

# ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

---

ОРГАН ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЕКЦИИ  
КОММУНИСТИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ

№ 7—8

1929

**„ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ“**  
**(39) тип. „Мосполиграф“,**  
**Путинковский пер., 3. Зак. 1482.**  
**Главлит А — 48.595. ИКА 560.**  
**Статформат Б<sub>2</sub> (176 × 250).**  
**12<sup>3</sup> 1/4 л. Тираж 3.000 экз.**

А. Гольцман

## ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

Вопрос о том, в каком направлении необходимо улучшить систему управления социалистической промышленностью в основе решен XVI партконференцией.

Факты, имевшие место в самое последнее время, лишь подтверждают то обстоятельство, что в лице ВСНХ и трестов мы не имеем еще подлинного технического штаба, способного осуществить перевод промышленности на высшую техническую базу и обеспечить необходимый темп технической революции с тем, чтобы «догнать и перегнать передовые, технически развитые капиталистические страны».

Так, например, после проверки выясняется, что Ленинградский судовой трест вместо запроектированной постройки 119 судов к концу пятилетки при прочих равных обстоятельствах может построить 250 судов, т. е. на 110% больше. После проверки расчетов Югостали по осуществлению пятилетнего плана реконструкции металлургических заводов выяснилось, что при наличном оборудовании вполне возможно получить на 30% больше металла, чем его получается в настоящее время.

Неблагополучное положение (несмотря на ряд решительных мер и приказов) с практикой внедрения в жизнь новейших достижений в области усовершенствования техники производства также сигнализирует со всей резкостью об организационной неподготовленности нашей промышленности к быстрому освоению достижений современной науки и техники. Один лишь этот факт достаточен для утверждения, что изменение организационных форм управления промышленностью не только необходимо произвести в кратчайший срок, но что с этой реформой мы даже несколько запоздали.

Необходимость добиться высоких показателей в области снижения себестоимости и улучшения качества продукции в строительном деле, без чего осуществление плана «великих работ» может встретить серьезные препятствия, — еще более заостряет внимание партии и рабочего класса на организационных неувязках ныне существующей системы управления промышленностью.

Таким образом, проблемы технические властно требуют организационной перестройки системы управления промышленностью.

Но и экономическая обстановка также не может более мириться с существующими организационными формами в промышленности — надо помнить, что ныне действующие формы управления промышленностью создавались в хозяйственной обстановке, существенно отличающейся от теперешней.

Укрепление и рост синдикатов, охвативших почти на 100% сбыт ~~продукции~~ <sup>продукции</sup> большую часть снабжения предприятий важнейшими видами

сырья, сосредоточивших у себя расчеты и маневрирование средствами, переход самих предприятий на начала хозяйственного расчета с одновременным ростом и укреплением на заводах административно-хозяйственного, инженерно-технического кадра работников и рабочих общественных организаций — все эти факты настолько полновесны, что система нынешних взаимоотношений по линии ВСНХ: синдикат — трест — предприятие явно не удовлетворяет быстро выросших потребностей промышленности.

Медленность разрешения ряда важнейших вопросов, как например проектов нового строительства, крупной реконструкции и рационализации старых заводов, планов закупки нового оборудования и т. п., способствует тому, что мы очень часто не можем использовать полностью все преимущества планового социалистического хозяйства по сравнению с капиталистическим, замедляя этим самым темп нашего движения вперед.

Организационное построение управления промышленностью в первую очередь должно быть изменено так, чтобы создать новые, гибкие и очень чуткие формы руководства, обеспечив полную возможность быстрого разрешения хозяйственных вопросов и движения в ногу с быстрым ростом и развитием социалистической промышленности.

В свете всех указанных выше положений мы и должны подходить к вопросам изменения всей системы управления промышленностью, чтобы привести ее в соответствие с новыми формами социалистического хозяйства, в соответствие с тем фактом, что за последнее время вне рыночные, непосредственно производственные методы переделки нашего хозяйства на социалистических началах резко усилились.

Рост активности рабочего класса, широкое развитие социалистического соревнования, охватившего массы рабочих, с особой остротой также ставят вопрос о необходимости организационно обеспечить возможность непосредственного влияния рабочих на технику производства. Рабочий в ближайшее же время должен овладеть техникой.

Вопросы реорганизации управления промышленностью осложняются тем обстоятельством, что мы осуществляем впервые в мире опыт управления национализированной промышленностью, а поэтому можем практически учиться главным образом лишь на собственных ошибках.

Но было бы неправильно игнорировать или недооценивать значение организационных форм управления промышленностью, принятых в настоящее время в странах капитализма. Особенно интересно в этом отношении использовать опыт германских и американских капиталистов, которые создали за последнее время целый ряд оригинальных и эластичных форм управления принадлежащими им предприятиями. Поэтому, когда в начале 1929 г. организационные вопросы управления промышленностью встали во весь рост, было решено послать группу работников в Германию для изучения опыта германской промышленности с целью определить возможность использования в СССР наиболее ценного из этого опыта.

### **ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГЕРМАНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ**

В Германии удалось изучить структуру ряда трестов и синдикатов каменноугольной, металлургической и отчасти химической промышленности.

Нужно отметить, что и в Германии ощущается факт «бюрократизации» управления промышленностью, причем непосредственно работники

немецких трестов и синдикатов сами признавали, что вопросы борьбы с этой «бюрократизацией» стоят довольно остро. После того как в Германии взамен многочисленных мелких акционерных обществ, управлявших сравнительно небольшими группами заводов, организовался ряд крупнейших синдикатов, концернов и трестов (например, Стальной трест, насчитывающий на объединяемых им предприятиях свыше 180 тысяч рабочих и служащих при обороте в 1½ млрд. марок, или химический концерн I. G. Farbenindustrie с оборотом в 2½ млрд. марок и т. д.), — вопрос о системе управления такими грандиозными предприятиями встал перед немцами, по сравнению с довоенными годами, с необычайной остротой.

Особая комиссия, организованная германским правительством в 1926 г. по вопросу об управлении промышленностью<sup>1</sup>, вынуждена была поставить перед промышленниками со всей остротой вопрос о «бюрократизации» управления предприятиями; было признано наличие фактов «бюрократизации», отмечено, что вопросам борьбы с ней им приходится уделять довольно большое внимание. Так например, председатель совета Стального треста, Фриц Тиссен, заявлял, что его организация старается всеми мерами «устранить элементы бюрократизма».

Во время нашего посещения Стального синдиката и разговора с его руководителями о практике взаимоотношений с заводами мы задали им вопрос: «Как быстро передается на завод заказ, принятый синдикатом?» Уже сама постановка этого вопроса показалась не совсем понятной руководителям Стального синдиката. Они ответили так: «Сколько времени может потребоваться на передачу заказа от потребителя на завод? — Час, два часа, редко четыре часа, наконец в исключительных случаях — день. Дольше возиться с передачей заказа нельзя, потому что мы в синдикате только регистрируем заказ и передаем его. На предприятиях же этот заказ осуществляют. Если мы заведем у себя бюрократизм и по нескольку дней будем держать у себя заказы, то нас всех выгонят. Так медленно работать нельзя». Этот факт свидетельствует о том, как аппарат стремится преодолеть возможные трения между высшими и низшими звеньями системы управления промышленностью Германии.

Тем не менее трения между работниками управляющих организаций и производственниками все же существуют. Так, например, когда мы вместе с представителем Стального треста были на Дуисбургском заводе треста, то представители завода сильно поколебали достоверность утверждений трестовика о стройности системы управления, указывая, что, конечно, на бумаге вся эта система очень хороша, но на деле... и привели ряд фактов отрицательного порядка.

Эти и аналогичные факты несомненно доказывают, что известные трения в аппарате налицо. Поэтому, хотя немцы и создали одну из самых гибких и простых, достойных подражания систем управления, все же составные звенья немецкой системы необходимо критически оценить, внести существенные поправки на основе имеющегося у нас опыта и лишь после этого применить на практике в СССР.

Следует отметить три важнейших фактора, посредством которых громадные концерны держат в своих руках развитую германскую промышленность.

Правления концернов или трестов сосредоточивают в своих руках в первую очередь все финансовое руководство. Финансовое руко-

<sup>1</sup> Ausschuss zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft.

водство, деньги — это безусловно основное звено, посредством которого концерны осуществляют в централизованном порядке свое руководство. Держат в своих руках концерны и то, что можно с оговоркой назвать планом производства. Содержание планирования будет более подробно освещено дальше. Третий рычаг, с помощью которого концерны управляют производством и который для нас наиболее интересен, — это система учета и контроля над предприятиями. На этих трех китах покоится система управления промышленностью в Германии.

Всю эту систему пронизывает хозяйственный расчет предприятий. Будучи в Германии, мы воочию убедились, насколько правильно мы поступили, проводя декрет о переводе предприятий на начала хозяйственного расчета. Каждое предприятие в Германии, находясь на хозяйственном расчете, имеет вполне законченный баланс, в котором отражается его деятельность. Наличие этого баланса (ежемесячного) дает полную возможность осуществлять тот детальный контроль, о котором говорилось выше.

Поскольку можно говорить о планировании в германской металлургии, оно осуществляется «Германским соглашением по стали» (Rohstahlgemeinschaft), являющимся по существу стальной синдикатом. Этот стальной синдикат для нас интересен тем, что он имеет те функции, которые, применительно к нашим условиям, можно назвать функциями планирования. Синдикат устанавливает: какое количество стали можно экспортировать в текущем году из Германии, какое количество стали можно импортировать, какое количество надлежит произвести на собственных заводах, по каким ценам следует продавать продукцию и, наконец, общий установленный контингент производства стали в Германии он распределяет по фирмам, участникам соглашения по стали (установление т. наз. квот). Таким образом этот синдикат утверждает в общем то, что в наших условиях равнозначуще плану. В состав Rohstahlgemeinschaft входит ряд отраслевых синдикатов, в функции которых входит установление квот (контингентов) по различным трестам, которые они объединяют. Синдикаты, как правило, специализировались по определенным видам продукции. Так, например, один сбывает железнодорожные материалы, второй — сварочные трубы, третий — катанную проволоку, четвертый — сортовое железо и т. д. Для нас эта специализация синдикатов и разделение их как бы на отдельные части не имеет большого значения, так как оно по сути дела фиктивно. Все эти синдикаты в действительности являются лишь отделами единого Стального соглашения (Rohstahlgemeinschaft), имеют общее руководство, общую канцелярию и лишь из юридических соображений формально существуют раздельно.

Сами синдикаты торговлей, однако, как правило, не занимаются. Кроме Стального соглашения в металлургии действует 16 больших торговых оптовых обществ, которые и занимаются торговлей. Это обстоятельство следует особенно хорошо запомнить потому, что у нас наблюдается спор между синдикатами и торговыми обществами по вопросу об участии в торговле и роли на рынке. Синдикат в Германии является лишь планирующей и распределяющей организацией, принимает заказы, передает эти заказы заводам, но сам не продает, а ведет торговлю через специальные торговые общества.

### ОБЪЕДИНЕНИЕ СИНДИКАТОВ И ГЛАВКОВ В СССР

От характеристики немецкой системы перейдем попутно к рассмотрению нашей современной схемы организации управления промышлен-

ностью для того, чтобы наметить, что возможно применить в СССР из германского опыта.

Прежде всего следует отметить полную необходимость объединения главков ВСНХ с соответствующими синдикатами, так как плановые функции и функции непосредственного распределения и руководства должны быть, наконец, объединены в одной организации.

Следует ли доказывать необходимость объединения главков и синдикатов? По нашему мнению, вопрос настолько назрел, что можно требовать доводов не у сторонников, а у противников такого рода объединения.

Гораздо правильнее поставить другой вопрос: подготовлены ли наши синдикаты к тому, чтобы взять на себя не только функции распределения и торговли, но также и функции планирования? Имеющиеся у нас данные позволяют дать на этот вопрос положительный ответ. Синдикаты почти полностью охватили дело руководства сбытом промпродукции. Так, например, Всесоюзный Металлургический синдикат полностью охватил весь сбыт, Всесоюзный Текстильный синдикат охватил сбыт на 95%, Химсиндикат — на 97%, Спичсиндикат — на 98%, Резинотрест, который по существу является и синдикатом и трестом, имеет полный охват промышленности; то же самое и Сахаротрест. То же нужно сказать о Кожсиндикате с 96,4% сбыта продукции, Табаксиндикате с 94%, Крахмалпатсиндикате со 100%, Консервсиндикате со 100% и т. д. Мы имеем лишь очень незначительную группу синдикатов, охват сбыта у которых меньше: Машинотехнический синдикат — 60%, Масложирсиндикат — 65%, — и это почти все. Все остальные синдикаты подавляющую массу сбыта продукции держат у себя в руках.

Что показывают эти цифры? Эти цифры показывают, что с того момента, как были организованы синдикаты и тресты, функции сбыта, а за ними и функции снабжения все больше и больше отпадают от трестов, все больше и больше уходит из-под их влияния. Независимо от того, плохо это или хорошо, нас здесь интересует сам по себе факт; этот факт сосредоточения сбытовых и в значительной мере снабженческих функций в одних руках наталкивает на некоторые выводы. Как известно, синдикаты являются той централизованной организацией, которая охватывает почти всю промышленность в подавляющем большинстве случаев и одновременно гораздо ближе стоит к ВСНХ, нежели целый ряд разбросанных трестов. Отсюда можно сделать вывод о том, что ВСНХ при помощи синдикатов гораздо ближе подошел к практическому регулированию рынка и к охвату его, т. е. сделал то, что он не мог сделать при помощи десятков сотен различных трестов. То обстоятельство, что синдикаты захватили в свои руки сбыт, — на-руку ВСНХ и дает возможность твердо регулировать товарооборот, особенно товарооборот промпродукции. Вполне понятно и естественно, что ВСНХ должен воспользоваться этим обстоятельством, чтобы стать действительным хозяином промышленности, в то время как сейчас таковым хозяином он еще не является.

Второй вывод, который напрашивается сам собой, можно, забегая несколько вперед, сформулировать так: коль скоро функции товарооборота, т. е. снабжения и сбыта, ускользают из рук трестов, необходимо подумать над вопросом о том, как необходимо реорганизовать тресты и приспособить их к новым задачам.

Существует мнение о том, что тресты можно полностью ликвидировать. Это крайность представляется нам неправильной, в чем убеждает нас как опыт СССР, так и опыт Германии. Но если тресты должны

остаться (а мы являемся сторонниками этого мнения), то в своей работе они должны сосредоточиться на техническом руководстве, поскольку функции товарооборота из области их деятельности выпадают. Отсюда следует вывод, что тресты должны стать сильными организациями, целиком посвященными вопросам реконструкции, реорганизации, вопросам технического руководства. Все эти вопросы пора, наконец, сдвинуть с мертвой точки, необходимо наладить дело технического руководства. Ведь много лет мы разговариваем о рационализации, но до сих пор никакого серьезного сдвига в этой области не имеем.

Следует коснуться вкратце и задач самих синдикатов. Существование работы тех синдикатов, которые мы видели в Германии, наводит нас на мысль о необходимости проверить — целесообразно ли сосредотачивать в синдикатах СССР как функции распределения и планирования, так и функции торговли. Известно, что в СССР ведется довольно большой спор между синдикатами и торговыми организациями. Большинство синдикатов и трестов (хотя, конечно, не все) хотят сохранить за собой функции торговли. Между тем имеющиеся статистические данные показывают, что в самих синдикатах функции торговли постепенно выпадают (я не говорю здесь о розничной торговле, которой синдикаты не занимаются). Если исследовать оборот синдикатов в СССР, как транзитный, так и складской, по годам, то резко бросается в глаза тот факт, что из года в год складские операции синдикатов уступают место транзитным, уменьшаясь как в относительных, так и в абсолютных цифрах.

