѣщеній, получаетъ не производительное потребленіе, въ которомъ и которымъ его стоимость могла бы сохраниться и по уничтоженіи его потребительной формы, могла бы продолжить свое существованіе въ новомъ продуктѣ: этотъ уголь входитъ въ сферу личнаго, окончательнаго потребленія, въ которомъ его стоимость исчезаетъ вмѣстѣ съ его потребительной стоимостью. Въ сферѣ личнаго потребленія уголь функционируетъ уже не какъ стоимость, а исключительно какъ пред-

¹⁾ Потребленіе вспомогательныхъ матеріаловъ тоже сопряжено съ утерей или съ такими, казалось бы, никуда непригодными или даже неувольными отбросами, какъ сажа, въ особенности распыленная въ дымъ, или газы доменныхъ печей, железодѣлательныхъ и сталелитейныхъ заводовъ. Современная техника начинаетъ утилизировать и такіе „отбросы“,—газы, напр., въ возрастающей мѣрѣ для газовыхъ двигателей. Въ такомъ случаѣ сюда относится все сказанное въ предыдущемъ примѣчаніи.

метъ потребления, какъ потребительная стоимость, и, слѣдовательно, не интересуется политической экономію. Ясно въ то же время, что это—не элементъ капитала вообще и оборотнаго капитала въ частности, а элементъ фонда личнаго потребления.

Для того, чтобы превратить 1.000 пуд. хлопка въ пряжу, предприниматель долженъ приложить къ этому сырому матеріалу извѣстное количество живого труда. Съ этой цѣлью онъ покупаетъ рабочую силу, скажемъ, 10.000 прядильщиковъ. Она полностью потребляется въ теченіе рабочаго дня. Но мы уже знаемъ, что своимъ трудомъ она присоединяетъ къ сырому матеріалу новую стоимость, часть которой служить полнымъ возмѣщеніемъ стоимости, затраченной на куплю рабочей силы, въ нашемъ случаѣ—на наемъ прядильщиковъ. Слѣдовательно, какъ только пряжа готова, предпринимателю остается продать ее,—и онъ полностью выручаетъ ту часть капитала, которая была авансирована на рабочую силу. Значитъ, и она авансируется лишь на тотъ срокъ, пока продолжается производство продукта (плюсъ, разумѣется, время, необходимое для того, чтобы реализовать стоимость этого продукта, т.-е. превратить ее изъ товарной въ денежную форму). Снова и снова возвращаясь къ предпринимателю, эта часть снова и снова можетъ служить для приобрѣтенія рабочей силы прядильщиковъ. Эта часть капитала, очевидно, тоже является оборотнымъ капиталомъ.

Иначе функционируютъ другіе элементы производственнаго процесса: зданія для мастерскихъ и складовъ, орудія, котлы, машины и т. д. Для того, чтобы фабрика могла ежегодно производить, напр., 200.000 пудовъ пряжи, она разомъ должна быть оборудована въ опредѣленномъ масштабѣ: мастерскія должны быть построены на 1.000 прядильщиковъ, для нихъ слѣдуетъ поставить достаточное количество людей, снабдить фабрику паровымъ двигателемъ надлежащей силы, устроить сарай соотвѣтствующей вмѣстительности для запасовъ хлопка и т. д. Наибольшая раціональность достигается при томъ условіи, если каждый элементъ оборудованія даетъ наибольшій полезный эффектъ,—если, напр., паровая машина должна развивать максимумъ силъ. И во всякомъ случаѣ каждый элементъ оборудованія, какъ потребительная стоимость, цѣликомъ функционируетъ въ производственномъ процессѣ. Въ противоположность сырому матеріалу вещество долота, ткацкаго станка, котла не должно переходить въ производимый продуктъ. Въ противоположность вспомогательнымъ матеріаламъ, напр., углю для парового котла, эти орудія труда приносятъ пользу не тѣмъ, что ихъ старая потребительная форма уничтожается для того, чтобы дать начало такимъ формамъ энергіи, какъ тепловая, электрическая и т. д. Напро-

тивъ, чѣмъ дольше сохраняютъ они всю свою потребительную стоимость, чѣмъ прочнѣе они, тѣмъ они лучше, тѣмъ совершеннѣе. Со-ответственную часть капитала предприниматель долженъ авансировать не на одинъ производственный періодъ, напр. на годъ, какъ въ случаѣ съ сырыми или вспомогательными матеріалами, а на цѣлый рядъ производственныхъ періодовъ. Такъ, фабричныя зданія могутъ существовать многіе десятки лѣтъ, и за это время въ нихъ многіе десятки разъ будетъ произведенъ готовый продуктъ. Паровикъ тоже нѣсколько лѣтъ будетъ обслуживать производство, выбрасывающее ежегодно по 200.000 пудовъ пряжи. То же и съ мюлями, и съ другими элементами оборудованія. Та часть капитала, которая авансируется на ихъ пріобрѣтеніе, на долгое время фиксируется, закрѣпляется въ этихъ конкретныхъ потребительныхъ формахъ. Она называется основнымъ (или фиксированнымъ, закрѣпленнымъ) капиталомъ.

Функционируя, эти элементы производственного капитала неизбежно снашиваются и, несмотря на ремонтъ, утрачиваютъ свою потребительную стоимость. Рано или поздно, но въ концѣ-концовъ наступаетъ такой моментъ, когда становится целесообразнымъ и необходимымъ замѣнить ихъ новыми экземплярами того же рода. Практика показала, напр., что на электрическихъ трамваяхъ кузова вагоновъ снашиваются въ 40 лѣтъ, рельсовые пути—въ 20 лѣтъ, на заворотахъ—въ 12 лѣтъ, электрическіе провода—въ 8 лѣтъ. Слѣдовательно, для того, чтобы производственный процессъ не прервался, у предпринимателя (каковымъ можетъ быть и акціонерное общество) къ указаннымъ срокамъ должна имѣться въ денежной формѣ такая сумма стоимости, которая необходима на возмѣщеніе потребленныхъ элементовъ основного капитала, на покупку новыхъ вагоновъ, рельсовъ и т. д. То же и съ предпринимателемъ-прядильщикомъ. Если фабричное зданіе черезъ 50 лѣтъ приходится замѣнять новымъ, то непрерывный процессъ производства возможенъ лишь при томъ условіи, если предприниматель въ теченіе 50 лѣтъ реализуетъ въ стоимости произведенной пряжи и стоимость фабричнаго зданія. Значитъ, при продажѣ каждыхъ 200.000 пуд. пряжи—годового продукта фабрики—онъ долженъ реализовать $\frac{1}{50}$ стоимости фабричнаго зданія. Такимъ образомъ, стоимость послѣдняго частями должна входить въ общую стоимость продукта и частями же будетъ извлекаться изъ обращенія при реализаціи стоимости продукта, при его продажѣ. Насколько велика эта часть, представляющая простое возмѣщеніе стоимости основного капитала (или его отдѣльныхъ элементовъ), зависитъ, во-первыхъ, отъ величины стоимости послѣдняго (или отдѣльныхъ элементовъ) и, во-вторыхъ, отъ его долговѣчности. При

этомъ всегда подразумѣвается средняя для даннаго общества рациональность технического оборудованія.

