

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

1. ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО РОЛЬ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ

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

Товарное хозяйство в досоциалистических формациях имеет следующие основные черты:

1. **Общественное разделение труда.** В условиях товарного хозяйства общество состоит из разнородных хозяйственных единиц, каждая из которых специализируется на производстве определенных продуктов. Промышленность отделяется от сельского хозяйства и распадается на различные отрасли — пищевую, текстильную, кожевенную, металлургическую и т. д.

Общественное разделение труда представляет собой необходимое условие существования товарного хозяйства; однако оно само по себе еще не порождает последнего. Невозможно товарное хозяйство без общественного разделения труда, но возможно общественное разделение труда без товарного хозяйства. Например, в первобытной общине уже имело место общественное разделение труда; однако тогда существовало не товарное, а натуральное хозяйство.

2. **Частная собственность на средства производства.** Так как средства производства находятся в частной собственности, то и продукты труда принадлежат всецело тем лицам, которые являются собственниками средств производства. Именно при этом условии отдельные производители или предприниматели, связанные общественным разделением труда, должны обмениваться продуктами, как товарами.

3. **Обмен товарами как форма экономической связи между производителями.** Общественное разделение труда служит материальной связью между людьми. Каждый член общества, специализируясь на производстве определенного продукта, производит его для других членов общества, но, в свою очередь, нуждается и в продуктах их труда.

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

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

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

Между простым товарным и капиталистическим производством имеются следующие существенные различия:

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

При капитализме рабочий, непосредственно отделенный от средств производства, соединяется с ними лишь после того, как он продает свою рабочую силу капиталисту; здесь труд и собственность на средства производства разъединены, тогда как в условиях простого товарного производства они соединены.

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

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

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

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

Однако, с другой стороны, частная собственность сближает, роднит простое товарное хозяйство с капиталистическим и ведет к тому, что простое товарное производство в стихийном порядке

рождает капиталистические элементы. Поэтому диктатура рабочего класса не может полагаться на самотек, но должна вести упорную борьбу с частнособственническими традициями и насаждать социалистические формы хозяйства.

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

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

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

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

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

2. ТОВАР И ЕГО СВОЙСТВА

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В процессе исторического развития человечества изменяются и способы потребления. Так, потребность в пище не всегда удовлетворялась с помощью тарелок, ножей и вилок. По свидетельству историка народного хозяйства И. М. Кулишера, «еще в начале XVII века каждый брал с общего блюда несколько нарезанных кусков руками, а затем руками же разрывал их на части, причем в XVII веке он клал их на тарелку, ранее же последние заменялись толстыми кусками хлеба, на которые клали мясо и иные сухие про-

дукты. Поэтому рекомендовалось не сморкаться (носовых платков еще не было) той рукой — правой, которой берут мясо за обедом».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таким образом, стоимость — это не просто трудовая затрата; стоимость — это такой общественный труд, который затрачивается на производство товара и обнаруживается посредством обмена товаров. Следовательно, стоимость есть историческая категория то-

варного производства; она неразрывно связана с категорией «товар» и не существует вне товара. В условиях натурального хозяйства стоимости не было, хотя общественный труд, разумеется, существовал; на высшей фазе коммунизма товарное производство и стоимость исчезнут, но общественный труд будет продолжать существовать.

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

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

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

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

3. ХАРАКТЕР ТРУДА, ЗАКЛЮЧЕННОГО В ТОВАРЕ

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

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

Конкретные работы отличаются друг от друга:

① По цели. При выполнении различных конкретных работ люди ставят перед собой различные конкретные цели: например, целью труда каменщика является постройка здания, целью труда забойщика — добыча угля и т. д.

② По характеру производственных операций. Например, прядильщик прядет из хлопка пряжу, ткач тклет ситец, портной шьет одежду и т. д.

③ По предметам труда. При затрате различных видов труда используются различные предметы труда: в обувной промышленности — кожа, в машиностроительной — металлы и т. д.

④ По орудиям труда. Разнообразные конкретные работы требуют различных орудий труда. Так, орудием труда ткача служит ткацкий станок, а сталевара — мартеновская печь.

⑤ По результату. Результатом конкретного труда является определенная потребительная стоимость. Например, результат прядения — пряжа, а результат ткачества — ткань. Следовательно, конкретный труд есть труд, создающий потребительную стоимость.

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

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

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

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

Абстрактный труд характеризуется двумя моментами.