Вот данные Совета синдикатов:

Транзитные и складские операции синдикатов в СССР <sup>1</sup>

Годы	Транзит	Склад		Всего
		в %	к итогу	
1926/27	52,3	47,7		100,0
1927/28	84,4	15,6		100,0
1928/29	85,5	14,5		100,0

Таким образом, в синдикатской работе транзитные операции начинают играть все большую и большую роль, а складские операции все меньшую и меньшую роль, т. е., как это на первый взгляд ни странно, мы наблюдаем процесс, подобный тому, который мы наблюдали и в германских синдикатах.

Синдикаты в Германии сохраняют за собой распределительные функции; сама же торговля — поскольку она вообще имеет место в таких больших отраслях промышленности как металлургия, химия и пр., в которых движутся огромные партии товаров, — отошла к специальным оптовым обществам. Следовательно, при реорганизации синдикатов у нас и при слиянии их с главками нужно заранее поставить вопрос о том, чтобы синдикаты были по преимуществу организациями, планирующими и распределяющими товары; что же касается самой торговли, то ее, поскольку это представляется рациональным и возможным, необходимо сосредоточить в особых торговых организациях, специально для этого существующих или организуемых. Конечно, можно привести ряд примеров, которые докажут, что иногда синдикаты должны заниматься и торговлей, но в этом отношении спорить не приходится, так как речь идет о рациональном и разумном отделении оптовой торговли от синдикатской работы.

<sup>1</sup> «Синдикатская система СССР», с. 79.

виям, он должен передать этот заказ тресту, но в Германии он передает заказ непосредственно на завод и лишь копия заказа передается тресту (копии немцы исполняют очень быстро от руки на бланках с отпечатанными формами заказа и с пропусками лишь для заполнения цифр, в 10—15 экземплярах). Завод получает заказ, причем, как уже говорилось выше, заказ поступает на завод через 2—3 часа. Здесь никаких задержек нет.

Затем начинается дело с расчетами. Синдикат копию заказа отправляет конторе треста по продаже, которая выписывает счет. Копия счета идет в бухгалтерию треста. Потребитель, получив изделие, платит непосредственно в финансовое управление треста. Таким образом налицо отличие пути прохождения счета от пути прохождения заказа.

Я не имею возможности более подробно остановиться на вопросе о расчетах между фирмами, которые имеют большие обороты с остальными трестами. В Стальном тресте, у Круппа, в Химическом тресте и в других местах мы наталкивались на то, что финансовое управление треста играет у немцев роль банка, причем у Круппа оно так и называется — банковским отделом. В Стальном тресте оно хоть и не называется банковским отделом, но по существу является именно таким отделом. В частности, сущность работы финансового отдела заключается в регулировании взаимоотношений данного треста с различными другими трестами. Она заключается в том, что контрагенты стараются избегать оплаты по-казанно, стремясь обобщить платежи и расчеты. По истечении месяца они подводят итог всем заказам и всем покупкам, которые они за это время произвели, и таким образом выравнивают взаимные счета.

Постановка балансового дела в Германии заставляет нас подумать о том, что и мы должны сдвинуть это дело с мертвой точки. Это дело находится у нас пока в большом загоне.

### СЕБЕСТОИМОСТЬ И ТЕХНИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

В Германии баланс и себестоимость являются наряду с финансовым руководством главными рычагами управления промышленностью. Бухгалтерия у них и у нас — это две совершенно разные вещи. Точно так же отдел себестоимости у них и у нас, — это две противоположности. Бухгалтерия и отдел себестоимости у немцев — это два глаза директора. Даже как будто другая порода людей сидит там в этих отделах. У немцев бухгалтера — живые, энергичные люди, которые наблюдают за каждым явлением, происходящим как в торговых организациях, так и на заводе, и т. д. И о каждом мелком факте они трезвонят до тех пор, пока не добьются принятия соответствующих мер.

Отдел себестоимости является одним из главных отделов треста. Финансовый отдел тоже играет большую роль, но с той точки зрения, чтобы озаботиться своевременным получением необходимого количества денег, чтобы не просрочить платежей и т. д. Что же касается отдела себестоимости, то это такой отдел, в котором работа кипит ежечасно. Всякий, кто будет иметь возможность наблюдать работу отделов бухгалтерии и отдела себестоимости у немцев, убедится в том, что нам нужно поставить вопрос об организации и о работе этих отделов со всей решительностью, добиться коренного перелома в этой области.

Балансы, которые там составляются, как я уже говорил, основаны на хозяйственном расчете предприятий. Это нам нужно учесть для того, чтобы понять, как составляется баланс. Заводские балансы основываются

так же, как и у нас, на разнице между фактической себестоимостью продукции и той, которая предусмотрена заданиями. Поэтому получающаяся по заводскому балансу прибыль может быть так названа лишь очень условно. По истечении операционного года эта прибыль идет в кассу треста. В Германии каждый завод имеет месячный развернутый баланс со всеми приложениями, причем баланс обыкновенно бывает готов к 15—16 числу следующего за отчетным месяца.

Не позднее 24 числа следующего за отчетным месяца Стальной трест имеет уже полный баланс по всем своим предприятиям, вместе взятым, по всем своим торговым обществам, по всем своим снабжающим организациям и т. д. Иначе говоря, Стальной трест имеет к 24 числу каждого месяца полный баланс всех его организаций за истекший месяц. Таким образом этот баланс делается очень быстро. Когда мы спрашивали, сколько времени задерживается баланс в промежуточных организациях, то нам говорили, что он задерживается там лишь на 2—3 дня.

Что же это за промежуточные организации? Это тоже интересный вопрос. Дело в том, что так как организации вроде химического концерна (I. G. Farbenindustrie) или вроде Стального треста слишком громадны, то они выделили районные управления для руководства заводами. Так, например, Химический концерн выделил семь таких районных организаций. Стальной трест тоже выделил в Дортмунде объединенную контору для руководства группой Дортмундских предприятий, в Бохуме — для руководства группой Бохумских предприятий, в Эссене сосредоточено руководство каменноугольными предприятиями и т. д. В Дортмунде кроме конторы, руководящей заводами Дортмундской группы, имеется еще и контора по руководству железными и известковыми рудниками. Это и есть те промежуточные организации, о которых упоминалось выше.

Эти промежуточные организации являются чем-то вроде наших трестов. И поэтому интересно упомянуть, что они задерживают поступающие к ним балансы предприятий лишь на 1—2 дня. Чем же объясняется эта быстрота прохождения у них балансов?

Тем, что там районные тресты или, если угодно, назовем их подтресты, сами торговлей не занимаются. Они не имеют счета прибылей по продаже и покупке; они — только организации, ведающие техническим руководством, наблюдающие за правильной постановкой дела в той группе заводов, которая им подчинена. Когда я говорю о техническом руководстве, то этот термин не надо понимать как руководство в узкой области технологических процессов. Употребляя слово «техническое руководство», мы подразумеваем под этим наблюдение за всей постановкой дела в предприятиях. Эта организация заботится в числе прочего и о постановке бухгалтерии, о правильном снабжении и о целом ряде других хозяйственных операций, но сама она не ведет непосредственно этой работы, являясь лишь тем органом, который указывает, как лучше поставить дело.

Трест, получая баланс от заводов, сводит таковой воедино, так что к 24 числу составляется уже общий баланс за истекший месяц.

Для того, чтобы покончить с вопросами, имеющими отношение к балансу, необходимо коснуться вопроса о себестоимости. Выше уже упоминалось о том, что роль отдела себестоимости в германских предприятиях совершенно иная, чем у нас. Там отдел себестоимости не является регистратором динамики себестоимости, каковым в лучшем случае является он у нас. В Германии отдел себестоимости является

активным органом, который на основе данных себестоимости воздействует на всю технику. Проблема технического руководства, которую мы ставим в СССР, находится в очень тесной связи с вопросами себестоимости и ее нельзя отделить и разрешить без коренного перелома в постановке вопросов себестоимости.

Для примера остановимся подробнее на работе какого-либо отдела себестоимости на одном из заводов Стального треста. Когда мы посещали заводы, нам показывали много технических новшеств, и на одном из таких заводов сопровождающий сказал нам: «Знаете, здесь у нас есть один человек, по фамилии Майер. Этого человека все ненавидят, он никакого поста не имеет, у него никакого чина, он лишь сидит у директора и получает цифры себестоимости по всем видам продукции». Вслед за этим на Майера посыпались обвинения в том, что он не дает возможности произвести никакого капитального ремонта, не дает сделать ни одной новой постройки, связывая крепко руки производственников. Мы попросили познакомить нас с г. Майером. Он оказался действительно «маленьким» человеком, ведающим вопросами себестоимости и не имеющим никакого особого чина (правда, в Германии дело себестоимости довольно сильно засекречено, а поэтому факт отсутствия официального названия этой должности может быть не так показателен).

В его ведении сосредоточены все вопросы себестоимости, отнюдь не с целью регистрации, а наоборот: когда заведующий цехом или технический работник, инженер, подает заявление о том, что в его цехе необходимо провести те или иные рационализаторские работы, то директор предварительно запрашивает Майера. Последний приводит данные о себестоимости, указывая, за счет каких ресурсов может быть снижена себестоимость и имеется ли действительно необходимость в расходовании средств на предполагаемое мероприятие. Он же ведет под этим же углом зрения текущее наблюдение за динамикой себестоимости на предприятии. Этот Майер является, если можно так выразиться, чем-то в роде внутренней заводской РКИ. Директор не дает ни одного пфеннига, ни одной марки до тех пор, пока данные Майера не покажут, что все остальные возможности снижения себестоимости уже исчерпаны и остался только путь новых вложений.

Остановимся подробнее на деятельности отдела себестоимости в управлении Стального треста. Что этот отдел делает? Этот отдел делает систематические доклады директору, сообщая обо всех изменениях в себестоимости. Директор Стального треста — доктор Феглер, видный политический деятель, который 3 месяца вместе с доктором Шахтом провел в Париже на репарационной конференции, являясь вторым представителем Германии. К такому человеку не так-то легко попасть на прием. Нельзя думать, поэтому, что функции отдела себестоимости сосредоточиваются лишь в информации директора и что никакой текущей работы отдел себестоимости сам не производит. Это далеко не так. Отдел себестоимости получает подробные данные о динамике себестоимости на всех заводах и трестах по отдельным видам продукции, но не как у нас «предварительные данные за прошлое полугодие», а получает эти данные за истекший месяц. Получая такие данные, отдел подвергает их анализу, выявляя причины повышения или понижения себестоимости на каждый вид продукции в отдельности. Затем отдел обращается к техническим руководителям заводов и предлагает им обратить внимание на происшедшие изменения в себестоимости, а в необходимых случаях требует оправданий.

## ОБМЕН ОПЫТОМ

При председателе Стального треста имеется целый ряд специальных технических комиссий. Членами этих технических комиссий являются заводские работники по каждой отрасли. Технические комиссии специализированы по видам продукции: по катанной проволоке, по трубам, по шинному железу и т. д. В эти технические комиссии и обращается отдел себестоимости, заявляя: «Обратите внимание, произошло повышение себестоимости на 0,02%». Технические комиссии немедленно обращают на это внимание.

В этом же Стальном тресте имеется и Исследовательское бюро. Сперва мы поняли это название буквально и предположили, что Исследовательское бюро представляет собою что-нибудь в роде центральной лаборатории треста. Когда же мы пришли на место, то нашли одного человека, который собственно никакими исследованиями не занимается. Оказывается, он довольно тесно связан с отделом себестоимости и тем, что можно назвать организацией обмена техническим опытом. Это Исследовательское бюро наблюдает за всей технической литературой по вопросам металлургии и каменноугольного дела, выходящей как в Германии, так и за границей.

Нужно иметь в виду, что добыча каменного угля в Стальном тресте составляет 27 млн. т, т. е. примерно столько, сколько дает весь Донбасс.

Итак, Исследовательское бюро занято тем, что рассматривает литературу, могущую принести практическую пользу предприятиям Стального треста. О каждой статье, которая может быть полезной для Стального треста, Бюро отправляет сообщение соответствующему инженеру или директору (между прочим нам упоминали о ряде статей наших русских журналов). Затем, если требуется, бюро даже отправляет соответствующую статью с целью распространения достижений науки и техники. Невольно возникает сопоставление — когда мы, у нас в СССР, ставим вопрос о том, чтобы наши, не очень богатые достижения Научно-технических институтов внедрять в промышленность, то никак не добьешься толку. В то же время мы видим, как Стальной трест — организация капиталистическая — следит за достижениями науки и техники во всем мире для того, чтобы внедрять их у себя в производстве.

Исследовательское бюро занимается также тем, что собирает технические отчеты инженеров, возвращающихся из командировок (инженеры командированы преимущественно в Америку для изучения новейшей техники). Эти доклады Исследовательское бюро размножает и рассылает соответствующим заинтересованным лицам.

И наконец, в том случае, если оно замечает то или иное достижение на заводах треста, опять-таки Исследовательское бюро регистрирует эти достижения и озабочивается внедрением их и на другие заводы.

Помимо Исследовательского бюро никакого технического отдела в Стальном тресте нет, что, впрочем, приходится сказать и о целом ряде других трестов. Чем объяснить это явление? Казалось бы, что для технического руководства, которое у нас начинает играть большую роль, нужно сосредоточить техников у себя в правлении треста; но немцы правильно говорят, что техников можно правильно использовать в первую голову на заводах. Техники сосредоточены на заводах, а при правлении треста организуется техническая комиссия, состоящая из этих же техников, собирающихся по мере необходимости или регулярно для разрешения тех или иных общих вопросов. Вопросы на этих технических комиссиях

ставят либо отдел себестоимости, либо Исследовательское бюро, либо бухгалтерия, которая исходит из данных баланса.

Для характеристики того, как это дело поставлено в Германии, можно привести выписку из стенограммы анкетной комиссии, организованной германским правительством. Председатель комиссии спросил Феглера, директора Стального треста, каким образом организуется техническое руководство. Вот ответ Феглера:

Феглер. Все горные предприятия объединены в одном управлении, точно так же горнозаводские предприятия и обрабатывающая промышленность. Во главе каждого такого отдела стоит член правления треста. Таким же образом организовано управление продажи, управление заготовок и финансовое управление. Техническое руководство осуществляется в рабочих комиссиях, выбираемых для каждой группы. Эти комиссии собираются обычно каждую неделю.

Председатель. Вы сами председательствуете в этих комиссиях?

Феглер. В каждой.

Председатель. Так что вся сумма больших вопросов постоянно находится в ваших руках?

Феглер. Я не пропускаю ни одного заседания. Если меня нет, заседание не состоится.

Таким образом председатель правления Стального треста, довольно крупное лицо, имеющий довольно много чинов, сам председательствует в этой комиссии и если его нет, то заседание не состоится. Это показывает, какое большое значение придается вопросам технического руководства в этих организациях.

Приведу еще пример, как, не сосредоточивая в центре больших технических кадров, в Германии проводят рационализацию производства. Речь идет о Государственном Совете по рационализации в Германии (Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit).

Этот Совет имеет следующие основные части: комитет рационализации управления, комитет, регулирующий условия поставки, или, выражаясь по-нашему, качества товаров, и комитет рационализации производства.

Аппарат этих трех комитетов чрезвычайно ничтожен. Главная масса работы происходит благодаря привлечению целого ряда организаций. Я не могу их всех перечислить; это отняло бы слишком много места, но они совершенно не принадлежат к Совету (например, Германское общество строительного дела, организация по испытанию технических материалов, Главная контора по тепловому хозяйству, Институт рационализации ремесленного хозяйства и т. д.).