Во всякомъ случаѣ, опытный предприниматель съ большой степенью точности можетъ напередъ вычислить такъ называемую «себѣ-стоимость» продукта, т.-е. цѣну не только того сырого матеріала и той рабочей силы, которые необходимы, напр., для производства 1 пуда пряжи, но и той денежной суммы, которая должна итти на возмѣщеніе цѣны машинъ, обслуживающихъ производство этого пуда. При оцѣнкѣ предприятий, при составленіи инвентарныхъ описей известная сумма каждый годъ списывается съ первоначальной цѣны зданій, машинъ и т. д. на «амортизацію», на счетъ отмиранія элементовъ основного капитала. И каждый же годъ соотвѣтствующія суммы въ денежной формѣ должны поступать къ предпринимателю для того, чтобы въ свое время составить тотъ фондъ, изъ котораго будутъ восстановлены сношенные элементы.

Итакъ, та часть авансируемаго капитала, которая превращается въ основные элементы производственного капитала, затрачивается разомъ, въ одинъ срокъ. Возвращается же она по частямъ, въ денежной формѣ, и сохраняется въ ней до тѣхъ поръ, пока не наступитъ срокъ ея превращенія изъ этой абстрактной, всеобщей формы стоимости въ конкретную форму элементовъ основного капитала. Иначе говоря, предприниматель въ теченіе болѣе или менѣе продолжительнаго времени извлекаетъ изъ обращенія стоимость основного капитала, но не предъявляетъ спроса на соотвѣтствующіе товары: на машины, котлы, желѣзныя балки и т. д. Только въ послѣдствіи, когда приходится возобновлять основной капиталъ, предприниматель выступаетъ на рынкѣ, какъ покупатель. Мы открываемъ такимъ образомъ, что крупныя колебанія въ соотношеніяхъ спроса и предложенія не представляютъ чего-то случайнаго. Напротивъ, причины ихъ коренятся въ отношеніяхъ капиталистическаго производства,—въ условіяхъ воспроизводства элементовъ промышленнаго капитала. Даже при неизмѣнныхъ размѣрахъ всего общественнаго производства устойчивость рыночныхъ отношеній осуществлялась бы лишь при томъ условіи, если бы возобновленіе основного капитала различными предпринимателями распредѣлялось по годамъ съ полною равномерностью.

Въ природѣ не существуетъ такихъ предметовъ, которымъ самой ихъ естественной формой было бы предопредѣлено сдѣлаться элементами основного капитала. Таковыми ихъ дѣлаютъ только тѣ функціи, которыя они играютъ въ процессѣ производства. Такъ, скоть, примѣняемый для перевозки тяжестей, будетъ элементомъ основного капитала. Такой же скоть, откармливаемый для продажи,

будетъ сырымъ матеріаломъ, т.-е. однимъ изъ элементовъ оборотнаго капитала. Тотъ же скотъ, купленный окончательнымъ потребителемъ, становится уже не капиталомъ, а просто предметомъ личнаго потребленія. Но его стоимость,—денежная сумма, уплаченная за него фермеру,—продолжаетъ функціонировать для послѣдняго какъ капиталъ, именно какъ оборотный капиталъ, если на нее пріобрѣтается новый сырой матеріалъ, напр. новые телята для выкормки.

Однако съ развитіемъ техники, съ дифференціаціей и усложненіемъ орудій труда и въ особенности машины, цѣлый рядъ продуктовъ начинаетъ производиться уже въ качествѣ основныхъ элементовъ будущаго производственнаго капитала, притомъ такого, который можетъ функціонировать только въ своей рѣзко опредѣленной отрасли. Такъ, бумаго-ткацкій станокъ, да и все оборудованіе бумаго-ткацкой фабрики, за небольшими исключеніями (паровой котель, передаточный механизмъ), нельзя использовать для какихъ-либо иныхъ производственныхъ цѣлей, хотя бы для шелко-ткацкаго дѣла. Капиталъ дѣйствительно закрѣпленъ въ этой конкретной формѣ. Можетъ быть, еще прочнѣе это закрѣпленіе—и во всякомъ случаѣ основной капиталъ составляетъ еще большую долю всего капитала—въ наиболѣе типичныхъ для современности отрасляхъ производства: чугуно-плавильной, желѣзо-дѣлательной, рельсо-прокатной, машино-строительной, судостроительной и т. д. Если капиталистически невозможно использовать фабрику для тѣхъ именно производственныхъ цѣлей, для которыхъ она построена, она превращается въ трупъ фабрики. Краснорѣчивыми примѣрами могли служить оборудованные на широкую ногу чугуно-плавильные заводы подъ Тулой, подъ Липецкомъ и другіе, долгое время бездѣйствовавшіе со временъ кризиса начала нашего вѣка. «Трупами» они являются даже въ томъ смыслѣ, что разрушаются несравненно быстрѣе, чѣмъ живой организмъ, въ которомъ процессъ жизни устраняетъ отмершіе элементы, распространяющіе отмирание на сосѣднія части,—разрушаются несравненно быстрѣе, чѣмъ функціонирующіе фабрики и заводы.

Развитіе техники находитъ себѣ выраженіе въ чрезвычайно быстромъ увеличеніи основной части промышленнаго капитала. Чѣмъ больше дѣлается послѣдняя, тѣмъ затруднительнѣе становится переходъ капитала изъ одной сферы промышленности въ другія, тѣмъ серьезнѣе помѣхи возстановленію нарушеннаго равновѣсія между общественными потребностями и общественнымъ производствомъ въ капиталистической формѣ. Громадная часть капитала не можетъ уйти изъ той отрасли, въ которой наступаетъ перепро-

изводство: послѣднее устраняется преимущественно такимъ способомъ, что къ ней не притекаетъ новыхъ капиталовъ извнѣ, а накопляемые въ ней капиталы ищутъ примѣненія въ другихъ отрасляхъ производства. Таково въ общихъ чертахъ положеніе англійской (ланкаширской) хлопчатобумажной промышленности съ 90-хъ годовъ прошлаго вѣка. Сокращеніе производства осуществимо для капиталиста въ очень узкихъ границахъ. Болѣе того: въ такихъ же ограниченныхъ рамкахъ онъ можетъ оставлять безъ возобновленія отмирающій основной капиталъ. Такъ, на фабрикѣ, оборудованной на 10.000 станковъ, нецѣлесообразно оставлять въ ходу только 8.000 станковъ: общественная стоимость продукта послѣднихъ не дастъ достаточнаго возмѣщенія за сжиганіе паровой машины и зданій, построенныхъ на 10.000 станковъ. Наоборотъ, старый котелъ приходится по такимъ же причинамъ замѣнять новымъ, рассчитаннымъ все на такой же масштабъ производства.