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

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

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

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

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

Противоречие между частным и общественным трудом присуще только товарному производству, основанному на частной собственности. В условиях натурального хозяйства труд не имел частного характера. Например, в первобытной общине каждая конкретная работа представляла собой прямо и непосредственно выполнение общественной функции; люди работали для общества и по его заданию. Поэтому труд имел непосредственно общественный характер: конкретный труд одновременно являлся трудом общественным. Напротив, в товарном хозяйстве, базирующемся на частной собст-

венности, конкретный труд утратил непосредственно общественный характер, превратился в частный труд, функцию же общественного труда выполняет не конкретный труд того или иного вида, а абстрактный труд, проявляющийся косвенным, окольным путем — через обмен товаров.

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

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

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

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

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

на стоимости товара определяется количеством рабочего времени, которого стоило его производство.

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

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

Величина стоимости товара определяется не индивидуальными затратами труда, а общественно необходимым рабочим временем, то есть тем рабочим временем, которое в среднем затрачивается на производство единицы данного товара во всем обществе. «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда»¹.

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

Решающее значение при определении общественно необходимого рабочего времени имеет не численность предприятий различного вида и даже не количество занятых в них рабочих, а размеры производимой ими товарной продукции. Мелких ремесленных предприятий имеется значительно больше, чем крупных капиталистических фабрик; но коль скоро удельный вес их продукции во всей товарной массе ничтожен, а удельный вес продукции крупных пред-

приятий велик, то и общественно необходимое рабочее время тяготеет к рабочему времени, затрачиваемому на производство единицы товара на крупных предприятиях.

Но в таком случае судьба мелких предприятий оказывается плачевной. Рынок не считается с их индивидуальными затратами: он приравнивает 2, 3, 5 часов индивидуального труда мелкого производителя всего лишь к 1 часу общественно необходимого рабочего времени. А в результате этого мелкие товаропроизводители не могут конкурировать с крупными капиталистическими предприятиями и разоряются. Таким образом, экономический закон, по которому величина стоимости товаров определяется общественно необходимым трудом, дает глубокое объяснение очень важному экономическому явлению — вытеснения мелкого производства крупным в ходе конкурентной борьбы.

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

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

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

Уровень производительности труда зависит от ряда причин:

¹ К. Маркс, Капитал, т. I, К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 47.

① Техника и технология производства. Чем выше уровень развития техники, чем совершеннее технологические методы производства, чем шире и глубже применяются в производстве научные достижения, тем выше производительность труда.

② Организация труда и производства. Чем лучше организовано производство, в частности чем шире используются совместный труд многих рабочих и разделение труда между ними, чем более непрерывный характер имеет производственный процесс, тем выше уровень производительности труда.

③ Квалификация и искусство рабочих. Чем совершеннее производственные навыки рабочего, его умелость и искусство, тем выше уровень производительности труда.

④ Естественные условия. Естественные условия проявляются особенно в земледелии и добывающей промышленности. Так, чем плодороднее земля, тем выше производительность труда в земледелии; чем богаче нефтяные залежи, тем выше производительность труда в нефтяной промышленности.

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

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

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

Чтобы приобрести квалификацию, человек должен какое-то время обучаться определенной специальности, затрачивая на это известное количество труда. Кроме того, человека, приобретающего квалификацию, обучают другие люди, которые тоже затрачивают

на это свой труд. Наконец, следует учесть и то, что в процессе обучения работник, прежде чем стать действительно квалифицированным, израсходует и испортит немало материалов, в которых тоже был воплощен общественный труд. Таким образом, для общества затрате сложного труда предшествуют: 1) затраты труда обучающегося данной специальности; 2) затраты труда тех, кто его обучает; 3) затраты труда, воплощенные в материалах, которые израсходованы в процессе обучения.

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

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

4. ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ОБМЕНА И ФОРМЫ СТОИМОСТИ

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

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

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

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

Случайный обмен может быть изображен следующим образом: x товара А = y товара Б, например 1 оленья туша = 100 угрям. *Форма стоимости, при которой стоимость одного товара выражается в другом единичном товаре, называется простой формой стоимо-*

сти. Вместе с тем это есть случайная форма стоимости, поскольку в ней выражается случайный акт обмена.

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

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

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

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

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

1. При неизменной стоимости товара В относительная стоимость товара А изменяется прямо пропорционально изменениям его собственной стоимости. Допустим, что первоначально в 1 оленьей туше и в 100 угрях воплощалось по 100 часов общественного труда, а впоследствии стоимость оленьей туши снизилась вдвое — до 50 часов. В таком случае вместо равенства: 1 оленья туша = 100 угрям получится другое равенство: 1 оленья туша = 50 угрям. Здесь относительная стоимость оленьей туши уменьшилась вдвое, потому что ее собственная стоимость понизилась вдвое.