Все привлеченные к работе комитетов специалисты работают на местах. Также привлечены, разумеется, и заводские работники. Когда мы были на заводах, нам показывали громадные папки с нормами, которые вырабатываются и препровождаются Совету заводскими работниками в качестве своих предложений. В Совете эти предложения согласовываются, а затем рекомендуются для введения на производстве. Одну из важнейших ролей в этих предложениях играет Германский комитет по нормализации (Deutsche Normenausschuss). Аппарат его также чрезвычайно малочислен.

Главная задача технического руководства в Германии заключается не в том, чтобы высосать техническую кровь снизу наверх, но в том, чтобы дать на места специалистов и под их руководством заниматься проработкой тех или иных вопросов.

## ПУТИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ТРЕСТОВ В СССР

Как же поступить нам с разрешением этих технических вопросов?

Коль скоро товарооборот сосредоточен в руках синдикатов, мы должны наш современный трест превратить в специальную организацию, занятую разрешением технических проблем. Трест должен поставить себе задачей осуществить техническую революцию в том деле, которое ему поручено. Это вполне достойная для него задача. В этом заключается основная проблема реорганизации трестов.

Если мы реорганизуем тресты на таких началах, то нужно будет пересмотреть их состав под углом зрения специализации.

XVI Партийная конференция как бы предугадывала эту мысль, вынося решение об изменении системы управления. В ее постановлениях говорится: «В работе над улучшением системы управления промышленностью и транспортом исходить из того, чтобы обеспечить: 1) превращение Высшего Совета Народного Хозяйства и НКПС в органы не только планово-экономического руководства, какими они по существу являются до сих пор, но и в органы действительного технического руководства, основанного на достижениях как американской и европейской, так и советской науки и техники; 2) усиление хозяйственной инициативы фабрик, заводов и отдельных цехов при одновременном усилении роли треста в области руководства технической реконструкцией предприятий и таким пересмотром групп предприятий по трестам, который бы обеспечивал осуществление принципа объединения предприятий, прежде всего по признаку специализации».

Это верно. Принцип специализации мы наблюдаем и в Германии: в Стальном тресте — горное управление, ведающее всеми каменноугольными рудниками, выделено в отдельное управление. В Гутехофнунгсхютте — горное управление так же отдельно. То же наблюдаем у Крупна и др. Несмотря на то, что Стальной трест обладает большинством акций ряда машиностроительных фабрик, он предпочел выделить их в самостоятельный трест — Деааг. Специализация дала возможность немцам провести солидную программу рационализации (под рационализацией немцы понимают также реконструкцию). Приведу несколько фактов из области рационализации: каменноугольная промышленность в Германии, которая до войны была механизирована всего на 5%, теперь механизирована на 96%. Это произошло преимущественно в последние годы, в годы стабилизации. В Стальном же тресте мы имеем самый большой в Европе металлургический завод, бывший Августа Тиссен (August Thyssenhütte), который ранее выпускал 72 тыс. т стали в месяц, а теперь может выбрасывать 160 тыс. т стали. Пример Ауцбургского завода фирмы Манн (M. A. N.) наглядно показывает, как влияет нормализация на удешевление продукции. Там нам приводили несколько фактов. Скажем, шестигранных гаек до нормализации было 65 сортов, после нормализации стало 40 сортов. Их запасы на складе стоили до нормализации 21 310 марок, после нормализации 13 297 марок. Произошло удешевление складского дела по этим гайкам на 37,5%. Об этом я упоминаю к сведению тех, которые думают, что складское хозяйство у нас находится в полном порядке. Возьмите соединительные шпильки — до нормализации было 59 сортов, после нормализации 37 сортов. Стоили они до нормализации 8 тыс. марок и после нормализации 5 453 марки — удешевление на 31,9%. По проходным кранам достигнуто путем нормализации удешевление на 17,7%.

Я не имею возможности давать характеристику рационализации в Германии, потому что это слишком большой материал, которого бегло не охватишь, но и эти данные показывают, что при правильной организации технического руководства можно достигнуть даже в капиталистическом мире очень многого. А мы имеем громадное преимущество по сравнению с ними. Если построим правильно организованную систему руководства промышленностью, выдвинув проблемы техники на первый план, то тогда, конечно, мы сможем гораздо больше сделать, нежели успели до сих пор.

---

## СОВПАДАЕТ ЛИ ОБЩЕСТВЕННАЯ ПРИБЫЛЬ С ОБЩЕСТВЕННОЙ ПРИБАВОЧНОЙ ЦЕННОСТЬЮ <sup>1</sup>

Противоречие, якобы существующее между теорией ценности Маркса и его учением о ценах производства, как известно, неоднократно служило мишенью для нападений со стороны критиков марксизма, пытавшихся сделать этот пункт исходным пунктом для ниспровержения всей экономической теории Маркса.

Не мало написано на эту тему и марксистами, защищавшими истинность воззрений Маркса.

Однако один из вопросов, затронутых в этой связи „критикой“, остался, насколько мне известно, невыясненным до настоящего времени. Между тем, это—вопрос, выяснение которого представляет самостоятельный интерес, независимо от того внимания, какое было уделено этому вопросу критикой.

Я имею в виду следующее:

Маркс, как известно, утверждает, что общественная прибыль есть лишь превращенная форма общественной прибавочной ценности и что при посредстве цен производства общественная прибавочная ценность лишь иначе распределяется между капиталистами отдельных отраслей производства.

Против этого воззрения Маркса выступил Туган-Барановский в своих „Теоретических основах марксизма“.

Смысл рассуждения Тугана (не вполне ясного) в следующем.

Обозначим ценность общественного продукта через  $A$ ; ценность общественного капитала — через  $K$ ; цену производства общественного продукта — через  $A_1$ , и цену производства элементов общественного капитала — через  $K_1$ . Тогда общественная прибавочная ценность выразится:  $A - K$ ; общественная прибыль  $A_1 - K_1$ .

Общественная норма прибыли есть, с одной стороны, отношение прибавочной ценности к ценности капитала; с другой стороны, это — отношение прибыли, выраженной в ценах производства, к капиталу, выраженной также в ценах производства. Иначе говоря, с одной стороны, норма прибыли выражается, как  $\frac{A-K}{K}$ , с другой — как  $\frac{A_1-K_1}{K_1}$ .

Если цена и ценность всего общественного продукта, как утверждает Маркс, совпадают, т.е., если  $A=A_1$ ; если, далее, общественная прибавочная ценность равна прибыли, то-есть,  $A-K=A_1-K_1$ , то должны быть равны и  $K$  и  $K_1$ . Значит и  $\frac{A-K}{K} = \frac{A_1-K_1}{K_1}$ .

<sup>1</sup> В порядке обсуждения.

Отсюда следует, что  $\frac{A}{K} = \frac{A_1}{K_1}$ .

Иначе говоря, отсюда следует, что общественный капитал, выраженный в ценах производства, составляет такую же долю в цене производства всего общественного продукта, какую долю ценности последнего составляет ценность капитала.

А это значит, что цена производства элементов общественного капитала отклоняется от ценности последних в той же пропорции, в какой цена производства всего общественного продукта отклоняется от ценности этого продукта. Цены же производства двух различных продуктов могут в одинаковой пропорции отклоняться от их ценности лишь при том условии, если органический состав капитала в обеих отраслях одинаков.

Таким образом по Тугану выходит, что общественная прибавочная ценность может совпасть с общественной прибылью лишь в том случае, если органический состав капитала в отраслях производства, производящих элементы капитала, совпадает с органическим составом капитала во всем общественном производстве в целом. А это предполагает в свою очередь, что и органический состав капитала в производстве остальной части общественного продукта, то есть в производстве продуктов, воплощающих общественную прибавочную ценность, совпадает с органическим составом всего общественного капитала и, значит, с органическим составом капитала в отраслях производства, производящих элементы общественного капитала.

Нет, однако, никаких оснований к тому, чтобы считать органический состав капитала в обоих этих подразделениях общественного производства одинаковым.

Наоборот, сам Маркс полагает, что органический состав капитала в различных отраслях производства неодинаков. На этом основано все учение о ценах производства.

Однако, если органический состав капитала в производстве элементов капитала неодинаков с органическим составом капитала в отраслях производства продуктов, воплощающих прибавочную ценность, то, очевидно, равенство  $\frac{A}{K} = \frac{A_1}{K_1}$  невозможно.

Отсюда, повидимому, следует, что общественная прибыль не совпадает с прибавочной ценностью. Повидимому, нельзя считать, что в форме прибыли между капиталистами распределяется общественная прибавочная ценность. Источника прибыли надо искать в чем-то другом, и марксова „теория эксплуатации“, объясняющая прибыль прибавочным трудом рабочего, неверна.

Алгебраические формулы Тугана, повидимому, неопровержимы, и тем не менее воззрение Тугана ложно.

Присмотримся к делу поближе.

Предположим, что размеры ценности всего общественного продукта и его отдельных частей являются величиной данной.

Пусть табл. I изображает распределение этой ценности между двумя основными подразделениями общественного производства: производством средств производства (подразделение I) и производством предметов личного потребления (подразделение II).

Схема составлена по образцу схем II тома „Капитала“. Обозначения везде соответствуют обозначениям, принятым в „Капитале“.

Таким образом, капиталы обоих подразделений получают следующее выражение в ценах производства:

$$\text{капитал I подразд.} = 50\,000 \cdot \frac{6}{5} + 8\,750 \cdot \frac{24}{35} = 60\,000 + 6\,000 = 66\,000$$

$$\text{капитал II подразд.} = 10\,000 \cdot \frac{6}{5} + 17\,500 \cdot \frac{24}{35} = 12\,000 + 12\,000 = 24\,000$$

$$\text{Весь обществ. капитал} = 60\,000 \cdot \frac{6}{5} + 26\,250 \cdot \frac{24}{35} = 72\,000 + 18\,000 = 90\,000$$

Цены же производства продукта в обоих подразделениях будут следующие:

$$\text{Цена производства продукта I подразд.} = 66\,000 \cdot \frac{6}{5} = 79\,200$$

$$\text{„ „ „ II „} = 42\,000 \cdot \frac{24}{35} = 28\,800$$

$$\text{Цена производства всего общественного продукта} = 108\,000$$

Прибыль равна цене производства продукта минус цена производства элементов капитала. Поэтому

$$\text{прибыль I подразд.} = 79\,200 - 66\,000 = 13\,200$$

$$\text{„ II „} = 28\,800 - 24\,000 = 4\,800$$

$$\text{Вся обществ. прибыль} = 108\,000 - 90\,000 = 18\,000$$

Все общественное производство было бы выражено в ценах производства следующей таблицей (табл. II):

ТАБЛИЦА II

Подразделение общественного производства	Органический состав капитала	Размер капитала	с	v	Прибыль	Цена производства продукта	$m^1$	$p^1$
							в процентах	
I . . . . .	10 : 1	66 000	60 000	6 000	13 200	79 200	220	20
II . . . . .	1 : 1	24 000	12 000	12 000	4 800	28 800	.40	20
I + II . . . .	4 : 1	90 000	72 000	18 000	18 000	108 000	100	20

Можно было бы идти и обратным путем, приняв за данное цены производства, и, исходя из них, вычислить скрытые под ними ценности.

В самом деле, допустим, нам даны (см. табл. II) цены производства продукта общественного производства в обоих его основных подразделениях.

Схема предполагает ежегодное расширение производства на 0,1, т. е. накопление половины прибыли, выраженной в ценах производства.

Вычислить ценности, скрытые под этими ценами производства, можно следующим образом.

Так как в нашей схеме органический состав капитала в подразделении I выше, чем органический состав капитала в подразделении II, то цены производства продуктов I подразделения выше, а продуктов II ниже их истинной ценности.

Пусть истинная ценность такого количества продукта I подразделения, цена производства которого равна 1, будет на  $x$  выше цены его производства. Пусть далее истинная ценность такого количества продукта II, цена производства которого равна 1, будет на  $y$  ниже цены его производства

$$\begin{array}{l} \text{Тогда ценность всего продукта I подразд.} = 79\,200 - 79\,200x \\ \text{„ „ „ „ II „} = 28\,800 + 28\,800y \end{array}$$

$$\text{Ценность всего обществен. продукта} = 108\,000 - 79\,200x + 28\,800y.$$

По цене производства всего общественного продукта равна его ценности. Значит

$$108\,000 - 79\,200x + 28\,800y = 108\,000.$$

Отсюда

$$\text{Уравнение III} \dots y = \frac{11x}{4}.$$

Далее, общественная прибавочная ценность равна ценности всего общественного продукта минус ценность элементов постоянного капитала минус ценность переменного капитала.

$$\begin{array}{l} \text{Ценность постоянного капитала м. б. выражена} 72\,000 - 72\,000x \\ \text{„ переменного „ „ „ „} 18\,000 + 18\,000y. \end{array}$$

Значит общественная прибавочная ценность может быть выражена так:

$$108\,000 - 72\,000 + 72\,000x - 18\,000 - 18\,000y,$$

или

$$18\,000 + 72\,000x - 18\,000y.$$

При условии равенства нормы прибавочной ценности в обоих основных подразделениях общественного производства, массы прибавочной ценности в каждом подразделении относятся как массы рабочей силы, занятой в каждом из них. А массы рабочей силы, занятой в каждом подразделении, пропорциональны переменным капиталам.

Так как переменный капитал I подразделения составляет  $\frac{1}{3}$  переменного капитала всего общества, то и масса прибавочной ценности, производимой в I подразделении, составляет  $\frac{1}{3}$  общественной прибавочной ценности.

Иначе говоря, прибавочная ценность I подразделения равна:

$$\frac{1}{3}(18\,000 + 72\,000x - 18\,000y) = 6\,000 + 24\,000x - 6\,000y.$$

Ценность всего продукта I подразделения может быть тогда выражена так:

$$\begin{aligned} 60\,000 - 60\,000x + 6\,000 + 6\,000y + 6\,000 + 24\,000x - 6\,000y = \\ = 79\,200 - 79\,200x. \end{aligned}$$

или

$$\text{Уравнение IV} \dots 3\,600x = 600.$$

Отсюда

$$x = \frac{1}{6}$$

$$y = \frac{11}{24}$$

Значит ценность, скрытая под единицею цены производства продукта I подразделения, равна:

$$1 - \frac{1}{6} = \frac{5}{6}.$$

Ценность, скрытая под единицу цены производства продукта II подразделения, равна:

$$1 + \frac{11}{24} = \frac{35}{24}.$$

Наоборот, единица ценности продукта I подразделения выражается в цене производства  $\frac{6}{5}$ , а единица ценности продукта II подразделения в цене производства  $\frac{24}{35}$ .

Ценность всего общественного продукта и его частей в обоих подразделениях общественного производства получим, умножив в каждом подразделении цены производства той доли продукта, которая служит для возмещения постоянного капитала, на  $\frac{5}{6}$ ; продукта, служащего для возмещения переменного капитала, — на  $\frac{35}{24}$ ; цену производства всего продукта I подразделения — на  $\frac{5}{6}$  и II подразделения — на  $\frac{35}{24}$ .

Величина прибавочной ценности получится посредством вычитания ценности капитала из ценности продукта.

В результате получатся снова цифры таблицы I.