Но относительный ростъ основной части капитала не только усиливаетъ помѣхи восстановленію соотвѣтствія между производствомъ и потребностями въ определенномъ продуктѣ,—онъ имѣетъ тенденцію обострять это несоотвѣтствіе до чрезвычайныхъ размѣровъ. Рыночная конъюнктура, благоприятная для какой-либо отрасли промышленности, напр. для чугуно-плавильной, вызываетъ обильный притокъ капиталовъ, лихорадочное расширеніе существующихъ предпріятій и основаніе многочисленныхъ новыхъ. Но послѣ того, какъ, напр., современная доменная печь заложена, до ея окончанія, до того времени, какъ она начнетъ дѣйствовать и выпускать чугунъ, проходитъ отъ 4 до 7 лѣтъ,—срокъ, достаточно длинный для того, чтобы даже устойчивая конъюнктура, свободная отъ элементовъ случайности или спекуляціи, смѣнилась прямо противоположной. Однако капиталъ на постройки и оборудованіе затраченъ, необходимо его возвратить, т.-е. извлекать изъ обращенія соотвѣтственные суммы стоимости, т.-е. выбрасывать на рынокъ массы чугуна, возросшія на миллионы пудовъ. Вслѣдствіе этого угнетенное положеніе чугунаго рынка становится еще болѣе тягостнымъ. Чѣмъ болѣе относительно растетъ основной капиталъ, тѣмъ отдаленнѣе становятся тѣ будущія конъюнктуры, которыя необходимо учитывать при основаніи и расширеніи предпріятій, тѣмъ невозможнѣе дѣлается точный учетъ.

То самое развитіе техники, которое ведетъ къ относительному росту основной части капитала, побуждаетъ предпринимателя торопиться съ ея полнымъ использованиемъ. Всякій данный уровень техники получаетъ наиболѣе совершенное выраженіе какъ разъ въ матеріальныхъ формахъ основного капитала: не даромъ XIX вѣкъ

получилъ названіе вѣка пара и желѣзныхъ дорогъ, какъ отъ нашего вѣка нѣкоторые ожидаютъ, что онъ будетъ электрическимъ вѣкомъ. Огромная часть капитала всякаго современнаго предпріятія оказывается, при посредствѣ конкретныхъ формъ основного капитала, прочно, неразрывно связанной съ опредѣленнымъ уровнемъ техники. Пусть этотъ уровень будетъ наивысшимъ для того момента, когда основывалось предпріятіе: пройдетъ нѣсколько лѣтъ,—и данная техническая организація окажется устарѣвшей, между тѣмъ какъ конкуренты, позднѣе приступившіе къ дѣлу, сумѣли использовать всѣ позднѣйшія завоеванія техники. Матеріально еще далекое отъ снашивания, старое оборудованіе фактически опускается ниже технического уровня, средняго для даннаго общества. Это—преждевременная старость, своего рода «моральное снашивание» или «моральная смерть». Индивидуальная стоимость продукта для этого предпріятія будетъ выше общественной стоимости, условія реализаціи, столь благоприятныя при началѣ дѣятельности предпріятія, теперь рѣшительно и, съ ускореніемъ темпа технического развитія, все быстрѣе поворачиваются противъ него.

Это обстоятельство заставляетъ предпринимателя по мѣрѣ возможности ускорять темпъ и удлинять продолжительность трудового процесса. При прочихъ равныхъ условіяхъ полное использование оборудованія при 12-часовомъ рабочемъ днѣ совершится въ $1\frac{1}{2}$ раза быстрѣе, чѣмъ при 8-часовомъ рабочемъ днѣ, и при 20 оборотахъ машиннаго вада въ минуту вдвое быстрѣе, чѣмъ при 10 оборотахъ. Въ первомъ случаѣ мы имѣемъ передъ собою экстенсивное расширение рабочаго дня, во второмъ—интенсификацію процесса труда, о которой выше уже была рѣчь. Объ удлиненіи рабочаго дня тоже говорилось выше, но подъ инымъ угломъ зрѣнія: именно, оно рассматривалось съ точки зрѣнія производства относительной прибавочной стоимости. Теперь мы видимъ, что удлиненіе рабочаго дня не только увеличиваетъ массу и норму прибавочной стоимости, производимой для капиталиста, но и соответственно сокращаетъ тотъ періодъ, въ теченіе котораго къ нему возвращается стоимость основного капитала. Отсюда—постоянное стремленіе предпринимателя къ удлиненію рабочаго дня, а когда въ этомъ направленіи достигаются крайніе предѣлы возможности,—къ системѣ смѣнъ, къ превращенію процесса производства въ непрерывный процессъ, къ тому, чтобы использование одного и того же основного капитала совершалось круглыя сутки. Выгоды, вытекающія изъ этого для капиталиста, ясны и очевидны. Переходя отъ 12-часового рабочаго дня, напр., къ системѣ двухъ 12-часовыхъ смѣнъ, предприниматель фактически вдвое расширяетъ размѣры своего производства, и въ то же

время ему приходится удвоить только оборотную часть авансированного капитала, основная же часть остается безъ измѣненія. Развитие промышленнаго капитала повсюду ознаменовано расцвѣтомъ ночного труда.

Съ развитіемъ рабочаго движенія и при необходимости интенсифицировать производство капиталисту въ цѣломъ рядѣ промышленныхъ отраслей приходится отказаться отъ непрерывности производственнаго процесса и отъ ночныхъ смѣнъ. Но за систему смѣнъ онъ держится крѣпко. Она принимаетъ, напр., такой видъ, что двѣ смѣны работаютъ по 9 часовъ въ день. Наблюденія показали, что первая половина рабочаго дня отличается наибольшою интенсивностью. Въ то же время предприниматель стремится устранить всякій «простой машины» хотя бы въ то время, когда требуется перерывъ для принятія пищи. Поэтому системѣ смѣнъ дается слѣдующая организація: первая смѣна работаетъ 5 часовъ и уступаетъ мѣсто второй, которая работаетъ столько же; потомъ опять первая смѣна отбываетъ 4 часа, а за ней столько же работаетъ и вторая. Если принять во вниманіе время на двойной проходъ съ фабрики и на фабрику, иногда за нѣсколько верстъ, то окажется, что, несмотря на 9-часовой рабочій день, рабочій большую часть сутокъ прикрѣпленъ къ заведенію ¹⁾.

Такимъ образомъ условія реализаціи произведенной стоимости, даже той части послѣдней, которая возмѣщаетъ снашиваемый основной капиталъ, опять возвратили насъ къ производственнымъ отношеніямъ, къ отношеніямъ между предпринимателемъ и рабочими.

* *
*

Все намѣченные выше условія реализаціи, какъ оказалось при ближайшемъ изслѣдованіи, суть въ то же время условія равновѣсія между общественными потребностями и общественнымъ производ-

¹⁾ Между прочимъ по сходнымъ соображеніямъ профессиональные союзы Запада требуютъ иногда не удлиненія, а сокращенія обѣдненныхъ и т. п. перерывовъ до такой продолжительности, которая безусловно необходима для принятія пищи. Длинные перерывы, — организованные въ особенности такъ, какъ описано въ текстѣ, — лежатъ въ интересахъ капиталиста. Рабочій же прежде всего заинтересованъ въ томъ, чтобы какъ можно меньше часовъ въ сутки принадлежать заведенію, промышленному или торговому. Въ обѣдненные перерывы, какъ бы они ни были длинны, онъ собственно не принадлежитъ себѣ. По тѣмъ же причинамъ не всегда можно высказаться и за увеличеніе числа перерывовъ. Предпринимателю, разумѣется, можетъ быть выгоднымъ, чтобы рабочая сила нѣсколько разъ подкрѣплялась въ теченіе рабочаго дня. Но для рабочаго особенно важно одно: какъ можно быстрѣе отбыть рабочій день, т. е. сократить до возможныхъ размѣровъ его общую продолжительность.