2. При неизменной стоимости товара А его относительная стоимость изменяется обратно пропорционально изменениям стоимости товара В.

Предположим, что оленья туша воплощала и продолжает воплощать в себе 100 часов общественного труда, но стоимость угря уменьшилась с 1 часа до 0,5 часа общественного труда. В таком случае вместо равенства: 1 оленья туша = 100 угрям получится равенство: 1 оленья туша = 200 угрям. Здесь относительная стоимость оленьей туши увеличилась вдвое, но не потому, что удвоилась ее собственная стоимость, а потому, что уменьшилась вдвое стоимость угрей.

3. При одновременных изменениях стоимости обоих товаров их относительные стоимости изменяются в зависимости от характера и степени изменения их стоимости. Допустим, что стоимость оленьей туши уменьшилась со 100 до 25 часов, то есть в четыре раза, а стоимость угря уменьшилась с 1 часа до 0,5 часа, то есть в два раза. В таком случае вместо первоначального равенства: 1 оленья туша = 100 угрям получится равенство: 1 оленья туша = 50 угрям. В данном случае стоимость оленьей туши уменьшилась в четыре раза, но ее относительная стоимость уменьшилась только в два раза ввиду того, что стоимость угрей за это время тоже уменьшилась вдвое.

4. При одновременных изменениях стоимости обоих товаров в одинаковом направлении и в одинаковой степени их относительные стоимости остаются неизменными. Предположим, что одновременно стоимость оленьей туши уменьшилась в два раза — со 100 до 50 часов общественного труда — и стоимость угря уменьшилась тоже в два раза — с 1 часа до 0,5 часа. В этом случае оленья туша будет по-прежнему приравняться к 100 угрям.

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

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

Для уяснения данного вопроса можно прибегнуть к аналогии. Когда определяют вес предметов, то кладут на одну чашу весов взвешиваемый предмет, а на другую — железные гири. Железо имеет ряд физических, химических и других свойств, например теплопроводность, окисляемость и т. д. Но в данном случае все свойства железа несущественны, кроме одного: того, что оно обладает

гжестью. Аналогичным образом для товара-эквивалента его потребительная стоимость сама по себе не имеет значения; она служит только воплощением стоимости.

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

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

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

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

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

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

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

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

Так как средства производства и продукты труда, являлись общественной собственностью, то и обмен товаров сначала происходил не между частными лицами, а между первобытными общинами, племенами — через их старейшин. При этом необходимость обмена обуславливалась наличием общественного разделения труда и разных собственников на средства производства и продукты (каждая община противостояла другой в качестве самостоятельного собственника). В дальнейшем же, с ростом производительных сил общества, когда первобытнообщинный строй стал разлагаться и продукты труда (скот, хлеб и т. д.) перешли из общественной собственности в частную, коллективный обмен уступил место индивидуальному. Необходимость частного обмена обуславливалась наличием общественного разделения труда и частной собственности на средства производства и продукты.

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

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

Например:

1 мешок зерна $\left\{ \begin{array}{l} = 1 \text{ барану или} \\ = 6 \text{ кругам сыра, или} \\ = 1 \text{ бычьей шкуре, или} \\ = 2 \text{ тюкам шерсти и т. д.} \end{array} \right.$

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

До тех пор, пока обмен был случайным явлением, количественные соотношения, в которых отдельные общины обменивали свой

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

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

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

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

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

Это вынуждало прибегать к окольным путям обмена, что крайне затрудняло его. Наглядное представление об этом дает следующий рассказ одного путешественника по Африке: «Забавно было видеть, как мне пришлось платить наемную плату за лодку на рынке в Кавеле, на берегу Танганайки. Агент Саида требовал уплаты слоновой костью, которой, однако, у меня не было; тогда я узнал, что Магомет Ибн-Салиб располагал слоновой костью и желал иметь сукно; однако это известие принесло мне еще немного пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет Ибн-Гариб имел сукно и желал иметь проволоку. Эта последняя у меня, к счастью, была, и таким образом я дал Магомету Ибн-Гарибу требуемое количество медной проволоки, он передал Магомету Ибн-Салибу сукно, а этот последний дал агентам Саида требуемую слоновую кость; тогда только я получил от последнего право воспользоваться лодкой».