Таким образом, истинный органический состав капитала, его состав по ценности, оказывается в нашем примере ниже, чем это представляется при выражении его в ценах производства. Причина в том, что цены производства элементов постоянного капитала, то есть продуктов I подразделения, выше их ценности, а цены элементов переменного капитала — ниже ценности. Постоянный капитал представляется, таким образом, преувеличенным, переменный же — преуменьшенным по сравнению со своей истинной ценностью. Значит отношение постоянного капитала, выраженного в ценах производства, к переменному капиталу, выраженному также в ценах производства, больше, чем отношение ценности элементов постоянного капитала к ценности элементов переменного капитала.

Если бы наш пример был построен иначе, именно, если бы органический состав капитала во II подразделении был выше, чем в I, то и цены производства продуктов II подразделения были бы выше, а цены производства продуктов I — ниже ценности.

Органический состав капитала во всех подразделениях общественного производства представлялся бы более низким, чем его действительный состав по ценности.

Далее, так как вся разница между ценой производства и ценностью элементов постоянного капитала общества покрывается разницей между ценою производства и ценностью элементов не только одного лишь переменного капитала, но и элементов прибавочной ценности, то понятно, что разница между ценой производства и ценностью одного лишь переменного капитала общества не может покрыть всего превышения цены производства элементов постоянного капитала над их ценностью.

Вследствие этого в нашем примере цена производства элементов всего общественного капитала в общей сумме выше их ценности.

Общественная прибыль, выраженная в ценах производства, равна цене производства всего общественного продукта минус цена производства элементов общественного капитала. Масса же общественной приба-

вочной ценности равна ценности всего общественного продукта минус ценность элементов общественного капитала. Поскольку однако цена производства всего общественного продукта равна его ценности, а цена производства элементов общественного капитала выше их ценности, постольку ясно, что вся общественная прибыль, выраженная в ценах производства, меньше всей прибавочной ценности.

Если бы органический состав капитала во II подразделении был выше, чем в I, и значит, если бы цены производства продукта I подразделения были ниже, а II — выше ценности, то недооценка элементов постоянного капитала общества не покрывалась бы превышением цены производства элементов одного лишь переменного капитала над их ценностью. Поэтому цена производства элементов общественного капитала была бы ниже их истинной ценности; общественная прибыль, выраженная в ценах производства, была бы больше всей прибавочной ценности.

Таким образом, исследование схем показывает, что вся общественная прибыль, выраженная в ценах производства, не совпадает с общественной прибавочной ценностью.

Значит ли это, что прав Туган-Барановский? Ни в коем случае. Продолжим исследование дальше.

Ценность всего общественного продукта распределяется при посредстве обмена следующим образом.

I подразделению необходимо прежде всего восстановить в материальной форме элементы своего постоянного капитала, потребленного в течение истекшего периода производства. I подразделение делает это посредством обмена в пределах этого самого подразделения той доли собственного продукта, которая по своей ценности возмещает ценность потребленных элементов постоянного капитала и которая материально состоит из тех же средств производства и в том же количестве, что и потребленные в истекший период производства. Ценность этой доли 50 000. Цена производства — 60 000. Продав друг другу за 60 000 средства производства ценностью в 50 000, капиталисты I подразделения имеют возможность купить на 50 000 по ценности средств производства.

Далее, I подразделению необходимо приобрести рабочую силу ценностью 8 750, и таким образом восстановить в материальной форме свой переменный капитал. Цена производства этой рабочей силы определяется ценой производства средств к ее существованию, т. е. ценой производства продуктов II подразделения. Цена производства рабочей силы ценностью 8 750 будет равна  $8\,750 \cdot \frac{24}{35} = 6\,000$ . I подразделение может выручить 6 000, продав своих продуктов по ценности на  $6\,000 \cdot \frac{5}{6} = 5\,000$ .

Значит, из той доли продукта I подразделения, которая своею ценностью возмещает ценность потребленного в производстве переменного капитала, то есть из продукта, ценность которого равна 8 750, часть его, равная  $8\,750 - 5\,000 = 3\,750$ , окажется излишней для приобретения рабочей силы, замещающей потребленную в производстве, и войдет в состав прибыли I подразделения.

В состав прибыли I подразделения входит, таким образом, не только продукт, воплощающий прибавочную ценность, созданную рабочими I подразделения, и равный по ценности 7 250, но и упомянутый только что продукт I подразделения, равный по ценности 3 750. Вся прибыль I подразделения будет, таким образом, воплощена в продукте, ценность кото-

рого = 11 000. Цена производства этого продукта равна  $11\ 000 \cdot \frac{6}{5} = 13\ 200$ .

Эту свою прибыль I подразделение распределит так:

Для расширения производства на 0,1 I подразделению необходим добавочный постоянный капитал, по ценности равный 5 000. Цена производства соответствующего количества продукта I подразделения равна 6 000. Из той доли своего продукта, которая воплощает его прибыль, I подразделение продает за 6 000 часть продукта, равную по ценности 5 000, и приобретает на вырученные деньги продуктов I же подразделения на те же 5 000.

Это осуществляется посредством обмена внутри I подразделения.

Далее, I подразделению необходимо приобрести добавочную рабочую силу, ценностью в 875. Цена производства этой рабочей силы равна  $875 \cdot \frac{24}{35} = 600$ . Значит, для приобретения добавочной рабочей силы I подразделение должно из продукта, воплощающего его прибыль, продать долю продукта по цене производства, равную 600, и, значит, равную 500 по ценности.

Стало быть, воплощением потребительного фонда для I подразделения будет его собственный продукт, ценность которого равна  $11\ 000 - 5\ 000 - 500 = 5\ 500$ .

Цена производства этого продукта равна 6 600. Иначе говоря, потребительный фонд I подразделения по цене производства равен половине прибыли этого подразделения.

За 6 600 I подразделение приобретает у II продуктов последнего на  $6\ 600 \cdot \frac{35}{24} = 9\ 625$  по ценности.

Продукт II подразделения распределится следующим образом.

Во-первых, II подразделению необходимо восстановить в материальной форме потребленный в производстве постоянный капитал, ценностью в 10 000. Так как элементы постоянного капитала суть продукты I подразделения, то цена данного количества элементов постоянного капитала равна  $10\ 000 \cdot \frac{6}{5} = 12\ 000$ . Значит, II подразделению необходимо продать своих продуктов на 12 000.

Но выручить 12 000 II подразделение может, лишь продав своих продуктов по ценности на  $12\ 000 \cdot \frac{35}{24} = 17\ 500$ .

Таким образом, для восстановления потребленного в производстве постоянного капитала II подразделению нехватит выручки от продажи той доли собственного продукта, которая возмещает своею ценностью ценность потребленного им постоянного капитала. Кроме этой доли продукта, равной по ценности 10 000, II подразделению придется продать часть продукта, воплощающего прибавочную ценность этого подразделения. Именно, II подразделению придется употребить на покупку элементов постоянного капитала выручку от продажи продукта, ценностью  $17\ 500 - 10\ 000 = 7\ 500$ , воплощающего прибавочную ценность II подразделения.

Прибыль II подразделения будет, таким образом, меньше его прибавочной ценности на 7 500, то есть будет равна по ценности  $14\ 500 - 7\ 500 = 7\ 000$ .

Цена производства продукта, воплощающего прибыль II подразделения, будет равна  $7\,000 \cdot \frac{24}{35} = 4\,800$ .

Далее, II подразделению необходимо приобрести рабочую силу взамен потребленной в производстве. Ценность этой рабочей силы равна 17 500. Цена производства—12 000. Для того, чтобы выручить эти 12 000 п на вырученные деньги нанять соответствующее количество рабочих, II подразделение должно продать своих продуктов на 17 500 по ценности. Иначе говоря, они должны продать как раз ту долю своего продукта, которая возмещает ценность их переменного капитала, потребленного в производстве. Покупателями будут сами рабочие, нанимаемые II подразделением.

Свою прибыль II подразделение распределит так.

II подразделение расширяет свое производство на 0,1. Поэтому оно должно приобрести добавочных средств производства на 1 000 по ценности и на 1 200, считая по ценам производства. Для того, чтобы выручить 1 200, II подразделение должно продать своих продуктов на 1 200  $\cdot \frac{35}{24} = 1\,750$ .

Во-вторых, II подразделение должно приобрести добавочную рабочую силу ценностью в 1 750, т. е. на сумму 1 200 по цене производства. II подразделение должно продать своих продуктов на 1 750 по ценности, чтобы выручить 1 200. Покупателями являются нанимаемые II подразделением дополнительные рабочие. Вырученными деньгами капиталисты II подразделения и расплачиваются с рабочими за купленную у последних рабочую силу.

В качестве потребительного фонда у II подразделения остается, таким образом, продукт, по ценности равный  $7\,000 - 1\,750 - 1\,750 = 3\,500$ .

Цена производства этого продукта равна  $3\,500 \cdot \frac{24}{35} = 2\,400$ .

Иначе говоря, потребительный фонд II подразделения равен половине его прибыли, выраженной в ценах производства.

Обмен всего общественного продукта произойдет так:

Цифры настоящей таблицы снабжены указаниями, в каком подразделении произведен данный продукт, является ли он для своих производителей воплощением их прибавочной ценности или капитала и какой, именно, доли капитала; постоянного капитала или же переменного. Так, напр., цифра 5 000 т I означает, что это—продукт, ценностью 5 000, который для его производителей из I подразделения служит воплощением их прибавочной ценности.

Как видно из табл. III, в обоих подразделениях одна часть продукта находит себе спрос внутри подразделения, произведшего этот продукт, причем этот внутренний спрос получает полное удовлетворение. Другая часть продукта каждого подразделения находит себе спрос со стороны другого подразделения, причем спрос последнего также получает полное удовлетворение.

Таким образом, цифры схем, приводимых в настоящей статье, удовлетворяют всем условиям, необходимым для расширения общественного производства на 0,1.

Весь общественный продукт при посредстве обмена распределится на капитал и прибыль следующим образом:

Продукт какого подразделения поступает в продажу	Покупателям из какого подразделения продается продукт	№№ по порядку	Какой продукт поступает в продажу Ценность	Какое назначение в руках покупателя приобретает продукт, помеченный в графе 4
Обмен продуктов I подразделения	Обмен внутри подразделений	1	50 000 с I	Материальное возмещение с I Дополнительный с I
		2	5 000 м I	
		3	Итого 55 000 I	
	I подразделение продает II	4	5 000 в I	Материальное возмещение с II (часть)
		5	500 м I	Дополнительный с II (часть)
		6	1 250 м I + 3 750 в I =	Материальное возмещение с II (часть) Дополнительный с II (часть)
		7	= 5 000 I 500 м I	
		8	Итого 11 000 I	—
	Из I и II	9	66 000 I	—
Обмен продуктов II подразделения	II подразделение продает I	10	8 750 с II	Рабочим I подразделения служит для восстановления их рабочей силы; последняя в руках капиталистов I подразделения становится формой существования I
		11	1 250 с II + 7 500 м II =	Часть потребительного фонда I подразделения
		12	= 8 750 II 875 м II	
		13	875 м II	Дополнительным рабочим I подразделения служит для восстановления в руках капиталистов I подразделения: становится формой существования дополнительного в I
	14	Итого 19 250 II	Часть потребительного фонда I подразделения	—
	Обмен внутри II подразделения	15	17 500 в II	Рабочим II подразделения служит для восстановления их рабочей силы. Последняя в руках капиталистов I подразделения становится формой существования в II
		16	1 750 м II	Дополнительным рабочим II подразделения служит для восстановления их рабочей силы. Последняя в руках капиталистов II подразделения становится формой существования дополнительного в II
		17	3 500 м II	Потребительный фонд II подразделения
		18	Итого 22 750 II	—
Из I и II	19	42 000 II	—	
И I и II подразделений	20	108 000	—	

Ц А III

Цена производства продукта, поступающего в обмен	Какой продукт покупается на выручку от продажи продукта, поименованного в гр. 4 Ценность	Какое назначение получает продукт, поименованный в графе 7, в руках покупателей последнего (продавцов продукта, поименованного в графе 4)	№ обмена, в котором продукт, поименованный в гр. 4, выступает как покупаемый, а поименованный в гр. 7, как поступающий в продажу товар
60 000 6 000	50 000 с I 5 000 т I	Материальное возмещение с I Дополнительный с I	1 2
66 000	55 000 I	—	—
6 000  600	8 750 с II  875 т II	Рабочим I подразделения служит для восстановления их рабочей силы. Последняя в руках капиталистов I подразделения становится формой существования в I	10
6 000 600	1 250 с II + 7 500 т II = = 8 750 II 875 т II	Дополнительным рабочим I подразделения служит для восстановления их рабочей силы. Последняя в руках капиталистов I подразделения становится формой существования дополнительного в I	12
6 000 600	1 250 с II + 7 500 т II = = 8 750 II 875 т II	Потребительный фонд I подразделения (часть)	11
6 000 600	8 750 с II 875 т II	Потребительный фонд I подразделения (часть)	13
13 200	19 250 II	—	—
79 200	74 250	—	—
6 000  6 000 600	5 000 в I  1 250 I + 3 750 I = = 5 000 500 т I	Материальное возмещение с II  Материальное возмещение с II (часть) Дополнительный с II (часть)	4  6 —
6 000 600	5 000 в I 500 т I	Дополнительный с II (часть)	7
13 200	11 000	—	—
12 000  1 200	17 500 в II  1 750 т II	Рабочим II подразделения служит для восстановления их рабочей силы; последняя в руках капиталистов I подразделения становится формой существования в II	15
1 200  2 400	1 750 т II  3 500 т II	Дополнительным рабочим II подразделения служит для восстановления их рабочей силы. Последняя в руках капиталистов II подразделения становится формой существования дополнительного в II	16
2 400 15 600	3 500 т II 22 750 II	Потребительный фонд II подразделения	17
28 800	33 750	—	—
108 000	108 000	—	—

Таким образом, оказывается, что общество потребляет в качестве прибыли ценность 21 750, т. е. прибавочную ценность, хотя цена производства продукта, воплощающего прибыль, и равна лишь 18 000.

Из этой суммы ценность 8 625 (см. № 22, табл. IV), т. е. 0,1 истинной ценности всего общественного капитала, или  $\frac{23}{58}$  общественной прибавочной ценности, в полном согласии с данными табл. I потребляются как дополнительный капитал, хотя цена производства продукта, воплощающего этот дополнительный капитал, и равна 9 000, т. е. равна половине общественной прибыли, выраженной в ценах производства.

В качестве капитала, материально возмещающего потребленный в течение прошлого периода производства капитал, общество употребляет ценность, точно возмещающую ценность потребленного капитала, т. е. ценность 86 250, хотя цена производства элементов капитала 90 000 и не совпадает с их собственной ценностью.

Таким образом, вопреки Тугану, общественная прибыль оказывается лишь иначе перераспределенной прибавочной ценностью. И это понятно само собой.

В самом деле, для материального возмещения элементов капитала, потребленных в процессе производства, обществу нужны материально те же условия производства и в том же количестве, что и в истекшем периоде производства. При данных условиях производства в элементах производства, подлежащих вновь применению в качестве капитала, воплощается ровно столько же труда, сколько в тех, для замещения которых они служат. Значит, ни одной доли продукта, воплощающего труд, выполняемый рабочими сверх труда, необходимого для производства элементов капитала, иначе говоря—ни одной доли прибавочной ценности обществу не приходится потреблять в качестве возмещения капитала, потребленного в течение прошлого периода производства. Весь продукт, воплощающий прибавочную ценность общества, потребляется как прибыль, т. е. либо как дополнительный капитал, либо как потребительный фонд капиталистов обоих подразделений. Какова бы ни была цена производства тех или других составных частей общественного продукта, последний может быть распределен на капитал и прибыль лишь так, как это было сейчас выяснено.