ствомъ въ его капиталистической формѣ. Тотъ механизмъ, которымъ восстанавливается это равновѣсіе,—приспособленіе, въ ряду колебаній, рыночныхъ цѣнъ къ общественной стоимости,—является механизмомъ специфически характернымъ для развитыхъ мѣновыхъ отношеній. Только для капиталистическаго хозяйства, производящаго не потребительныя стоимости, а стоимости, реализація стоимостей представляетъ необходимое посредствующее звено между производствомъ и потребленіемъ. При натурально-хозяйственныхъ отношеніяхъ общіе размѣры производства и распредѣленіе рабочихъ силъ между его отраслями непосредственно сообразуются съ потребностями данной группы. Когда на рынокъ поступаютъ только натурально-хозяйственные избытки, рѣшающее значеніе имѣетъ не то, чтобы за нихъ были вымѣнены стоимости такой же величины, а то, чтобы вымѣненные предметы были потребительными стоимостями.

Положеніе измѣняется съ того времени, когда связи съ рынкомъ становятся болѣе глубокими и постоянными, слѣдовательно, въ особенности по мѣрѣ отдѣленія промышленности отъ земледѣлія и «города» отъ «деревни». Съ того времени, какъ продуктъ вполне развивается въ товаръ, онъ для производящаго его хозяйства представляетъ только стоимость и выполняетъ свое предназначеніе лишь при томъ условіи, если эта стоимость будетъ реализована, т.-е. выручена въ универсальной, въ денежной формѣ. Напротивъ, войдя въ другое хозяйство, въ то, которое потребляетъ товаръ, онъ представляетъ уже только потребительную стоимость. Значитъ, приступая къ производству, руководитель перваго хозяйства, или, точнѣе, руководители цѣлой группы самостоятельныхъ однородныхъ по производимымъ продуктамъ хозяйствъ, должны напередъ учесть будущія потребности другой группы хозяйствъ, столь же многочисленныхъ и самостоятельныхъ.

Мы видѣли, что уже расцвѣтъ средневѣковаго ремесла стоялъ въ связи съ однимъ обстоятельствомъ: стоимостью, которую оно получало отъ продажи продуктовъ, болѣе чѣмъ возмѣщалась стоимость сношенной части орудій труда, сырого матеріала и его собственные трудовыя затраты. Напротивъ, крушеніе такихъ мелкобуржуазныхъ формъ производства, какъ позднѣйшее ремесло и различные виды домашней промышленности, имѣло своей предпосылкой неполное возмѣщеніе трудовыхъ затратъ и стоимости потребляемаго инвентаря.

Но только капиталистическое производство порываетъ всѣ связи съ послѣдними остатками натурально-хозяйственныхъ отношеній, и только для него реализація всей стоимости продукта становится непосредственно вопросомъ жизни и смерти.

Распределительныя отношенія.

Распределительныя отношенія не существуют самостоятельно отъ производственныхъ; напротивъ, они всегда представляютъ лишь особую форму выраженія послѣднихъ. Такъ, феодальная (или крѣпостническая) рента, какъ мы видѣли, съ количественной и качественной стороны является точнымъ выраженіемъ производственнаго или внѣ-производственнаго положенія феодала (или помѣщика). Торговая прибыль въ своемъ историческомъ развитіи становится выраженіемъ производственнаго положенія хозяйствъ, которыя сохраняютъ полную внутреннюю самостоятельность, но не могутъ удовлетворять своихъ потребностей, не могутъ существовать одни безъ другихъ.

Точно такъ же, изучая процессъ производства стоимости, мы видѣли, что все рабочее время распадается на двѣ части: необходимое время и прибавочное время, и что при капиталистической организаціи производства эти части превращаются въ двѣ основныхъ рубрики капиталистическаго распределенія: въ заработную плату и прибавочную стоимость. Такимъ образомъ изученіе распределительныхъ отношеній капитализма можетъ быть только изученіемъ тѣхъ особенныхъ-конкретныхъ формъ, въ которыхъ проявляются въ реальной экономической жизни необходимое и прибавочное время,—можетъ быть только изученіемъ конкретныхъ формъ заработной платы и прибавочной стоимости (или частей, на которыя распадается послѣдняя).

1. Формы заработной платы.

Капиталистическое предпріятіе въ его чистомъ видѣ представляетъ поздній продуктъ экономическаго развитія. Эмбриональный наемный рабочій противостоялъ столь же эмбриональному предпринимателю — одному и тому же предпринимателю — не только какъ продавецъ рабочей силы, своего единственнаго товара, но и какъ покупатель всевозможныхъ средствъ существованія. Болѣе того: продавецъ въ

примитивномъ наемномъ рабочемъ снова сливался до полной нераздѣлимости съ покупателемъ. Это — всѣ случаи, когда заработная плата цѣликомъ сводилась къ продовольствію натурой, когда она была исключительно натуральною платой. Многочисленные примѣры этого рода представляетъ крѣпостное земледѣльческое хозяйство, которое и въ этомъ отношеніи является переходной формой къ капиталистическому предпріятію. Съ точки зрѣнія позднѣйшихъ капиталистическихъ отношеній въ томъ продовольствіи, которое получалъ дворовый, можно видѣть плату за его рабочую силу. Своеобразный, еще болѣе запутанный видъ пріобрѣтала натуральная плата въ тѣхъ случаяхъ, когда надѣлъ и угоды крѣпостного можно было бы разсматривать — ихъ и въ дѣйствительности нерѣдко разсматривали такимъ образомъ, — какъ плату за его рабочую силу, затрачиваемую на барщинныя работы.

И свободное земледѣліе еще долго сохраняетъ многочисленные остатки натурально-хозяйственныхъ отношеній, въ томъ числѣ и натуральную заработную плату. О средне-крестьянскомъ и даже о крупно-крестьянскомъ хозяйствѣ нечего и говорить: здѣсь деньги составляютъ лишь нѣкоторую приплату къ полному продовольствію батрака. Но и въ крупномъ земледѣльческомъ хозяйствѣ, которое ставится въ общемъ на капиталистическихъ началахъ, работники почти всегда получаютъ жилье и продовольствіе отъ хозяина, зависить отъ него и эксплуатируется имъ не только какъ продавецъ рабочей силы, но и какъ «покупатель» средствъ существованія. Земледѣльческій предприниматель, ухудшая до крайней возможности и преувеличенно расцѣпывая пищу и жилье, выколачиваетъ изъ рабочаго между прочимъ и своего рода «торговую прибыль». Въ то же время, живя подъ постояннымъ надзоромъ хозяина, земледѣльческій рабочій, какъ извѣстно, представляетъ наименѣе свободную группу рабочаго класса. Вообще эти отношенія — не чистыя капиталистическія отношенія, во всякомъ случаѣ — не типичныя для развитого промышленнаго капитала. Отъ нихъ вѣтъ крѣпостнической стариной ¹⁾.

То же было и въ сферѣ промышленности. Положеніе крѣпостного рабочаго на русской вотчинной или посессионной фабрикѣ эконо-

¹⁾ Разумѣется, при такой спутанности отношеній не можетъ быть и рѣчи о строгой экономической законмѣрности, о продажѣ рабочей силы по ея стоимости. Батракъ, вообще говоря, не въ состояніи опредѣлить здѣсь, по какой же цѣнѣ продаетъ онъ свою рабочую силу, и выше или ниже эта цѣна, чѣмъ прошлогодняя или даже одновременная, но у другого хозяина. Полная неясность, случайность и произволъ всѣхъ отношеній, конечно, постоянно оказываются на руку только земледѣльческому предпринимателю.