По мере развития товарного производства и обмена из всего товарного мира стали стихийно выделяться отдельные товары, которые в данный период времени на местном рынке начинали играть роль главных предметов обмена. Такими товарами были у одних племен скот, у других — хлеб, у третьих — меха и т. д. С течением

времени все члены общества стали выражать стоимость своих товаров в каком-либо одном товаре, который в силу этого превращался во всеобщий эквивалент. На смену развернутой форме стоимости пришла всеобщая форма стоимости, характеризующаяся тем, что стоимость всех товаров выражается в одном всеобщем эквиваленте.

$$\left. \begin{array}{l} x \text{ товара А} = \\ y \text{ товара Б} = \\ z \text{ товара В} = \\ m \text{ товара Г} = \\ \text{и т. д.} \end{array} \right\} n \text{ товара Д.}$$

Например:

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

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

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

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

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

5. РОЛЬ ЗАКОНА СТОИМОСТИ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ, ОСНОВАННОМ НА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

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

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

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

Однако вследствие анархии производства, присущей товарному хозяйству, пропорциональность между различными отраслями производства неизбежно нарушается и каждый товар оказывается

произведенным то в чрезмерном, то в недостаточном количестве. Допустим, что для поддержания пропорциональности общественного производства из миллиона товаропроизводителей должно быть занято 200 тыс. человек в текстильной промышленности, а 100 тыс. человек — в обувной промышленности; но в результате анархии производства оказалось, что в обществе имеется 100 тыс. ткачей и 200 тыс. сапожников. В таком случае ткани будут произведены в недостаточном количестве, обувь же — в избытке. К чему это приведет?

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

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

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

Из сказанного следует, что отклонения рыночных цен от стоимости товаров не только не противоречат закону стоимости, а, напротив, служат тем стихийным механизмом, посредством которого осуществляется закон стоимости в товарном хозяйстве, основанном на частной собственности. Отклонения цен от стоимости сигнализируют товаропроизводителям о том, какие товары произведены в избыточном, а какие — в недостаточном количестве. Без сигналов этого экономического барометра товаропроизводители не знали бы, какие товары и в каком количестве следует производить. Но на про-

тяжениии длительного периода времени отклонения цен от стоимости вверх и вниз взаимно уравновешиваются, так что в среднем товары продаются по стоимости.

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

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

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

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

Это объясняется прежде всего несовпадением индивидуальных затрат труда с общественно необходимыми. Предположим, что при общественно необходимом рабочем времени в 5 часов на 1 м сукна среди суконщиков имеются и такие, которые действительно затрачивают по 5 часов труда на 1 м, и такие, которые затрачивают вдвое меньше — по $2\frac{1}{2}$ часа, и такие, которые затрачивают вдвое больше, то есть по 10 часов. В результате при продаже сукна по его

общественной стоимости — по 10 долл. за метр (предполагается, что 1 час общественно необходимого труда создает стоимость в 2 долл.) — одни товаропроизводители выручат от продажи продуктов своего дневного труда (при 10-часовом рабочем дне) 20 долл., другие — 40 долл. и третьи — только 10 долл. *Обогащение одних, обеднение и даже разорение других — таков неизбежный результат стихийного действия закона стоимости.*

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

Происходящая на основе действия закона стоимости дифференциация товаропроизводителей при определенных исторических условиях ведет к стихийному перерастанию простого товарного производства в капиталистическое. Если исторические условия таковы, что беднеющим и разоряющимся товаропроизводителям не остается ничего иного, кроме продажи своей рабочей силы, то обогащающаяся верхушка товаропроизводителей превратится в капиталистов и на смену простому товарному производству придет капиталистическое производство. Такой процесс происходил в XIX веке в крестьянском хозяйстве России. Характеризуя этот процесс, В. И. Ленин писал: «...Сначала мы имеем натуральных производителей, крестьян, сравнительно однородных. Проникновение товарного производства ставит богатство отдельного двора в зависимость от рынка, создавая, таким образом, путем рыночных колебаний неравенство и обостряя его, сосредоточивая у одних в руках свободные деньги и разоряя других. Эти деньги служат, естественно, для эксплуатации неимущих, превращаются в капитал»².

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

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

² В. И. Ленин, Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве, Полное собрание сочинений, т. I, стр. 507—508.

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

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

6. ТОВАРНЫЙ ФЕТИШИЗМ

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

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

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

Процветание или разорение товаропроизводителя, вся его судьба зависит от движения цен товаров, управлять которым он не властен. Поэтому товары приобретают загадочный, таинственный характер. Представляется, что вещам-товарам присуща магическая сила — способность обмениваться.