Надо думать, эти соображения представлялись Марксу настолько самоочевидными, что он счел излишним развивать их подробно и подтверждать числовыми примерами, и тем ввел в соблазн Тугана.

Что же касается до алгебраических формул Тугана-Вараиовского, то они основаны на ложных предположениях. Если общество в качестве материального возмещения потребленного в производстве капитала вновь потребляет лишь ценность, равную ценности потребленного капитала, а в качестве прибыли—прибавочную ценность, то из этого вовсе не следует, что цена производства элементов общественного капитала совпадает с их ценностью, и цена производства продуктов, воплощающих общественную прибыль,—с ценностью этих продуктов. Наоборот, ценность продукта, потребляемого обществом как капитал, в нашем примере равна 86 250, а цена производства этого же продукта равна 90 000. Ценность продукта, воплощающего прибыль, равна 21 750, а цена производства 18 000.

Применяя обозначения Тугана, можно сказать, что  $A$  неравно  $A_1$ ,  $K$  неравно  $K_1$ ;  $A - K$  неравно  $A_1 - K_1$  и значит  $\frac{A - K}{K}$  (средняя норма

прибыли, вычисленная, как отношение прибавочной ценности к ценности элементов капитала, т. е. истинная норма прибыли), вообще говоря, не равна  $\frac{A_1 - K_1}{K_1}$  (средней нормы прибыли, вычисленной как отношение прибыли, выраженной в ценах производства, к капиталу, также выраженной в ценах производства).

Так, в нашем примере истинная норма прибыли (средняя для всего общества) равна  $25\frac{5}{23}\%$ . Видимая же средняя норма прибыли, вычисленная как отношение прибыли, выраженной в ценах производства, к капиталу, выраженному также в ценах производства, равна  $20\%$ .

Средняя норма прибыли кажется в этом случае меньше действительной вследствие того, что цены производства элементов капитала выше их истинной ценности, цены же производства элементов прибыли—ниже ценности. Норма прибыли исчисляется, как отношение преуменьшенной суммы прибыли к преувеличенному, по сравнению с его действительной ценностью, капиталу. Поэтому и норма прибыли представляется преуменьшенной.

Истинный размер нормы прибавочной ценности также оказывается иным, чем представляется при сравнении цены производства продукта, воплощающего прибыль, с ценой производства элементов переменного капитала. Именно, истинная норма прибавочной ценности в нашем примере равна  $82\frac{6}{7}\%$ , в то время как видимая на поверхности при сравнении цен производства продукта, воплощающего прибыль, с ценами производства элементов переменного капитала норма прибавочной ценности равна  $100\%$ . Причина в том, что в состав общественного переменного капитала входят лишь продукты, цена производства которых стоит ниже ценности, в то время как в прибыль входят отчасти и продукты подразделения I, цена производства которых выше их ценности, и которые своею высокою ценою хотя отчасти покрывают недооценку другой части общественной прибыли. Так как цена производства всех элементов общественного переменного капитала равна цене производства элементов прибыли, а истинная ценность элементов переменного капитала в большей пропорции превышает цену производства, чем истинная ценность элементов прибыли, то весь переменный капитал по своей истинной величине больше прибыли и, значит, истинная норма прибавочной ценности меньше  $100\%$ , хотя видимая и равна  $100\%$ .

Выло бы легко показать, что истинная норма прибавочной ценности была бы выше, а истинная норма прибыли—ниже видимой, если бы органический состав капитала в I подразделении был ниже, чем во II, и значит, если бы цены производства продуктов I подразделения были ниже, а II—выше их истинной ценности.

Далее, анализ схем, приводимых в настоящей статье, обнаруживает ряд любопытных совпадений.

Во-первых, оказывается, что ценность той части собственного продукта обоих подразделений, которая в руках производителей этого продукта является первоначальным воплощением их капитала, потребленного в производстве, совпадает с ценой производства этой доли общественного продукта (см. табл. IV, № 9, графа 3, 4).

Мало того, как видно из той же табл. IV (№ 22, гр. 3 и 4), непосредственно совпадает ценность и цена производства той доли собственного продукта, первоначально воплощающего прибыль его производителей, которая подлежит превращению в дополнительный капитал общества, равно как и той доли, которая превращается в потребитель-

ный фонд капиталистов обоих подразделений (см. табл. IV, № 23, гр. 3 п 4).

При поверхностном взгляде может показаться, что величиной общественного капитала по ценности должна быть признана ценность той доли собственного продукта капиталистов обоих подразделений, которую эти капиталисты превращают в капитал, т. е. ценность 90 000, а не 86 250 (табл. IV, № 9).

Точно так же может показаться, что ценность остальной доли общественного продукта, именно 18 000, а не 21 750 (табл. IV, № 24) должна быть признана общественной прибавочной ценностью. В таком случае ценность и цена производства общественного капитала совпадали бы непосредственно, и общественная прибавочная ценность совпадала бы с прибылью не только по ценности, но и по цене производства, в какой она выражается.

Не следует, однако, соблазняться возможностью такой легкой победы над Туганом.

Сумма 90 000 не может быть признана истинной величиной ценности общественного капитала, равно как и сумма 18 000 — истинной величиной общественной прибавочной ценности.

Если капиталисты I подразделения и затрагивают, как капитал, воплощенную в их собственном продукте ценность 55 000, то это отнюдь не значит, что такова истинная величина ценности их капитала. В обмен на ценность 55 000 они приобретают ценность 58 750 (см. табл. IV, № 3), ибо, продав часть продукта, возмещающего ценность их переменного капитала, именно, ценность 5 000 у I капиталисты I подразделения на вырученные 6 000 покупают рабочую силу, ценностью 8 750. Рабочие же покупают за те же 6 000 у II подразделения продукты по сумме 8 750 по ценности (табл. IV, № 2).

Истинные размеры ценности, создаваемой рабочими I подразделения, в том числе и размеры прибавочной ценности, определяются не ценностью или ценой производства товаров, проданных капиталистами I подразделения, но количеством нанятых ими рабочих, т. е. определяются ценностью 8 750, а не 5 000, или ценой производства 6 000.

Точно так же и капитал II подразделения не равен 35 000, хотя капиталисты II подразделения и тратят именно эту ценность как возмещение своего капитала (см. табл. IV, № 6). Дело в том, что при обмене с I подразделением они в обмен на ценность 17 500 приобретают за вырученные 12 000 лишь ценность 10 000 в форме продуктов I подразделения (см. табл. IV, № 4). Действительные размеры производства II подразделения определяются именно этой величиной 10 000, и лишь эта ценность переносится на продукт как возмещение их постоянного капитала.

Таким образом, хотя все капиталисты в сумме затрачивают, как капитал, ценность 90 000, воплощенную в их собственных продуктах, все же из всего общественного продукта, как капитал, потребляется лишь ценность 86 250.

Причина этого, на первый взгляд загадочного обстоятельства в том, что продукт, служивший в руках первоначальных его собственников, как, скажем, воплощение капитала, не всегда попадает в руки таких покупателей, где он также служил бы капиталом. В руках покупателей этот продукт может служить воплощением их прибыли. И наоборот, то, что в руках продавца есть воплощение его прибыли, в руках покупателя может быть капиталом последнего. Таким образом, в обществе,

в его целом в качестве капитала и прибыли потребляются (отчасти) не те продукты, которые имели значение капитала или прибыли в руках их первоначальных собственников.

Именно, капиталисты I подразделения для возмещения своего постоянного капитала продают продукт ценностью 17 500 (см. табл. IV, № 4). Все эти 17 500 составляют в руках капиталистов II подразделения воплощение их постоянного капитала. Однако из этого продукта лишь продукт ценностью 8 750 превращается в капитал, именно в переменный капитал I подразделения (см. табл. III, № 10). Остальные же 8 750 (из упомянутых выше 17 500) в руках покупателей из I подразделения служат, как воплощение части прибыли этого подразделения, именно, как часть потребительного фонда, но отнюдь не капитала этого подразделения (см. табл. III, № 11).

Все прочие составные части продукта, в руках его первоначальных собственников служившего возмещением их капитала, как видно из табл. III и IV, имеют значение капитала и в руках покупателей.

Таким образом, если речь идет о ценности, действительно потребляемой как капитал, то из ценности 90 000, из ценности продукта, в руках его первоначальных собственников служившего возмещением их капитала, должна быть исключена ценность 8 750, так как это — ценность продукта, который потребляется не как капитал, но как доход.

Правда, с другой стороны покупателями из II подразделения потребляется, как капитал, часть продукта, который в руках его первоначальных собственников, капиталистов I подразделения, был воплощением их прибыли и, значит, не входил в состав того продукта, ценностью 90 000, который в руках его первоначальных собственников служит воплощением их капитала.

Именно, часть продукта, воплощающего прибыль капиталистов I подразделения, равная по ценности 5 000, служит в руках покупателей из II подразделения, как часть их постоянного капитала (см. табл. III, № 6).

Таким образом, если речь идет о продукте, потребляемом в обществе как капитал, то в состав этого продукта должен быть включен и упомянутый выше продукт, по ценности равный 5 000, хотя он и не входит в состав той части общественного продукта, которая в руках ее первоначальных собственников служит возмещением их капитала.

Стало быть, для того, чтобы определить истинный размер общественного капитала, необходимо из продукта, ценностью 90 000, исключить продукт, ценностью 8 750, и присоединить продукт, ценностью 5 000, т.-е. в общей сумме отнять ценность 3 750.

В итоге получится сумма 86 250.

Точно так же истинные размеры общественной прибыли определятся, если к ценности продукта, воплощающего для его первоначальных собственников их прибыль, во-первых, присоединить уже упомянутые выше 8 750 продукта II подразделения, имевшие в руках капиталистов II подразделения значение возмещения части их постоянного капитала, в руках же покупателей из I подразделения выступающие как потребительный фонд (см. табл. III, № 11). С другой стороны, из продукта, воплощающего прибыль для его первоначальных собственников, нужно вычесть ценность 5 000 продукта I подразделения, который служит в руках покупателей из II подразделения как материальное возмещение их постоянного капитала (см. табл. III, № 6).

Все остальные части продукта, для их первоначальных собственников воплощавшего их прибыль, как видно из табл. III и IV, служат воплощением прибыли и в руках покупателей.

Таким образом, к ценности 18 000 продукта, для первоначальных его собственников воплощающего прибыль, нужно прибавить 8 750 и отнять 5 000.

В общем итоге нужно прибавить 3 750. Истинный размер общественной прибыли будет, таким образом, равен 21 750. Иначе говоря, продукт, потребляемый обществом как прибыль, совпадает с прибавочной ценностью.

Что же касается до совпадения ценности и цены производства, во-первых, той доли общественного продукта, которая для первоначальных ее собственников воплощает их капитал (табл. IV, № 9), во-вторых, той доли, которая для первоначальных ее собственников служит воплощением их прибыли (табл. IV, № 24), в-третьих, той доли, которая для первоначальных ее собственников воплощает их дополнительный капитал (табл. IV, № 22) и наконец, в-четвертых, той доли, которая воплощает для первоначальных ее собственников их потребительный фонд (табл. III, № 23)—то совпадение это объясняется очень легко.

Прибыль, выраженная в ценах производства, составляет в обоих подразделениях одинаковый процент по отношению к капиталу, выраженному также в ценах производства. Значит, в обоих подразделениях одинаковая доля собственного продукта, а потому и одинаковая доля его ценности (в нашем примере  $\frac{100}{120}$ ) служит воплощением капитала и одинаковая доля (в нашем примере  $\frac{20}{120}$ ) — воплощением прибыли.

Далее, в обоих подразделениях накапливается одинаковая доля (в нашем примере половина) прибыли, выраженной в ценах производства, в то время как другая ее половина служит потребительным фондом капиталистов.

В цене производства всего общественного продукта переоценка продукта I подразделения, по сравнению с его ценностью, как раз покрывается недооценкой продукта II подразделения, и цена производства всего общественного продукта совпадает с ценностью. Но если так, то и по отношению к одинаковым долям продукта обоих подразделений должно иметь место тоже покрытие переоценки продуктов одного и недооценки продуктов другого подразделения и, значит, должно иметь место совпадение цены с ценностью.

Действительность, конечно, несравненно сложнее приведенных схем.

Из многих условий, определяющих отклонение цен производства от ценностей, в схемах этой статьи приняты во внимание лишь различия в органическом составе капитала обоих основных подразделений общественного производства. От различий же в размерах основного капитала (в схемах он приравнивается нулю), в обороте капитала, в уровне прибавочной ценности, в размерах заработной платы и т. д. схемы настоящей статьи отвлекаются.

Само строение общественного капитала в приводимых схемах изображается упрощенно. В действительности различно не только строение капитала в двух основных отраслях общественного производства, но и внутри каждого подразделения органический состав капитала отдельных отраслей производства неодинаков.

Понятно, что все вычисления чрезвычайно усложнились бы, если бы в схемах были приняты во внимание все условия, влияющие на отклонение цен производства от ценностей. Однако отнюдь не эти вычисления служат доказательством того, что в форме прибыли распределяется не что иное, как общественная прибавочная ценность. Последнее доказывается, как выяснено в тексте настоящей статьи, независимо от всяких числовых примеров. Последние служат лишь для иллюстрации. А для этой цели проводимые в статье схемы совершенно достаточны.

---

## К МЕТОДОЛОГИИ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТА КАПИТАЛА

Проблема экспорта капитала занимает важнейшее место в общей теории империализма. Экономический анализ этой проблемы распутывает один из сложнейших узлов в развитии капиталистического хозяйства последней формации и дает ключ к пониманию других сторон хозяйственной и политической экспансии монополистического капитализма. Вместе с этим в той или иной мере восполняется тот пробел в марксистской теоретической литературе, который, несомненно, имеет место в области специальной разработки вопроса об экспорте капитала.

Теоретическая разработка интересующей нас проблемы проводится нами в трех аспектах:

- 1) экономическая характеристика понятия «экспорт капитала»;
- 2) анализ основных источников экспорта капитала, с точки зрения расширенного воспроизводства;
- 3) анализ движущих сил экспорта капитала.

Только опираясь на общие выводы теоретического анализа, мы сможем в дальнейшем перейти к выяснению конкретного процесса высвобождения общественного капитала для экспорта за границу. Эта вторая часть может быть формулирована как проблема рынка экспортируемых капиталов и потребует выяснения конкретного движения накопления капитала в важнейших капиталистических странах, — иначе говоря, потребует изучения конкретно-экономического проявления общей тенденции современного капиталистического хозяйства в типичной для него форме экспансии — экспорте капитала.

Разработка понятия экспорта капитала под теоретическим углом зрения началась сравнительно недавно, и круг литературы, трактующей эту проблему, очень ограничен. Из капитальных трудов в этой области следует назвать работу немецкого экономиста Сарториуса фон Вальтерсгаузена «Народно-хозяйственная система вложений капитала за границей» («Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Ausland»), вышедшую в 1907 г., где автор пытается дать теоретическую постановку проблемы о заграничных инвестициях; затем статьи проф. Арндта (Arndt) в «Zeitschrift für Sozialwissenschaft» (1912 г.) и обстоятельное исследование Ч. К. Гобсона «Экспорт капитала» («The export of capital» by C. K. Hobson), появившееся в 1914 г. Следует отметить труд S. Vinèr'a, «Kanas Balance of international Indebteness» (Кэмбридж 1924 г.), где дается анализ влияния импорта капитала; Reibnitz'a, «Amerika's internationale Kapitalwanderung» (1926 г.) и Edwartz'a, «Investing in Foreign securities» (Нью-Йорк, 1921 г.), где дается небольшое теоретическое вступление к проблеме экспорта капитала с более углубленным анализом, чем у Гобсона.