мически почти ничѣмъ не отличалось отъ положенія дворового или барщиннаго крестьянина. Маленькая денежная сѹмма обычно выдавалась исключительно для поощренія, чтобы достигнуть нѣкотораго повышенія интенсивности и производительности труда, до чрезвычайности низкихъ, какъ это всегда бываетъ при подневольномъ трудѣ. И тѣ же побужденія заставляли увеличивать денежную приплату по мѣрѣ того, какъ возникала и обнаруживала свое превосходство капиталистическая фабрика, построенная на вольно-наемномъ трудѣ, хотя бы то былъ первоначально трудъ не свободныхъ пролетаріевъ, а трудъ крѣпостныхъ, законтрактованныхъ у помѣщика или переведенныхъ послѣднимъ на денежный оброкъ. Такимъ образомъ уже на вотчинной и поссессионной фабрикѣ обнаруживались тенденціи въ направленіи отъ натуральной къ денежной заработной платѣ.

Подневольные рабочіе представляли одно существенное преимущество для предпринимателя: несмотря ни на что, они не могли уйти отъ него. Это было счастливымъ разрѣшеніемъ предпринимательскаго «рабочаго вопроса» въ эпоху, когда классъ наемныхъ рабочихъ только начиналъ формироваться и оказывалъ всяческое сопротивление крупно-промышленной дисциплинѣ. Но по мѣрѣ того, какъ этотъ классъ расширялся, а промышленность росла и отношенія фактической монополіи смѣнялись для нея отношеніями конкуренціи съ рѣзкими колебаніями конъюнктуры, преимущества вотчиннаго или поссессионнаго предпринимателя превращались въ свою прямую противоположность. Предприниматель могъ свести заработную плату работниковъ къ голому продовольствію, но это продовольствіе онъ долженъ былъ отпускать имъ, хотя бы они не работали, хотя бы ему приходилось до крайнихъ размѣровъ сокращать производство. Болѣе того: приписка подневольныхъ рабочихъ — поссессионныхъ крестьянъ — къ фабрикамъ и заводамъ совершенно логично обставлялась такими условіями, какъ воспрещеніе измѣнять характеръ и размѣръ производства и сокращать число занятыхъ рабочихъ. На попеченіе владѣльца попадали въ конечномъ счетѣ инвалиды и старики. Вообще по своей величайшей неэластичности предпріятіе съ подневольнымъ трудомъ стояло въ вопіющемъ противорѣчій съ требованіями новой экономической эпохи. Оно не могло по произволу притягивать рабочихъ и потому, по минованіи надобности, отталкивать ихъ въ ряды избыточнаго населенія. Предприниматель, дѣйствующій среди развивающихся капиталистическихъ отношеній, начиналъ видѣть въ прикрѣпленномъ къ нему рабочемъ тягостную обузу, неотвязнаго пенсіонера. Это, въ связи съ необходимостью интенсифицировать производство, заставляло его стре-

миться къ отношеніямъ вольнаго найма, денежной заработной платы взаменъ натуральной. Неудивительно, что въ Россіи послѣ 1840 года, когда законъ разрѣшилъ предпринимателямъ «освобождать» посессионныхъ крестьянъ, предоставляя имъ переписываться въ мѣщане или переходить на казенныя земли, предприниматели поторопились использовать эти права. И столь же понятно, что «освобождаемые» противились этому «освобожденію», которое было равносильно откровенной экспроприаціи: они отбрасывались въ ряды той запасной арміи, которая впредь получала заработокъ или же голодала въ зависимости отъ учета предпринимателемъ шансовъ будущаго барыша.

Совершенно естественно, что слагающаяся промышленная буржуазія вообще становится сторонницей уничтоженія крѣпостныхъ отношеній: крестьянская реформа должна была не только расширить кадры пролетаріата, но и освободить примитивный промышленный капиталъ отъ тягостныхъ для него остатковъ натурально-хозяйственныхъ отношеній.

Если обратиться къ той крупной промышленности, которая развивалась «органически», изъ мелко-буржуазныхъ формъ, а не въ нѣдрахъ крѣпостного хозяйства, то и здѣсь мы откроемъ, что эволюція къ капитализму была въ то же время эволюціей отъ натуральной къ денежной заработной платѣ. О ремесленномъ подмастерьи среднихъ вѣковъ, который входилъ въ семью мастера какъ ея членъ, достаточно просто напомнить. Но и съ рѣзкимъ разслоеніемъ ремесленного сословія натуральная заработная плата, какъ господствующая форма вознагражденія, не отмираетъ. Оставаясь по званію подмастерьями, многочисленные работники, экономически развивающіеся въ классъ наемныхъ рабочихъ, получали отъ мастера и одежду, и продовольствіе и жилье. Драмы Островскаго напоминаютъ, какъ еще недавно эти отношенія были господствующими въ сферѣ торговли, и съ большой наглядностью демонстрируютъ, какимъ несравненнымъ орудіемъ закабаленія, подавленія и обезличенія наемныхъ рабочихъ служилъ такой патріархальный строй отношеній.

Разумѣется, съ развитіемъ отъ чисто-ремесленного производства къ промышленно-капиталистическому предпріятію между образомъ жизни предпринимателей и рабочихъ пролегла глубокая пропасть: продовольствіе отъ хозяина переставало быть продовольствіемъ вмѣстѣ съ хозяиномъ. Вознагражденіе натурой утрачивало то достоинство, которое представляло оно, пока коренилось во всѣхъ экономическихъ отношеніяхъ: тогда оно обезпечивало работникамъ сравнительно постоянный уровень жизни, несмотря на крупныя

колебанія цѣнъ. Съ отслоеніемъ работниковъ отъ ремесленного «мастера», отъ «мастерка» домашней промышленности, наконецъ, отъ промышленно-капиталистическаго предпринимателя, натуральная плата превращалась въ надежное средство постоянного урѣзыванія и систематическаго пониженія и безъ того скудныхъ заработковъ. Предприниматель опять-таки эксплуатировалъ рабочаго не только какъ промышленный капиталистъ, т.-е. не только какъ продавца рабочей силы, но и какъ торговый капиталистъ, какъ покупателя средствъ существованія. Мало того: «кредитуя» рабочему одежду, жилье, продовольствіе, предприниматель запутывалъ его въ долговыхъ обязательствахъ, выступалъ какъ ростовщикъ. Мы опять видимъ, до какой степени слабо были первоначально раздѣлены промышленныя, торговыя и ростовщическія функціи капитала.

Чисто-денежная оплата рабочей силы развивается лишь на очень высокой ступени промышленнаго капитализма. Она выдвигается борьбою рабочаго класса. Въ Россіи еще въ восьмидесятыхъ годахъ прошлаго вѣка многочисленные фабриканты получали главный барышъ не отъ промышленныхъ заведеній, а отъ торговыхъ операцій со своими рабочими. Правда, продовольствовались рабочіе самостоятельно, но все необходимое они должны были покупать у фабриканта. Для послѣдняго всѣ потребности рабочихъ служили доходной статьей. Съ рабочихъ производились постоянные вычеты за освѣщеніе, баню, за врачебную помощь, хотя бы она содѣлала не оказывалась. Муку, крупу, сало, масло и т. д. они должны были забирать въ лавкѣ у фабриканта, та же лавка принудительно сбывала рабочимъ всѣ бракованные товары — миткаль, ситецъ и бязь. Рабочій, уличенный въ покупкахъ на сторонѣ, получалъ быстрый расчетъ: предприниматель открыто заявлялъ о своемъ правѣ на обратное полученіе всѣхъ уплаченныхъ заработковъ. Или же, что еще откровеннѣе, расплата производилась исключительно квитанціями на фабричную лавку. Эта система въ Англіи получила названіе *truck-system* ¹⁾.