Продукт труда загадочен не сам по себе, а лишь тогда, когда он принимает форму товара и обменивается на другие товары. *Не потребительная стоимость и не труд как таковой, а именно товар-*

ная форма продукта труда, его меновая стоимость делает его таинственным, загадочным.

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

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

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

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

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

В товарном хозяйстве, основанном на частной собственности, труд выступает непосредственно в качестве частного труда, а его

общественный характер обнаруживается только косвенным, окольным путем — посредством обмена товаров. Частные товаропроизводители вступают в общественную связь между собой через обмен товарами. Поэтому вещи-товары приобретают особую общественную роль: через них устанавливается общественный контакт между разобщенными частными товаропроизводителями.

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

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

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

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

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

Как товарное производство, так и товарный фетишизм типичны для капиталистической формации. Здесь товарная форма стано-

вится всеобщей, все попадает в водоворот купли-продажи, и производственные отношения людей осуществляются при посредстве вещей-товаров. Именно здесь вещи господствуют над людьми, товары — над товаропроизводителями.

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

7. КРИТИКА БУРЖУАЗНЫХ ТЕОРИЙ СТОИМОСТИ

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

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

А. Смит рассматривал обмен товаров как обмен человеческих работ, а величину стоимости товаров, вслед за Петти, определял количеством труда. «Действительная цена всякого предмета, то есть то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, — писал Смит, — есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета»³. Петти, рассматривая меновую стоимость по преимуществу в денежной форме, отождествлял труд, создающий стоимость, с определенным видом конкретного труда — с трудом, направленным на добычу золота и серебра; по Смиту же всякий труд, в какую бы отрасль производства он ни был вложен, создает стоимость.

³ А. Смит, Исследование о природе и причинах богатства народов, т. I, М., 1935, стр. 30.

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

Рикардо освободил теорию стоимости от тех противоречий, которые имелись у Смита. Он решительно заявил, что «меновая стоимость товаров определяется количеством труда, овеществленного в них»⁴, то есть затраченного на их производство. Вместе с тем Рикардо применял закон стоимости к капиталистическому производству, преодолев ошибочное ограничение у Смита действия этого закона только периодом простого товарного производства.

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

1. Увековечение товара и стоимости. Крупнейшим недостатком теории стоимости классиков буржуазной политической экономии была трактовка товарного производства, товара и стоимости как вечных, неисторических явлений, якобы естественных для любого общества.

2. Одностороннее внимание к величине стоимости. Направляя все свое исследование на количественный анализ стоимости, Петти, Смит и Рикардо упускали из виду ее качественный анализ; они не раскрыли сущности стоимости как выражения производственных отношений людей в исторических условиях товарного производства.

3. Незаконченность теории трудовой стоимости. Классики буржуазной политической экономии остановились на полдороге: они установили, что в основе стоимости лежит труд, но не выяснили, какой труд создает стоимость. Никто из них не дал анализа двойственного характера труда, воплощенного в товаре.

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

⁴ Д. Рикардо, Начала политической экономии и податного обложения, М., 1935, стр. 7.

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

Согласно теории спроса и предложения, стоимость представляет собой только меновые пропорции товаров, которые определяются исключительно рыночными условиями, соотношением между спросом и предложением. По словам одного из ярых защитников этой теории, английского экономиста XIX века Г. Маклеода, «по общему политико-экономическому закону отношение между спросом и предложением есть единственный регулятор ценности»⁵.

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

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

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

Теория издержек производства. Согласно этой теории, стоимость товара определяется издержками его производства, под которыми понимается сумма денежных затрат капиталиста на покупку израсходованных при производстве товара средств производства и рабо-

⁵ Г. Д. Маклеод, Основания политической экономии, СПб., 1865, стр. 117.

чей силы. Стронник теории издержек производства английский экономист XIX века Торренс утверждал, что если, например, владелец суконной фабрики затратит 1500 ф. ст. на поупку машин и 500 ф. ст. — на поупку сырья и выплату заработной платы, а владелец шелковой фабрики израсходует 500 ф. ст. на машины и 1500 ф. ст. — на сырье и рабочую силу, то издержки производства у каждого из них равны 2 тыс. ф. ст., а потому сукно и шелк, произведенные на их предприятиях, будут иметь равную меновую стоимость.