Этими работами в основном исчерпывается теоретическая литература, трактующая проблему экспорта капитала, его сущность и движущие силы. Остальная литература по вопросам миграции капитала, появившаяся за последние годы, носит по преимуществу узко-монографический характер. В этом духе написан ряд исследований Моультона и его сотрудников о торговом и расчетном балансе разных стран в связи с проблемой европейской задолженности, Гарвея Фиска о международных финансовых отношениях после войны, Боггса об интернациональном торговом балансе в связи с инвестициями капитала, Джинкса о миграции английского капитала до 1875 г., Эдвардса о заграничных инвестициях и др. К этому же разряду следует отнести конъюнктурные обзоры Е. Варги и работы Кленовича.

Все, что дала в этой важной проблеме марксистская теоретическая мысль, разбросано в различных общих работах об империализме и финансовом капитале, среди которых основное место занимают работы Ленина, Бухарина и Гильфердинга.

Проблемы экспорта капитала касаются в своих работах по империализму Павлович, Пашуканис и Е. Варга<sup>1</sup>, но все три автора хотя и приводят в начале соответствующей главы, посвященной вывозу капитала, известное положение Ленина, что «для старого капитализма с полным господством свободной конкуренции типичен был вывоз товаров, для новейшего капитализма с господством монополий типичен стал вывоз капитала», тем не менее уделяют этой важной проблеме современного империализма чрезвычайно мало места.

В работах т. Спектатора<sup>2</sup> более обстоятельно разработана теоретическая сторона проблемы. Он правильно ставит вопрос о сущности экспорта капитала, давая этой проблеме развернутую экономическую характеристику. Тем не менее в объяснении причин экспорта капитала никак нельзя согласиться с т. Спектатором, который переносит центр тяжести вопроса в «более медленное накопление основного капитала в сельском хозяйстве, чем рост продукции его», в результате чего образуется избыток капитала. Такая трактовка, при всей ее внешней убедительности, не совпадает с существом и духом марксистской концепции, недостаточно теоретически обоснована и не объясняет специфических черт, свойственных монополистическому капитализму, как мы постараемся показать ниже.

Таким образом мы видим из приведенного краткого обзора, что разработка проблемы экспорта капитала в теоретической экономической литературе начата весьма недавно и далеко еще не полна.

При изучении проблем экспорта капитала — явления весьма длительного исторического порядка — следует со всей настойчивостью подчеркнуть принципиальное социально-экономическое отличие экспорта капитала в период торгового и промышленного капитализма от экспорта капитала в эпоху империализма. Аналогичные формы движения капитала во все предыдущие фазы развития капитализма не должны затемнять в нашем анализе специфических черт и значения экспорта капитала как характерного и типичного явления эпохи империализма.

У Гобсона, например, в главах, посвященных генезису современного вывоза капитала, совершенно стирается все своеобразие экспорта капи-

<sup>1</sup> М. Павлович, Империализм.

Е. Пашуканис, Империализм и колониальная политика.

Е. Варга, Экономика капитализма в период зката после стабилизации.

<sup>2</sup> Спектатор, Введение в изучение мирового хозяйства, Дополнения к Гобсону, Мировое хозяйство до и после войны.

тала в эпоху монополистического капитализма и его качественное отличие от всех предыдущих форм миграции капиталов. Так, например, Гобсон утверждает, что современный экспорт капитала является лишь развитием того движения капитала, которое наблюдалось еще во времена Генриха V (XV век) и особенно в период деятельности Ост-Индской компании. Совершенно прав т. Спектатор, давая дополнительную характеристику сущности экспорта капитала в период монополистического капитализма, подчеркивая своеобразие экспорта капитала в новейшую эпоху.

Экспорт капитала в период торгового и отчасти промышленного капитализма является одной из функций внешней торговли. Колониальная политика XVI и XVII вв. увеличивает приток европейских капиталов в заокеанские страны, и получаемая торговая прибыль уходит за границу снова в виде торгового и торгово-ссудного капитала. Характерным примером того, как метрополия использовала экспортированный капитал, может служить деятельность Ост-Индской компании, капиталы которой использовались самой компанией в интересах отечественного торгового капитала.

Интересам торгового капитала были подчинены также и заграничные инвестиции более позднего периода, связанные с железнодорожным строительством. Каждая новая линия колониальных железных дорог означала более глубокое проникновение капитала метрополии в сырьевую базу колоний и еще более увеличивала сбыт отечественных товаров. Это мы видим на примере постройки железных дорог в Британской Индии, вызвавшей огромный спрос на английские товары. «Железные дороги — пишет Гильфердинг — были прежде всего важнейшим средством для открытия иностранных рынков „сбыта“». «Избыточный» капитал направляется в колонии наряду с развитием внешней торговли в погоне за более высокой нормой прибыли. Маркс в III томе «Капитала» останавливается на этом достаточно подробно: «Капиталы, вложенные во внешнюю торговлю, могут давать более высокую норму прибыли, так как, во-первых, здесь идет конкуренция с товарами, которые производятся другими странами при менее благоприятных условиях производства, так что более передовая страна продает свои товары выше их стоимости, хотя дешевле конкурирующих стран.. С другой стороны, что касается капиталов, вложенных в колониях и т. д., то они могут давать более высокие нормы прибыли, так как там вследствие более низкого развития норма прибыли вообще стоит выше, а при условии применения рабов, кули и т. д. стоит выше и эксплуатация труда»<sup>1</sup>.

Другим видом экспорта капитала в эпоху торгового и промышленного капитализма является ссудный капитал, направленный за границу в виде займов отдельным государствам и государственным предприятиям с целью получения соответствующих процентов. Голландия XVIII в. являлась центром, снабжавшим капиталом английское и французское правительства, английские, французские и датские колониальные предприятия. Ссудный капитал направлялся во внешнюю торговлю, морской транспорт, страхование морских перевозок, интересуясь преимущественно лишь процентом. Банки и отдельные кредиторы не обнаруживают специального интереса к тому, как используются ссуженные капиталы, — их занимает лишь уровень процента и степень риска.

Совершенно иные цели преследует экспорт капитала в эпоху монополистического капитализма, в эпоху империализма. Это признают и бур-

<sup>1</sup> Маркс, Капитал, т. III, ч. 1, с. 218.

жуазные экономисты. Так, Гармс<sup>1</sup>, останавливаясь на экспорте капитала, замечает, что «историк быть может возразит на эти рассуждения, что по существу они не заключают в себе ничего нового, так как помещение капитала за границей играет большую роль уже на протяжении столетий. С последним надо считаться, первое отвергнуть». Биншток в своей книге «Введение в мировое хозяйство» указывает «на существенное различие характера экспорта капитала в XVI и XVIII вв. от того экспорта капитала, который является собственным отличием мирохозяйственного развития XIX века».

В чем же заключается социально-экономическая сущность экспорта капитала, этой новейшей формы капиталистической экспансии, в эпоху империализма?

В этом аспекте перед нами стоят две проблемы:

I. Теоретический анализ и определение понятия экспорта капитала.

II. Анализ основных причин и источников экспорта капитала с точки зрения расширенного воспроизводства.

Начнем с первой проблемы. Выше мы указали на ряд работ, пытающихся дать теоретическое освещение тем новым экономическим процессам, которые связаны с экспортом капитала. Разберем важнейшее из них.

Сарториус фон Вальтерсгаузен определяет экспорт капитала как помещение известной суммы ценности за границей в целях извлечения прибыли. По сути дела перед нами общее позитивное определение инвестирования капитала с добавочным указанием на сферу его деятельности «за границей». Если условно допустить правильность этого определения, то основное методологическое требование, которое к нему следует предъявить,— это обязательное уточнение понятия «заграницы». Сарториус отмечает, что капиталистические «народные хозяйства» связаны мирохозяйственным обменом в «обширнейшее социально-экономическое образование современности»; однако в специальных главах об экспорте капитала он не выясняет роли и значения этого «образования». Не вдаваясь в специальный анализ понятия внешнего рынка и мирового хозяйства, необходимо все же отметить неверную и расплывчатую трактовку Сарториусом понятия мирового хозяйства как феномена, покоящегося на развитии международного обмена, обусловленного наличием юридических договоров между отдельными государствами<sup>2</sup>. У Сарториуса мы, однако, встречаем отдельные замечания о значении общественного разделения труда, расчленении производства, массового оборота, что выгодно отличает его от ряда других буржуазных экономистов, пытающихся в анализе понятия мирового хозяйства скрыться за юридическими категориями и перенести центр тяжести трактовки проблемы во внеэкономическую область.

С другой стороны, теоретически совершенно неверно считать извлечение добавочного дохода конституирующим признаком понятия экспорта капитала, как это делает Сарториус фон Вальтерсгаузен. Это замечание относится не в меньшей мере и к Гобсону. Гобсон определяет экспорт капитала как «экспорт с целью получения добавочных доходов из-за границы».

Сказать, что экспорт капитала имеет целью получение добавочного дохода из-за границы, это значит смешать в одну кучу ряд совершенно

<sup>1</sup> Harms, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, S. 112.

<sup>2</sup> Это определение сближает Сарториуса с Гармсом. См. «Manchester Guardian Commercial» 17/IV 1924 и Harms, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, S. 124.

«С нашей точки зрения, — пишет Герценштейн — экспорт капитала можно считать особым способом передвижения собственности... Кредитная природа перемещения стоимости обусловленного экспортом капитала служит крайне существенным признаком...» (Герценштейн, «Экон. обозрение»). Перед нами, таким образом, ярко выраженная кредитная концепция в определении экспорта капитала.

Сторонники этой концепции упускают из виду, что при экспорте капитала не происходит никакого передвижения собственности. Гильфердинг правильно указывает, что, если вместе с экспортом капитала переезжает на другую государственную территорию и владелец его, то это означает денационализацию капитала, а не его экспорт: «Под экспортом капитала мы разумеем — говорит Гильфердинг — вывоз стоимости, предназначенной производить за границей прибавочную стоимость. Существенно при этом, чтобы прибавочная стоимость оставалась в распоряжении туземного капитала. Если, напр., германский капиталист переселяется со своим капиталом в Канаду, производит там и уже не возвращается на родину, то это равносильно потере для германского капитала, это — денационализация капитала: это не экспорт, а перенесение капитала. Оно представляет вычет из отечественного и приращение иностранного капитала. Об экспорте капитала можно говорить только в том случае, если применяемый за границей капитал остается в распоряжении данной страны и если отечественные капиталисты могут располагать той прибавочной стоимостью, которая производится этим капиталом. Тогда этот капитал представляет статью в национальном „балансе требований“, а ежегодно производимая прибавочная стоимость — статью в национальном платежном балансе»<sup>1</sup>.

Когда мы говорим о стоимости, доставляющей прибавочную стоимость, то мы имеем в виду не только факт перемещения стоимости, но и обратный приток прибавочной стоимости в экспортирующую капитал страну. Если полученная прибавочная стоимость не возвращается долго к первоисточнику, откуда был получен капитал, а капитализируется в той же стране, то такое явление равносильно новому дополнительному экспорту капитала. В конечном счете, нарастающая прибавочная стоимость в той или другой форме возвращается обратно, и уже одно право страны-экспортера требовать обратно вывезенный капитал играет огромную роль. Как правильно отмечает Спектатор, этим правом пользуются для оказания давления на должников, грозя извлечением капиталов.

Анализ экспорта с с у д н о г о капитала не вносит ничего существенно нового в экономическую характеристику экспорта капитала. То, что ссудный капитал приносит процент, что он возрастает, объясняется не какими-либо особыми свойствами ссужаемых денег, а определенными общественными отношениями капитализма. В капиталистических условиях всякая сумма денег является потенциальным капиталом, всякая сумма денег может быть использована, как производительный капитал, как средство присвоения прибавочной стоимости<sup>2</sup>.

Не всякая конкретно ссужаемая сумма денег в действительности превращается в капитал. В отдельных случаях это может и не происходить, — ссужаемая сумма может быть непроизводительно потреблена. Но в основном факт таков, что при данной системе общественных отношений всякая сумма денег может быть превращена в капитал и в дей-

<sup>1</sup> Гильфердинг, Финансовый капитал, с. 370.

<sup>2</sup> См. Маркс, Капитал, т. III, с. 372—373.

ствительности преобладающая часть ссужаемых денег используется как капитал.

Кроме тех критических замечаний, которые мы привели по адресу Гобсона, Боггса, Эдвардса, направленных в равной мере и против их «марксистских» интерпретаторов, следует выдвинуть против кредитной концепции еще следующие соображения.

Если экспорт капитала происходит в кредитной форме, то это вовсе не означает, что элемент кредита является в данном случае определяющим фактором. Экспорт капитала не исчерпывается кредитованием за границы, точно так же в ряде случаев экспорт капитала нельзя подвести под понятие кредитования. Возможны, например, случаи открытия филиальных отделений промышленных предприятий в других странах в целях получения более высокой прибыли, чем та, которая существовала в данной стране. Как правильно указывает Гильфердинг, по мере развития европейского капитала в финансовый капитал, он нередко уже с самого начала эмигрирует как таковой. Крупный германский банк открывает за границей филиальное отделение. Это отделение выступает посредником при заключении займа, выручка от которого употребляется на устройство электрического завода. Устройство завода передается электро-техническому обществу, с которым банк связан на родине. Или же процесс упрощается еще больше. Заграничное отделение банка учреждает за границей промышленное предприятие, выпускает акции у себя дома и передает заказы опять-таки предприятиям, с которыми связан главный банк. В более крупном масштабе этот процесс развертывается в тех случаях, когда операции с размещением государственных займов выполняют с той целью, чтобы доставить заказы промышленным предприятиям. Развитие такого вида экспорта капитала до чрезвычайности ускоряется тесной связью банковского и промышленного капитала.

Интересные факты, идущие в разрез с кредитной версией экспорта капитала и характеризующие современные методы инвестирования, приводят Г. Ретбоун и О. Гейман.

Г. Ретбоун, выясняя проблему экспорта британского капитала в Индию, пишет: «Этот процесс совершается двумя главными путями. Какой-нибудь индустриальный концерн решает, напр., основать в Индии фабрику. Он экспортирует необходимое оборудование в Индию, финансируя сам это предприятие или же предоставляя ему возможность кредитоваться в другом учреждении. К публичному займу для этой цели на английском рынке до сих пор прибегали редко, за исключением случаев, когда это касалось зарекомендовавших себя и устойчивых фирм или же фирм, производящих такой, например, продукт, как нефть, прибыль от которого обеспечена, если не на индийском, то на мировом рынке».

Далее Ретбоун указывает и на другой путь, когда фирмы, имеющие своих агентов управляющих и располагающие капиталом, ввозят в Индию необходимое оборудование и обращаются к туземному капитальному рынку, считая необходимым удерживать общий британский контроль. В результате этого дань, которая следует Британии от Индии, очень скоро вырастает до значительных размеров, ибо в добавление к процентам, которые Индия уже должна теперь за заключенные займы, часть процентов капитализируется в самой Индии, образуя новый капитал, при помощи которого опять производится прибавочная стоимость. В то время, как видимый экспорт капитала в Индию уменьшается, действительное накопление в Индии будет расти и вместе с тем увеличится потен-

циальный поток денег, идущий из Индии в карманы британских капиталистов <sup>1</sup>.