Въ Россіи нѣкоторое ограниченіе этой системы предусматривалось закономъ 3 іюня 1886 года, который былъ вызванъ сильнымъ стачечнымъ движеніемъ первой половины 80-хъ годовъ и воспрещаетъ расплату товарами. Но способъ его примѣненія, какъ, впрочемъ, и другихъ фабричныхъ законовъ, постоянно опредѣлялся си-

¹⁾ Обычно переводится словами: „система расплаты продуктами“, или „система прижимки“. Первоначальное значеніе слова *truck* — обмѣнивать. Какъ и *tauschen* на нѣмецкомъ языкѣ, оно можетъ пріобрѣсти новый оттѣнокъ: обманывать (*täuschen*). Достаточно объясняемый историческимъ развитіемъ торговли.

лой рабочего класса. При всякомъ упадкѣ рабочего движенія выступали на сцену такія истолкованія этого закона, которыя въ значительной степени лишали его дѣйствительной силы, если только не превращали просто въ бумажный законъ. Извѣстно, напр., что цѣлый рядъ кооперативныхъ по названію организацій, «фабричныхъ потребительныхъ обществъ», были дѣйствительно замаскированными фабричными лавками, которыя возрождали многія стороны «системы прижимки». При слабости и снисходительности контроля, при незначительности каръ за нарушенія закона фабриканты зачастую не давали себѣ труда для изобрѣтенія обходовъ и нарушали постановленія прямо и откровенно. Такъ, согласно своду отчетовъ фабричныхъ инспекторовъ за 1909 годъ, въ Эстляндской губерніи рабочіе одной фабрики подъ угрозою штрафа и увольненія были вынуждены покупать ими самими сработанный бракованный товаръ по цѣнамъ небракованнаго.

Многочисленность и живучесть остатковъ натуральной заработной платы можетъ служить въ настоящее время показателемъ отсталости той или иной промышленной отрасли и даже той или иной страны въ цѣломъ. Упорнѣе всего сохраняются они какъ разъ тамъ, гдѣ рабочий классъ соціально наименѣе развитъ, слѣдовательно, въ такъ называемой ремесленной и домашней промышленности, или, напротивъ, тамъ, гдѣ силы капитала концентрировались и организовались несравненно быстрѣе, чѣмъ силы рабочего класса,—напр., въ горной и металлургической промышленности съ ея промышленными «баронами» и «королями». Въ случаяхъ послѣдняго рода «система расплаты продуктами» обычно приобретаетъ замаскированный видъ всевозможныхъ учреждений «ко благу рабочего класса», напр., «рабочихъ поселковъ», «усовершенствованныхъ квартиръ» и т. д. «Жилье отъ хозяина»—это, вообще говоря, наиболѣе прочный остатокъ вознагражденія рабочихъ натурой. Въ нѣкоторыхъ горно-промышленныхъ и металлургическихъ округахъ Германіи предприниматели, удерживая этотъ остатокъ, сумѣли превратиться дѣйствительно въ феодаловъ для своихъ областей. Всѣ окрестныя жилища помѣщенія принадлежать имъ. «Безпокойному» рабочему просто отказываютъ отъ квартиры; такъ же поступаютъ и съ тѣмъ, кто сдастъ комнату «подозрительному» пріѣзжему; трактирщики не смѣютъ отдавать помѣщенія для рабочихъ собраній, цѣли которыхъ не нравятся предпринимателю. Наконецъ, при всякой стачкѣ рабочимъ предписывается немедленно очистить квартиры.

Наиболѣе примитивныя формы натуральной заработной платы сохраняются въ двухъ областяхъ труда, лежащихъ внѣ сферы промышленности и вообще производства въ экономическомъ значе-

ни этих словъ. Это, во-первыхъ, область такъ называемыхъ «домашнихъ службъ» (домашняя прислуга) и, во-вторыхъ, область казармы (армія и флотъ). Здѣсь съ величайшей наглядностью выступаетъ глубокая внутренняя связь между натуральной заработной платой, съ одной стороны, и полнымъ подчиненіемъ и обезличеніемъ работника—съ другой. Что касается домашней прислуги, то завоеваніе права жить на самостоятельной квартирѣ было бы въ капиталистическомъ обществѣ однимъ изъ первыхъ шаговъ къ ея освобожденію: безъ этого была бы невозможна ни нормировка рабочаго дня, ни уничтоженіе той бытовой обстановки, которая фактически превращаетъ прислугу въ раба.

Послѣ того, какъ денежная заработная плата становится не только господствующей, но и единственной формой заработной платы, отношенія между предпринимателями и рабочими получаютъ болѣе простой и, по своей элементарности, болѣе прозрачный характеръ. Всѣ качественные моменты: характеръ пищи, размѣры и обстановка жилья и т. д., устраняются изъ сферы борьбы. Разумѣется, для рабочаго рѣшающее значеніе имѣетъ не та или иная сумма денегъ сама по себѣ, не безотносительный уровень номинальной заработной платы: для него важно, какое количество привычныхъ средствъ существованія онъ можетъ купить на вырученную имъ цѣну рабочей силы,—для него, слѣдовательно, важна такъ называемая реальная заработная плата. Но предпринимателю нѣтъ никакого дѣла до того, какъ и на что тратитъ рабочій свои заработки. Когда потребности рабочихъ растутъ и они предъявляютъ предпринимателю повышенныя требованія, эти требованія получаютъ чисто количественное опредѣленіе. Рабочему не приходится требовать, напр., замѣны общихъ казарменныхъ наръ отдѣльными комнатами, непропеченнаго хлѣба изъ сегодой муки пропеченнымъ и т. д.: онъ въ концѣ-концовъ просто заявляетъ, что на 20 руб. въ мѣсяцъ жить невозможно. Это—тѣ отношенія, которыя Карлейль, выросшій въ мелкобуржуазныхъ традиціяхъ, называлъ «чистоганомъ». Исторически они были необходимой предпосылкой освобожденія рабочихъ отъ патріархальной опеки. Въ то же время только съ ихъ развитіемъ и начинается регулярно дѣйствовать тотъ механизмъ, который имѣетъ тенденцію въ ряду колебаній постоянно сводить цѣну рабочей силы къ ея стоимости.

Въ борьбѣ заведеніе цѣны рабочей силы къ ея стоимости развиваются два основныхъ метода расцѣнка, которые даютъ двѣ основныхъ формы денежной заработной платы: плату повременную (за часъ, день, недѣлю, мѣсяцъ и т. д.) и плату поштучную (сдѣльную).