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

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

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

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

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

Это Бем-Баверк иллюстрировал на примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит в первобытном лесу». Он предполагал, что у поселенца имеется пять мешков зерна, из коих 1-й мешок не-

обходим для того, чтобы не умереть с голоду, 2-й мешок служит для улучшения питания, 3-й — для откорма домашней птицы, 4-й — для изготовления водки и, наконец, 5-й мешок используется в качестве корма для попугаев, прирученных ради забавы. По теории предельной полезности 2-й мешок зерна имеет меньшую полезность, чем 1-й, 3-й мешок — меньшую полезность, чем 2-й, и т. д., так что их полезности могут быть выражены убывающим рядом цифр: 10, 9, 8, 7 и 6. Полезность 5-го мешка зерна, выраженная цифрой 6, есть предельная полезность, которая якобы и определяет меновую стоимость хлеба.

Теория предельной полезности в корне несостоятельна.

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

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

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

В-четвертых, несостоятельность теории предельной полезности состоит в том, что она пытается соизмерить несоизмеримое. По своей потребительной стоимости различные товары качественно различны и количественно несоизмеримы, а потому нельзя определять меновую стоимость потребительной стоимостью или полезностью. «Как потребительные стоимости,— писал К. Маркс,— товары различаются прежде всего качественно, как меновые стоимости они

могут иметь лишь количественные различия, следовательно не заключают в себе ни одного атома потребительной стоимости»⁶.

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

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

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

Эклектическая теория стоимости берет за исходный пункт «закон спроса и предложения», выдавая его за регулятор товарных цен. Так, одна из глав учебника П. Самуэльсона «Экономика» озаглавлена «Спрос и предложение как факторы, определяющие цену». Вместе с тем сторонники данной теории признают, что спрос и предложение, в свою очередь, зависят от цен, причем спрос на товар изменяется в обратном направлении к изменению его цены (чем выше цена товара, тем меньше спрос на него), а предложение — в прямом направлении (чем выше цена товара, тем больше его предложение). А. Маршалл разграничил «цены спроса» и «цены предложения», понимая под первыми те цены, которые покупатели готовы заплатить за определенное количество товара, а под последними — те цены, по которым продавцы согласны продать товар. Если цена то-

вара низка, то спрос на него будет велик, а предложение будет незначительным, так что спрос превысит предложение, а это приведет к повышению цены. По мере повышения цены спрос на товар будет уменьшаться, а предложение его будет увеличиваться. В конечном счете цена товара устанавливается на таком уровне, при котором достигается равновесие между спросом и предложением. П. Самуэльсон утверждает, что «механизм предложения и спроса помогает нам объяснить кратковременные и длительные колебания цен»⁷.

Спрос и предложение данная теория считает непосредственным, но не конечным определителем товарных цен. Вслед за этим она ставит вопрос: чем определяются сами спрос и предложение? Пытаясь ответить на этот вопрос, А. Маршалл, П. Самуэльсон и другие представители эклектической теории стоимости выдвигают два других фактора — издержки производства и предельную полезность. По их мнению, предложение товаров определяется издержками производства, а спрос определяется предельной полезностью товаров. По словам Самуэльсона, «издержки производства влияют на конкурентную цену лишь в той степени, в какой они воздействуют на предложение»⁸. Вместе с тем он утверждает, что «экономистам удалось выработать важнейшее понятие предельной полезности, на основе которого они смогли впервые построить кривую спроса и объяснить ее свойства»⁹. Самуэльсон заявляет, что, тратя свой доход на покупку различных товаров, потребитель делает рациональный выбор, руководствуясь принципом предельной полезности, то есть он так организует свое потребление и покупки товаров, чтобы каждый отдельный товар приносил ему предельную полезность, строго пропорциональную его цене.

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

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

где MU — предельная полезность,

P — цена товара.

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

Для эклектической теории стоимости, как и для других вульгарных буржуазных теорий, характерно сведение стоимости только к

⁷ П. Самуэльсон, Экономика, изд-во «Прогресс», 1964, стр. 404.

⁸ Там же, стр. 414.

⁹ Там же, стр. 426.

⁶ К. Маркс, Капитал, т. I, К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 46.

количественным соотношениям, к меновым пропорциям товаров, причем игнорируется качественная сторона стоимости, ее сущность как выражения специфического общественного труда, овеществленного в товарах, как производственного отношения людей в товарном хозяйстве. Вместе с теорией спроса и предложения эклектическая теория смешивает стоимость товаров с рыночными ценами.

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

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

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

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