О. Гейман, подробно изучивший деятельность германских экспортных банков, пишет: «Усиленный экспорт из одной страны в другую определяется целым комплексом причин и условий, и было бы ошибочно, как это нередко делается, среди них отводить какое-то совершенно особенное место деятельности банков. Вавки и кредит представляют собою фактор весьма, конечно, существенный, но далеко не основной... Сами по себе банки создать экспорт или импорта не могут, как не могут они создать спроса или рынка» <sup>2</sup>. Гейман подчеркивает филиальный характер банковских и кредитных учреждений в колониальных странах. «Если вы где-нибудь в Ванкоке или Вальпарайзо обратите внимание на английское кредитное учреждение, то оно окажется филиалом самостоятельного экспортного банка — Hongkong and Shanghai Banking Corporation или The London and River Plate Bank и т. д.». Германское кредитное учреждение в колониях обычно представляет филиал не одного самостоятельного отечественного банка, а нечто своеобразное, — по немецкому весьма образному выражению, Tochtergesellschaft одного, чаще одновременно двух-трех крупных берлинских банков.

Сторонники кредитной концепции вносят в анализ проблемы экспорта капитала кредитное отношение как конституирующий признак. Внешнюю форму, в которой в большинстве случаев проходит экспорт капитала, форму кредитной сделки, они принимают за сущность явления экспорта капитала. В этом отношении неправ и Спектатор, который соглашается с Угаровым в понимании последней проблемы экспорта капитала, как кредитной сделки <sup>3</sup>. При такой трактовке стираются специфические особенности новейшего этапа в развитии капитализма, когда экспорт капитала становится решающим фактором, качественно отличным от формально аналогичных явлений предыдущих стадий капитализма.

Техника экспорта капитала, его кредитная форма и разнообразие последней имеют, несомненно, большое значение. Но в этом своеобразии ступевывается характеристика экспорта капитала как социально-экономической категории. Между тем именно социально-экономическое содержание экспорта капитала должно стать объектом нашего теоретического анализа. Анализ экспорта капитала должен исходить из того, что экспорт капитала есть определенный тип общественной мирохозяйственной связи. Экспорт капитала как экономическая категория не может быть охарактеризован формальными признаками кредитной сделки, хотя бы и продолжительной, как подчеркивает Спектатор <sup>4</sup>, он не может быть сведен к своеобразной специфической форме обмена, так как представляет собою социально-экономическое отношение, вырастающее и развивающееся не на основе этих специфических кредитных сделок.

Попытки трактовать сущность экспорта капитала со стороны его кредитной формы приводят к забвению того, что экспорт капитала возникает только при определенных отношениях производства и обмена и определяется прежде всего этими отношениями. В силу этого экспорт

<sup>1</sup> Ретбоуц, Промышленная Индия, глава «Экспорт капитала в Индию», «Мировое хозяйство» № 3, 1928 г.

<sup>2</sup> Гейман, Германские экспортные банки, с. 1—2.

<sup>3</sup> М. Спектатор, Введение в изучение мирового хозяйства, с. 188.

<sup>4</sup> Спектатор, Введение в изучение мирового хозяйства, с. 188. «Кредит должен быть более или менее продолжительным, чтобы установились те взаимоотношения, которые характеризуют экспорт капитала».

капитала не может изучаться вне определенных производственных отношений. Кредитная же форма существовала не только на различных этапах капитализма, но и в самых различных системах народного хозяйства, вследствие этого совершенно неприемлема попытка свести задачу теоретического анализа экспорта капитала к изучению тех общих закономерностей, которые свойственны феномену кредита.

Если экспорт капитала рассматривать как определенный тип социально-экономических отношений, при которых одна страна имеет возможность получить часть прибавочной стоимости, созданной в другой стране, то характеристика этой категории не может быть исчерпана понятием кредитной сделки. Экспорт капитала, как специфическое общественное отношение, имеет различное содержание в эпоху империализма и в предшествовавшие стадии капитализма. Наше определение этой категории может быть формулировано следующим образом:

Современный экспорт капитала — это такая система производственных отношений эпохи финансового капитала, когда самовозрастание капитальной стоимости происходит за пределами народного хозяйства данной страны, когда процесс расширенного капиталистического воспроизводства экспортирующих стран развивается за счет прибавочной стоимости, производимой в других национальных хозяйствах, приобретая тем самым характер расширенного воспроизводства капитала в пределах мирового хозяйства.

С этой точки зрения вывоз средств производства может рассматриваться как экспорт капитала лишь постольку, поскольку средства производства функционируют, как капитал, и следовательно, поскольку они, рассматриваемые со стороны стоимости, предполагают процесс самовозрастания этой стоимости, должны порождать дополнительную стоимость.

Современный экспорт капитала есть не только и не просто перемещение стоимости, но определенное общественное отношение эпохи империализма. При изучении экспорта капитала, как проблемы финансово-монополистического капитализма, необходимо выяснение специфических тенденций, вытекающих из отличия этой эпохи от предыдущих этапов в развитии капитализма.

Как мы показали выше, экспорт капитала в форме ссудного капитала начинается весьма рано, задолго до эпохи финансового капитализма; больше того, — его прообраз в виде ростовщического капитала существовал задолго до промышленного капитализма, но только в условиях новейшей и последней стадии капитализма, в условиях империализма, экспорт капитала приобретает особое значение, достигает своей законченности и завершенности.

На эту сторону вопроса обращает особое внимание Бухарин, когда он подчеркивает, что «именно для последних десятилетий экспорт капитала приобрел совершенно исключительное значение, какого он не имел никогда ранее (разрядка автора)... речь идет о создании нового типа экономической связи между странами»<sup>1</sup>.

Таким образом только определение, выражающее существо экспорта капитала в современном капиталистическом хозяйстве высшей и последней стадии капитализма, когда экспорт капитала обнаруживает в развер-

<sup>1</sup> Н. Бухарин, Мировое хозяйство и империализм, с. 89.

путем виде все свойственные ему черты, может считаться достаточным для характеристики экспорта капитала, как социально-экономического отношения.

Определяя экспорт капитала, как экспорт стоимости с целью получения прибавочной стоимости, мы тем самым указываем на то обстоятельство, что капитал может экспортироваться в форме товара или денег. Экспорт фиктивного капитала, как правильно замечает Спектатор, является по существу импортом, а не экспортом капитала. Поскольку экспорт капитала принимает товарную форму, он не исключает возможности товарного кредитования. Неясно, почему Спектатор в своем предисловии к «Экспорту капитала» Гобсона считает, что экспорт капитала «исключает товарное кредитование, т. е. кредит, предоставленный на относительно короткий срок» (с. 6). Во-первых, понятие товарного кредитования вовсе не равнозначно понятию «краткосрочность», во-вторых, экспорт капитала, осуществляемый в товарной форме, не может исключить товарное кредитование и, в-третьих, как мы показали выше, понятие «продолжительного кредитования» вообще не является определяющим признаком экспорта капитала.

Экспорт капитала может рассматриваться не только как вывоз свободного капитала, ищущего выгодного помещения за границей, но и как средство реализации товарного капитала, товаров, не находящихся себе сбыта внутри страны по существующим монопольным ценам. Понимание этой внутренней зависимости дает возможность объяснить то навязывание стране-должнику своих товаров, которое практикуется в ряде случаев при заграничном инвестировании и способствует правильному пониманию экономических корней колониальной политики. Как известно, навязывание товаров своим заграничным дебиторам представляет обычное явление: Гобсон, говоря о том, что рост промышленности в ряде стран отрицательно влияет на рост заказов английским промышленникам, замечает: «Не следует забывать, что рост заграничных инвестирований среди капиталистов континентальных стран влечет за собой такую же конкуренцию среди производителей капитальных товаров, и английские фабриканты сумеют, конечно, обеспечить за собой некоторую долю заказов»<sup>1</sup>. В примечании Гобсон приводит ряд примеров, когда при заключении займов с иностранными правительствами вносят в договор специальную оговорку, что часть потребного оборудования будет заказана в кредитующей стране.

Концепция Гобсона отражает несостоятельность кредитной версии в объяснении экспорта капитала. Проблема экспорта капитала представляется Гобсону как проблема ссудного капитала, как способ помещения свободного капитала в чужой стране с целью извлечения дохода. Эта проблема у него органически не связана с политикой империализма и в его анализе отсутствует связь проблемы экспорта капитала с мировой внешней торговлей, с проблемой сбыта и погоней за рынками.

«Экспортируемый капитал — пишет Гобсон — не должен рассматриваться как избыточный, как такой, отлив которого якобы не может уменьшить запасы капитала, инвестируемого в самой стране. Наоборот экспорт капитала стремится повысить процентную ставку в стране, кроме того случая, когда капитал накоплялся бы не только для целей внутреннего инвестирования»<sup>2</sup>. Мы видим здесь определенное ударение на проблеме

<sup>1</sup> Г о б с о н, Экспорт капитала, с. 54—55.

<sup>2</sup> Т а м ж е, с. 67.

ссудного капитала. Дело представляется таким образом, что экспортирующие капитал капиталисты стремятся найти более выгодное помещение для своих капиталов, чем то, которое они находят у себя в стране, и что развитие экспорта капитала есть результат стремления к повышению процентной ставки внутри страны.

«Причины, заставляющие вывозить капитал за границу, — пишет Гобсон, — имеют преимущественно экономический характер и сводятся к доходу, который капиталисты рассчитывают получить от вложений разного рода, и к риску, на который они готовы пойти. При прочих равных условиях капиталист естественно предпочтет такое вложение, которое дает ему наибольший доход. Ясно, что растущая популярность заграничных вложений была одной из причин того роста процентной ставки, который обратил на себя особенное внимание за последние годы. Как бы ни смотреть на высокие процентные ставки, во всяком случае очевидно, что мировое богатство в целом выигрывает, когда капитал притекает туда, где на него наибольший спрос»<sup>1</sup>.

По мнению Гобсона, страна, вывозящая капитал, «при этом поднимает процентную ставку у себя дома и привлекает к себе капиталы из других стран»<sup>2</sup>.

Отсутствие экспорта капитала согласно гобсоновской концепции должно привести к понижению процентной ставки, а следовательно к недостаточному накоплению капитала, напротив — рост капитального экспорта, повышая процентную ставку, должен этим самым привести к увеличению накопления.

Такая концепция неверна как теоретически, так и фактически. Если бы устранение капитального экспорта имело своим последствием понижение процентной ставки, то такое положение было бы выгодно для предпринимателей, доход которых увеличился бы за счет уменьшения доходов рантье, не говоря уже о том, что уменьшение нормы процента в некоторых случаях способствовало бы увеличению нормы накопления.

По всем приведенным выше соображениям мы считаем совершенно неприемлемой замену проблемы экспорта капитала проблемой ссудного капитала и его функцией в процессе воспроизводства. Попытку скрыть общественные отношения современного капиталистического хозяйства, покоящиеся на эксплуатации наемного труда, за иррациональной формой ссудного капитала, в которых присвоение прибавочной стоимости маскируется фактом самовозрастания стоимости, происходящего будто бы независимо от эксплуатации рабочей силы, нельзя считать удачной и новой. Все это является в сущности признаком роста паразитических элементов в капиталистическом хозяйстве на новейшем этапе его развития.

В частности объяснение необходимости заграничных инвестиций поисками высокой процентной ставки для свободного капитала не выявляет той тесной связи, которая наблюдается между экспортом капитала и вывозом товаров. На эту связь правильно указывает Спектатор: «Экспорт капитала может совершаться только в форме экспорта стоимости, т. е. в форме товаров и металлических денег. Другой формы стоимости мы не знаем. Следовательно, все споры о том, насколько экспорт капитала связан с экспортом товаров, разрешаются в том смысле, что эта связь вытекает из самого существа данного явления»<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Гобсон, Экспорт капитала. с. 34.

<sup>2</sup> Там же, с. 62.

<sup>3</sup> Там же, Предисловие Спектатора, с. 7.

В целях победы на мировом рынке передовые капиталистические страны стремятся, как правильно подчеркнул Гильфердинг, заменить конкуренцию на товарном мировом рынке конкуренцией на денежном рынке капиталов. Экспорт капитала становится формой экспорта товаров.

«Конкурентная борьба, раз ее приходится вести только понижением цен товаров, всегда угрожает убытками или хотя бы понижением прибыли ниже ее средней нормы. Устранение конкуренции становится идеалом крупных союзов капиталистов. Это тем более, что, как мы видели, экспорт превращается в повелительную необходимость для них, что экспортировать приходится во что бы то ни стало... Но на мировом рынке царит конкуренция, и потому не остается ничего иного, как заменить один вид конкуренции другим, менее опасным. На место конкуренции на товарном рынке, где решающее значение имеет только цена товара, выступает конкуренция на капитальном рынке. Конкуренция в сфере предложения ссудного капитала и предоставление последнего с самого начала связывается с условием, что в позднейшее время будет принят товар. Экспорт товара становится теперь средством обеспечить заказы за промышленностью страны, экспортирующей капитал. Перед покупателем не остается теперь выбора. Он сделался заемщиком, значит и зависимой стороной, вынужденной просто принимать условия кредитора»<sup>1</sup>.

Поэтому ошибочно ограничивать значение экспорта капитала только получением повышенного дохода и высокой процентной ставкой и игнорировать такой фактор, как наличие монопольных цен внутри страны и вытекающая отсюда необходимость реализации определенного количества продукции за границей. Борьба за рынки сбыта, ведущаяся в форме борьбы за сферы приложения капитала, приводит к захватнической и колониальной политике империалистических государств, в силу того, что «экономическая конкуренция поставлена здесь в сравнительно узкие рамки и экономическая борьба быстро разворачивается в столкновение сил, которое решается уже политическим оружием» (Гильфердинг). Отсюда неизбежность империалистических войн и колоссальный рост милитаризма.

В своей концепции, считающей причиной заграничных инвестиций получение высокой процентной ставки за границей, Гобсон забывает о том, что экспорт капитала является одним из условий реализации высокой прибыли внутри страны, с другой стороны, он умалчивает о тех противоречиях, которые возникают между отдельными странами, экспортирующими капитал, ограничиваясь пацифистскими рассуждениями о подьеме и общей пользе.

Определяя экспорт капитала, как экспорт стоимости с целью получения прибавочной стоимости, мы тем самым подчеркиваем качественное отличие этой категории от экспорта товаров, при котором в другой стране реализуется только та стоимость, которая была уже создана в экспортирующей товар стране. Если экспортируемый товар продается выше стоимости, то тут имеется лишь обычное колебание цен товаров выше и ниже их стоимости, но никакой добавочной стоимости при этом не создается. Между тем экспорт капитала по своему экономическому существу предполагает производство прибавочной стоимости.

Период монополистического капитализма характеризуется колоссальным развитием экспорта капитала, участвующего в производстве импортирующей страны, и тем самым — в производстве и присвоении прибавочной стоимости.

<sup>1</sup> Гильфердинг, Финансовый капитал с. 382.

Инициаторами экспорта промышленного капитала являются прежде всего картели и тресты. Эти организации наиболее сильны в отраслях тяжелой промышленности, где сильнее всего тяготение к экспорту капитала, который ищет новых рынков сбыта для своего развивающегося производства. Эти тяжелые монополизированные отрасли индустрии прежде всего заинтересованы в постройке железных дорог, эксплуатации рудников, росте вооружений в иностранных государствах. За ними стоят крупные банки, наиболее тесно связанные с этими отраслями промышленности. Стремление к увеличению масштаба производства очень сильно в картельных отраслях, причем этому увеличению противодействуют высокие картельные цены на внутреннем рынке. Расширение сбыта за границу дает наибольшую возможность для того, чтобы удовлетворить потребность в увеличении масштаба производства. Далее, в силу своих дополнительных прибылей, картели всегда располагают большими накоплениями и вкладывают эти капиталы в ту сферу, где норма прибыли наиболее высока.