I. Повременная плата. Здѣсь для рабочаго отсутствуют побужденія интенсифицировать трудовыя затраты. Если онъ получаетъ опредѣленную плату, напр., за 10-часовой рабочій день, то она остается неизмѣнной независимо отъ того, уйдетъ ли на простой машины въ общей сложности 2 или 3 часа, дѣлаетъ ли рабочій въ среднемъ 6 или 7 рабочихъ движеній въ минуту. Предприниматель борется съ такой «утайкой» купленной имъ рабочей силы, организуя неуспынный контроль изъ завѣдующихъ отдѣленіями, мастеровъ, надсмотрщиковъ и, наконецъ, въ новѣйшее время—изъ остроумно задуманныхъ контрольных аппаратовъ, которые съ поразительной точностью регистрируютъ всѣ остановки, всѣ полезныя и бесполезныя движенія рабочей машины. Капиталисту приходится мириться съ этой формой платы въ тѣхъ случаяхъ, когда ускореніе темпа работы является рискованнымъ: когда требуется особая доброкачественность работы или когда тонкія и дорогія машины могутъ пострадать при чрезвычайно повышенной спѣшности¹⁾.

II. Сдѣльная плата. Она полнѣе всего удовлетворяетъ стремленію предпринимателя къ ускоренію темпа производственнаго процесса. Необходимость внутренняго контроля въ мастерскихъ сводится къ минимуму, но зато становится необходимымъ тщательнѣйшій осмотръ произведенныхъ продуктовъ (браковки и проч.). Наиболѣе быстрое и широкое распространеніе эта форма расплаты пріобрѣтаетъ въ тѣхъ случаяхъ, когда возможность увеличивать количество продукта за счетъ его качества поставлена самымъ существомъ работы въ сравнительно узкія границы (добыча каменнаго угля или руды, пилка дровъ, отчасти типографскій наборъ и т. д.). Эта форма имѣетъ и свои неудобныя для предпринимателя стороны. При повременной платѣ вопросъ о томъ, какое количество продуктовъ производится въ теченіе рабочаго дня, непосредственно не интересуетъ работника. Поэтому предприниматель можетъ незамѣтно ускорять движеніе машинъ и примѣнять другіе пріемы, которые повышаютъ коли-

¹⁾ Особенно многочисленны примѣры несоотвѣтствія между характеромъ работы и сдѣльной платой въ строительной и родственныхъ ей отрасляхъ, когда постройки сдаются подрядчикамъ. Подрядчикъ пользуется всякимъ моментомъ, когда наблюдатель—архитекторъ или инженеръ—отсутствуетъ, и вмѣсто того, чтобы загнать сваю въ землю на 5 арш., распоряжается загнать ее всего на 3 арш., а „излишекъ“ спилить; вмѣсто того, чтобы сложить стѣну въ 4 кирпича, — сложить ее всего въ 2, а пустоту заполнить мусоромъ и землей. Въ этихъ случаяхъ выгоды отъ такого использования сдѣльной расцѣнки получаетъ подрядчикъ, рабочіе же все чаще расплачиваются за неизбежныя строительныя катастрофы своей жизнью. При разслѣдованіяхъ опытный подрядчикъ, пользуясь неорганизованностью и малосознательностью рабочихъ, умѣетъ повернуть дѣло такимъ образомъ, какъ будто виной всему ихъ собственная „недобросовѣстность“.

чество продукта и вызывают усиленное расходование рабочей силы. При сдѣльной платѣ предприниматель можетъ использовать интенсификацію трудового процесса только посредствомъ пониженія расцѣнковъ, т.-е. открытымъ наступленіемъ на рабочихъ. Слѣдовательно, здѣсь всякія измѣненія быстро доходятъ до сознанія рабочаго.

Въ производствахъ съ дробнымъ раздѣленіемъ труда, подобнымъ мануфактурному, сдѣльная плата даетъ предпринимателю удобное средство внести въ среду рабочихъ величайшій расколъ. Онъ можетъ измѣнять расцѣнки не всѣхъ рабочихъ разомъ, а одной маленькой группы за другою: сначала строгальщиковъ, затѣмъ токарей, потомъ лакировщиковъ и т. д.; можетъ значительное пониженіе расцѣнковъ для одной группы проводить одновременно съ повышеніемъ для другой. Такимъ образомъ, при неорганизованности и малосознательности рабочихъ, онъ можетъ деморализовать всю рабочую массу и сломить всякое сопротивление. И та же сдѣльная плата позволяетъ ему внести расколъ еще глубже, разбить всякую отдѣльную группу. Допустимъ, что при введеніи сдѣльной платы рабочіе опредѣленной группы зарабатываютъ въ среднемъ по 20 руб. въ мѣсяцъ. Повышеніемъ интенсивности отдѣльные рабочіе повышаютъ этотъ заработокъ до 30 руб. За ними тянутся остальные, и средній уровень заработковъ повышается до 25 руб. Въ такихъ случаяхъ предприниматель, съ обычными ссылками на конкурентовъ, настаиваетъ на пониженіи расцѣнковъ и почти всегда достигаетъ своей цѣли. Средній заработокъ понижается, хотя, быть можетъ, и не до прежняго уровня, не до 20 руб., а, напр., до 22 руб. Потомъ это повторяется сначала. Процессъ труда пріобрѣтаетъ тотъ лихорадочный темпъ, при которомъ, несмотря на неизбежное сокращеніе рабочаго времени и на повышение заработковъ, рабочая сила не можетъ восстанавливаться вполне, слѣдовательно, фактически продается ниже своей стоимости: для рабочаго наступаетъ преждевременное истощеніе и инвалидность.

При повременной платѣ сходные результаты достигаются посредствомъ повышенной оплаты такъ называемыхъ «сверхурочныхъ» работъ, т.-е. работъ, продолжающихся долѣе того срока, который положенъ въ основу при опредѣленіи заработной платы. При повышающейся экономической конъюнктурѣ вредъ сверхурочныхъ работъ не особенно осязателенъ для рабочихъ, непосредственныя же выгоды отъ нихъ слишкомъ соблазнительны. При понижающейся конъюнктурѣ предприниматели переходятъ въ наступленіе. Допустимъ, что сначала рабочій при 10-часовомъ рабочемъ днѣ получалъ 20 руб. въ мѣсяцъ и за два сверхурочныхъ часа—еще 6 руб. въ мѣсяцъ. Практика показала, что предприниматель пользуется

всякой заминкой для того, чтобы свести до 20 руб. помѣсячную плату за 12-часовой рабочій день. Такова общая тенденція сверхурочныхъ работъ: удлинять рабочій день и вмѣстѣ съ тѣмъ понижать заработную плату по расчету за 1 часъ. Въ то же время никакая заминка сама по себѣ не заставитъ предпринимателя отказаться отъ удлиненнаго рабочаго дня и даже отъ введенія сверхурочныхъ работъ, разумѣется, на основѣ уже пониженной повременной платы. При прочихъ равныхъ условіяхъ, это равносильно чрезмѣрному труду для занятыхъ рабочихъ, съ одной стороны, и увеличенію арміи безработныхъ—съ другой.

Если обратиться къ предпринимательскимъ калькуляціямъ, къ тѣмъ расчетамъ промышленника, которые даютъ базисъ для опредѣленія нормъ оплаты, то окажется, что видимая разница между платой повременной и поштучной въ значительной степени стусевывается. Устанавливая повременную плату, промышленникъ исходитъ изъ извѣстнаго минимума выработки и подбираетъ рабочихъ такимъ образомъ, что только неопускающіеся ниже этого минимума и остаются на фабрикѣ. Наоборотъ, опредѣляя сдѣльную плату, онъ исходитъ изъ того времени, которое искусный рабочій затрачиваетъ на производство одной штуки или на выполнение извѣстной операціи. «Ошибки» возможны лишь въ совершенно новыхъ производствахъ, но и тѣ исправляются съ большою быстротой ¹⁾.

Можетъ быть, не менѣе важно и то обстоятельство, что и сдѣльные, и повременные расцѣнки все болѣе утрачиваютъ первоначальную чистоту своей формы. Въ прежнее время, при полной неорганизованности рабочаго класса, у предпринимателя была почти безграничная возможность «исправлять» очевидные съ его точки зрѣнія недостатки той или другой формы системою штрафовъ: за «опозданіе» за «прогулъ», за «перерывы» работы въ одномъ случаѣ и за небрежную работу, за порчу товара, за «бракъ» въ другомъ случаѣ. Въ восьмидесятыхъ годахъ прошлаго вѣка, да и позже, штрафы были для русскихъ фабрикантовъ излюбленнымъ методомъ пониженія фактической заработной платы и превращенія договорныхъ рас-

¹⁾ При введеніи выработки какого-либо новаго сорта товара въ Соединенныхъ Штатахъ стала обычной такая практика: инженеръ или мастеръ незамѣтно возбуждаетъ самолюбіе рабочаго и потомъ незамѣтно же по контрольнымъ часамъ съ точностью до долей секунды устанавливаетъ, сколько времени потрачено на ту или иную операцію. Можно сказать, что средняя выработка пролукта опредѣляется не по среднему рабочему, а по такому, который по силѣ, искусству и т. д. стоитъ выше средняго уровня. Это равносильно пониженію заработка искусныхъ рабочихъ до средняго уровня. Общій же результатъ—оплата рабочей силы всѣхъ категорій рабочихъ ниже ея стоимости.

цѣнковъ въ чисто-номинальные. Штрафы давали постоянную очень и очень крупную статью фабрикантскихъ доходовъ. Яркій свѣтъ на положеніе бросаетъ требованіе забастовщиковъ на одной фабриктѣ (80-е годы) нормировать штрафы такимъ образомъ, чтобы они не превышали впредь пятидесяти процентовъ заработка.

И непосредственное сопротивление рабочаго класса, и обусловленное имъ фабричное законодательство (въ Россіи законъ 1886 г.) вводятъ въ нѣкоторыя границы возможность исправленія «недостатковъ», съ предпринимательской точки зрѣнія свойственныхъ сдѣльной и повременной системамъ въ ихъ чистомъ видѣ. Тогда предприниматель старается внести въ нихъ коррективы уже не столько способомъ наказаній, сколько способомъ поощреній. Все большее развитіе получаетъ «система премій». Она возможна какъ при повременной, такъ и при сдѣльной платѣ, и въ каждомъ случаѣ допускаетъ многочисленные варианты. При повременной платѣ прибавки къ основной суммѣ даются рабочему въ тѣхъ случаяхъ, когда рабочій производитъ больше опредѣленнаго минимума продукта, когда работа безукоризненна, когда достигается экономія на сырыхъ или вспомогательныхъ матеріалахъ (въ Россіи машинисты на желѣзныхъ дорогахъ получали, напр., премію за экономію на топливѣ). При сдѣльной платѣ преміи выплачиваются за экономію на матеріалахъ, за хорошее качество продукта и, наконецъ, за быстроту работы. Последнее изъ примѣненій системы премій при сдѣльной платѣ изобрѣтено американскими предпринимателями. Здѣсь заработокъ рабочаго до извѣстной границы возрастаетъ просто пропорціонально количеству произведенныхъ продуктовъ, за этой же границей возрастаетъ съ повышенной быстротой, такъ какъ расцѣнокъ для избыточнаго количества нѣсколько выше обычной.

Система премій—наиболѣе современная система заработной платы. Ей предстоитъ не малая будущность въ капиталистическомъ обществѣ. Ея основная тенденція—очень ясная: интенсифицировать процессъ труда, побуждать рабочаго все къ болѣе энергичному расходованію своей силы, постоянно повышать использованіе основного капитала, экономизировать потребленіе сырыхъ и вспомогательныхъ матеріаловъ и постоянно сводить заработную плату къ тому минимуму, при которомъ только можно достать работниковъ данной степени работоспособности. Короче: ускореннымъ потребленіемъ работника экономизировать потребленіе средствъ производства,—увеличивать за счетъ живого труда экономію на мертвомъ трудѣ. Всякое сокращеніе рабочаго дня, въ какомъ бы порядкѣ оно ни осуществлялось, очевидно, стимулируетъ энергію предпринимателей въ этомъ направленіи, и такимъ образомъ элементарнѣйшимъ вопросомъ са-

мосохраненія для рабочихъ становится дальнѣйшее сокращеніе рабочего дня.

Передъ войной система премій въ ея разнообразнѣйшихъ видахъ съ большой быстротой распространялась и въ Россіи. Она вообще придаетъ договору найма такой видъ, что одиночный, неорганизованный рабочий въ возрастающей мѣрѣ дѣйствуетъ втемную. Онъ просто принимаетъ условія, которыя диктуетъ ему предприниматель, и не можетъ напередъ опредѣлить, ни какой интенсивности трудъ потребуется отъ него, ни какую ежемѣсячную плату онъ работаетъ.

Другіе методы расцѣнковъ или представляютъ просто варианты основныхъ методовъ, или же далеко не такъ типичны для капиталистическихъ отношеній, какъ уже разсмотрѣнныя формы. Время отъ времени возникаютъ все новые и новые проекты такого способа вознагражденія рабочихъ, который прочно спаялъ бы ихъ интересы съ предпринимательскими интересами. Но практика уже показала, что всѣ эти методы могутъ имѣть только очень ограниченное во времени и пространствѣ примѣненіе: или въ совершенно исключительныхъ отрасляхъ производства, или при совершенно исключительной конъюнктурѣ, складывающейся для той или иной страны, какъ, напр., для Англіи 1850—1880 гг. Таковы, напр., различныя формы «участія рабочихъ въ прибыляхъ предпріятія». Въ нѣкоторыхъ случаяхъ этого рода заработная плата цѣликомъ составляется изъ общей чистой выручки предпріятія, раздѣляемой между участниками. Это—формы организаціи, приближающіяся къ «артельнымъ».

Въ своемъ чистомъ видѣ онѣ могутъ найти распространеніе только въ отрасляхъ, гдѣ органическій составъ капитала вообще невысокъ и гдѣ основной капиталъ въ частности составляетъ небольшую долю всего капитала. Это, очевидно, тѣ сферы, гдѣ мелкобуржуазныя формы организаціи обнаруживаютъ сравнительно большую живучесть, гдѣ до сихъ поръ господствуютъ различные виды домашней промышленности. «Артельная» организація обыкновенно оказывается эфемерной: просто переходной ступенью къ примитивной промышленно-капиталистической организаціи, однимъ изъ моментовъ первоначальнаго накопленія.

Въ другихъ случаяхъ передъ нами крупно-капиталистическія предпріятія съ большимъ постояннымъ капиталомъ вообще и основною его долей въ частности. Если качества окончательнаго продукта въ огромной степени зависятъ отъ искусства и старательности цѣлой группы рабочихъ и если трудъ каждого работника не легко поддается контролю, такъ какъ рѣшающее значеніе приобретаютъ совершенно неуловимые нюансы и мелочи трудовых опе-