Уже с чисто количественной точки зрения для страны выгоднее, если ее капитал будет экспортирован в качестве капитала, приносящего прибыль, а не капитала, приносящего процент, так как прибыль больше, чем процент. Кроме того, если экспортирующие капиталисты вкладывают свой капитал как промышленный капитал, распоряжение капиталом и контроль над ним сохраняют более непосредственный характер.

Таким образом мы наблюдаем, что сильнейшим стремлением к экспорту промышленного капитала в настоящее время характеризуются страны с технически и организационно более передовой промышленностью.

Прибавочная стоимость, которая получается страной, экспортирующей капитал, в процессе распределения может представлять или часть промышленной прибыли или проценты на капитал или земельную ренту. В этой связи следует различать и разграничивать экспорт ссудного капитала и экспорт промышленного капитала.

«С точки зрения экспортирующей страны, — пишет Гильфердинг, — могут быть две формы экспорта капитала: капитал эмигрирует за границу или как капитал, приносящий проценты, или как капитал, приносящий прибыль. Последний опять-таки может функционировать как промышленный капитал, как торговый капитал или как банковый капитал. С точки зрения страны, в которую капитал экспортируется, важно также, из каких частей прибавочной стоимости уплачивается процент. Процент, уплачиваемый по закладным листам, находящимся за границей, означает, что за границу уходит часть земельной ренты; процент, выдаваемый по облигациям промышленных предприятий, показывает, что утекает за границу часть промышленной прибыли»<sup>1</sup>.

Различные формы, в которых экспортируется капитал, не могут, разумеется, изменить существа тех социально-экономических отношений капитализма, которые находят свое выражение в экспорте капитала. Поэтому неправ Спектатор, когда он пытается дополнить определение Гильфердинга, формулирующего социально-экономическое содержание экспорта капитала, исходя из экспорта производительного капитала, как господствующего и общезначимого — указанием на экспорт фиктивного ссудного капитала.

Ссудный капитал является превращенной формой реального капитала. Ссудный капитал — это капитал, приносящий проценты, это сумма

<sup>1</sup> Гильфердинг, Финансовый капитал, с. 370—71.

абстрактных притязаний на прибавочную стоимость, безразличных к конкретному способу использования ссудного капитала, как капитала. Поэтому характер использования капитала «на производительные цели или для истребления людей и разрушения хозяйства», т. е. тот целевой признак, на который опирается Спектатор,— как определяющий момент роли не играет. Как в деньгах, именно потому, что они являются абстракцией от конкретного специфического труда, отображается социальный характер отношений товаропроизводителей, так и в ссудном капитале именно потому, что он является самовозрастающей стоимостью независимо от конкретных форм своего использования, отображается социальный характер отношений, связанных с распределением прибавочной стоимости.

Различие между ссудным капиталом и капиталом фиктивным можно конструировать только теоретически. Что фиктивный капитал является капиталом, приносящим проценты, это совершенно очевидно. Фиктивный капитал есть только особая форма ссудного капитала. Различие в этом отношении заключается лишь в том, что при ссудном капитале процент является плодом ссудного капитала, при фиктивном капитале сам фиктивный капитал является плодом процента. Самая возможность образования ссудного капитала обуславливается общими производственными отношениями капитализма, но с точки зрения владельца-собственника ссудный капитал и фиктивный капитал одно и то же: и тот и другой приносят проценты. С общей народнохозяйственной точки зрения и тот и другой одинаково являются общезначимыми притязаниями на долю прибавочной стоимости.

Противоречие ссудного капитала, которое заключается в том, что он, с одной стороны, является денежной формой реального капитала, а с другой является фиктивным капиталом, что он, с одной стороны, отображает движение реального капитала, а с другой — движение прибавочной стоимости, влечет за собой целый ряд других противоречий и обостряет общие противоречия, свойственные всей капиталистической системе.

---

тике, так как они, увеличивая продажную цену некоторых предметов широкого потребления (сахар, табак и т. д.), ложатся бременем на трудящихся»<sup>1</sup>.

В университетском курсе Д. Боголепова, посвященном преимущественно вопросам налоговой теории и политики, мы читаем: «Плательщик вынужден покупать больше хлеба, мяса, соли (разрядка наша—Д. К.), снимать квартиру с большим количеством комнат не потому, что он богаче, а потому, что у него больше семья... Косвенные налоги, таким образом, падают на мелкие доходы тяжелее, чем на крупные. Но возможны случаи, когда мелкие доходы будут платить косвенных налогов не только относительно, но и абсолютно больше: семейный крестьянин уплатит соляного налога абсолютно больше, чем одинокий фабрикант, каким бы повышенным аппетитом ни отличался этот фабрикант в сравнении с крестьянином»<sup>2</sup>.

Этот аргумент почти дословно в такой же формулировке был, как известно, выдвинут Ферд. Лассалем на заре массового рабочего движения в Германии (см. его «Косвенные налоги»). Но и еще задолго до Лассала он был формулирован многими буржуазными экономистами. Так, архибуржуазный Сэй, цитируемый Лассалем, писал в 1844 г.: «Соль потребляет и богатый и бедный; но богатый, имеющий состояние в сто тысяч раз больше, чем бедный, не съест по этой причине в сто тысяч раз больше его».

Такая аргументация, вполне соответствовавшая условиям буржуазных государств того времени, является слишком примитивной в условиях Советского Союза, ибо она упускает из виду сущий пустяк—то, что в СССР фабриканты и заводчики давно не существуют и что вместо соли, мяса и хлеба (обложение которых не характерно даже и для капиталистических стран XX века) здесь облагается алкоголь, табак, сахар и т. д.; о том, как распределяются эти косвенные налоги и притом в конкретной социально-экономической среде, созданной Октябрьской революцией,—этот вопрос по обыкновению не затрагивается, а между тем в нем как раз и заключается вся суть.

Как увидим дальше, глубокие перемены, внесенные революцией в социально-экономическую среду, привели к радикальным изменениям также и в деле распределения косвенных налогов.

Характер распределения косвенных налогов определяется, как известно, сочетанием двух моментов: построением налоговых ставок, которые могут ложиться регрессивно, пропорционально или прогрессивно по отношению к цене товара<sup>3</sup>, и распределением потребления облагаемых продуктов,—той ролью, которую играет потребление данного продукта в бюджете различных социальных групп; такое потребление по мере роста доходного бюджета может относительно падать или повышаться, или же возрастать тем же темпом, как и бюджет; поэтому, как и ставки налога, потребление может носить или регрессивный, или пропорциональный, или прогрессивный характер.

<sup>1</sup> «Государственный бюджет СССР на 1927/28 г.», с. 32.

<sup>2</sup> Д. Боголепов, Краткий курс финансовой науки, с. 146.

<sup>3</sup> Примером регрессии ставок может служить обложение тканей по весу пряжи независимо от ее качества и стоимости, или же одинаковое обложение спирта по количеству градусов, независимо от того, входят ли эти «градусы» в состав дешевых или дорогих алкогольных напитков. Примером пропорциональных ставок может служить обложение соли или сахара.

Так как возможность варьировать самые ставки косвенных налогов очень ограничена, то решающее влияние на распределение этих налогов имеет распределение потребления облагаемых продуктов. Поэтому косвенные налоги, точнее, налоги на потребление, отнюдь не являются обязательно регрессивными; при известных условиях они могут брать у менее состоятельных и бедняков не только абсолютно, но и относительно меньше, чем у более состоятельных; все дело в том, как распределяется потребление данного продукта среди различных социальных групп.

Рассмотрим теперь, как складывается потребление облагаемых косвенными налогами продуктов в капиталистических странах, с одной стороны, и в условиях переходного периода—с другой.

В условиях капитализма, при концентрации прибавочного продукта общества в руках ничтожного меньшинства, доходы капиталистов отличаются от заработка трудящихся классов не только по своей величине, но и по их структуре, чем обуславливается также и различный характер потребления этих доходов. Поскольку доходы капиталистов представляют сгустки прибавочной стоимости, значительная часть которых в силу капиталистической конкуренции должна затрачиваться на накопление, личное потребление капиталистов составляет лишь часть в расходах последних. Доля личного потребления, по общему правилу, тем относительно ниже, а доля, идущая в накопление,—тем выше, чем большая масса прибавочной стоимости скопляется в руках того или другого капиталистического магната.

Давно уже указывалось, что семья Ротшильдов могла бы удовлетворять все свои насущные потребности и даже потребности второстепенного характера, не затрачивая и 1% своих доходов; остальные же 99% дохода, если только исключить путь экстравагантного бросания деньгами, Ротшильды вынуждены были капитализировать. В наше время, когда миллионеров сменили миллиардеры, Ротшильдов—Рокфеллеры и Морганы, эти последние не могут истратить сколько-нибудь значительную долю своих доходов даже при самой изощренной фантазии. Еще меньше доля личного потребления у крупных капиталистов в сравнении с рабочими, заработная плата которых полностью или почти полностью уходит на личное потребление.

Таким образом, в капиталистическом обществе расходы на личное потребление носят резко регрессивный характер, последовательно понижаясь (относительно) параллельно росту расходов. К этому присоединяется еще второй чрезвычайно существенный момент,—то, что в составе личного потребления капиталистов предметы, облагаемые косвенными налогами и представляющие обычно предметы массового потребления, играют тем меньшую роль, чем богаче капиталист.

Огромное большинство экономистов, и в том числе Ферд. Лассаль, в своем анализе распределения косвенных налогов обращают внимание исключительно на этот второй момент:

«Но вам известно, господа, что если кто-нибудь в 20, 50 и 100 раз богаче другого, то это отнюдь не значит, что он съедает в 20, 50 и 100 раз больше соли, хлеба, мяса, выпивает в 60 или 100 раз больше пива или вина или что ему нужно в 100 раз больше тепла, а стало быть и топлива, чем рабочему или мелкому бюргеру»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Речь Лассалья перед судом присяжных, посвященная вопросу о косвенных налогах.

Однако в связи с гигантской концентрацией прибавочной стоимости, с тех пор как миллионеры сменили миллиардеры, еще большее значение получил другой из отмеченных нами факторов — резкая регрессия в отношении между долей личного потребления капиталистов и общей суммой их расходов. Одна регрессия, помноженная на другую, создала в современных капиталистических государствах невиданно-резкую регрессию косвенных налогов.

В условиях переходного времени прекращается концентрация прибавочного продукта в форме крупных капиталистических доходов и вместе с тем прекращается действие тех двух факторов, которые обуславливали двойную регрессию потребления подакцизных товаров среди капиталистических классов. Такая регрессия остается лишь постольку, поскольку продолжают существовать ничтожные остатки прежних буржуазных классов; однако, так как эти остатки, за редкими исключениями, имеют мелко-буржуазный характер, то даже и среди них регрессия потребления подакцизных продуктов оказывается чрезвычайно ослабленной.

Что же касается распределения потребления подакцизных продуктов среди трудовых слоев населения, то здесь оно носит совершенно иной характер, чем среди капиталистических классов. В основе этого распределения лежит закон, сформулированный Энгелем и подтвержденный многочисленными статистическими исследованиями рабочих бюджетов: «Чем беднее семья, тем большую долю всех расходов она тратит на питание», и наоборот — чем зажиточнее семья, тем меньше доля расходов на пищу<sup>1</sup>. По наблюдениям других исследователей, с ростом бюджета уменьшается количество более дешевых продуктов питания и возрастают затраты на более дорогие и более питательные продукты.

Исследования Швабе показали, что указанная закономерность наблюдается и в отношении расходов на жилище, которые с ростом бюджета относительно падают. Параллельно же падению доли расходов на питание и квартиру растут относительно другие расходы.

По русскому исследованию Стопани движение этих двух групп расходов и обратное движение других расходов имеет такой вид<sup>2</sup>:

При доходе (в рублях)	Расходы в % к итогу.		
	на пищу	на жилище	на другие потребности
Менее 250	40,43	12,16	47,41
250—299	36,46	11,60	51,94
300—349	33,62	11,16	55,22
350—399	30,62	10,14	59,24
400—449	28,56	9,28	62,16
450—499	27,37	8,68	63,95
500—599	26,30	8,73	64,97
600—699	29,43	7,58	62,99
700—799	20,20	7,48	72,32
800—899	23,31	5,95	70,74
900 и более.	19,98	6,58	73,44

<sup>1</sup> E. Engel, Die Lebenskosten Belgischer Arbeiterfamilien früher und jetzt.

<sup>2</sup> А. М. Стопани. Нефтепромышленный рабочий и его бюджет, изд. 2-е, 1924 г.

Уже наличие этих закономерностей показывает, что распределение косвенных налогов внутри трудящихся классов, безоотносительно к классам капиталистическим, может носить регрессивный характер лишь в тех случаях, когда дело идет об обложении элементарных предметов питания, жилища и т. п. Поскольку же в СССР объекты косвенных налогов не принадлежат к указанной группе предметов потребления, постольку распределение косвенных налогов среди трудящихся классов не может носить регрессивного характера.

Это общее положение, как увидим, полностью подкрепляется анализом распределения как отдельных советских косвенных налогов, так и всего косвенного обложения в целом.

В капиталистических государствах под влиянием отмеченных выше двух факторов налог на алкогольные напитки принадлежит к одному из самых регрессивных налогов.

В то время как в мелких трудовых бюджетах расходы на алкоголь отнимают да 4—5% всех доходов, у обладателей крупных капиталистических доходов эти расходы исчисляются ничтожной долей процента.

Совершенно иначе распределяется потребление алкоголя, а вместе с тем и его обложение внутри трудящихся классов, если рассматривать это обложение безотносительно к обложению капиталистических классов. С того времени как методы и техника бюджетных исследований достигли достаточного совершенства, было установлено, что потребление алкоголя среди пролетариата с ростом бюджетов растет не только абсолютно, но и относительно.

Приведем здесь результаты более крупных обследований за последние 30 лет.

В 1907 г. в Германии Имперским Статистическим бюро была произведена разработка 852 бюджетов семей с доходами от 900 до 5 000 м. Анализ потребления всех видов алкоголя среди рабочих был проведен по отобранному 155 бюджетам. Подсчеты для семей рабочих из 4 и 6 членов дали следующие результаты <sup>1</sup>:

При расходе на семью (в марках).	Расход на алкоголь в % к общему доходу	
	семьи из 4 чле- нов	семьи из 6 чле- нов
900—1 200	5,1	2,9
1 200—1 600	5,1	3,0
1 600—2 000	5,2	4,4
2 000—3 000	4,8	3,5

Таблица показывает, что для доходов до 2 000 м. потребление алкоголя относительно возрастает, за пределами же 2 000 м. при абсолютном росте наступает относительное снижение потребления.

Такая же динамика была установлена обследованием рабочих бюджетов в Вене 1912—14 гг., представляющим одно из лучших бюджетных обследований <sup>2</sup>.

<sup>1</sup> «Erhebung von Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reiche». S. 202.

<sup>2</sup> «Wirtschaftsrechnungen und Lebensverhältnisse von Wiener Arbeiterfamilien, Jahren 1912 bis 1914». S. 62.

При доходе (в кронах)	Расходы на одну потребительскую единицу в % к доходам	
	для хлеба	для алкогольных напитков
До 800	10,4	4,4
800—1 000	7,0	5,0
1 000—1 200	6,2	5,5
Свыше 1 200	4,5	5,3

При анализе результатов этого и других обследований следует иметь в виду, что метод подсчетов на семью или на потребительскую единицу<sup>1</sup> несколько затушевывает тенденцию роста потребления алкоголя у высших групп. Обследования показывают, что среди семей с более крупным бюджетом почти всегда выше процент семей с большим числом членов. В то же время установлено, что при одинаковых размерах дохода рост семьи сопровождается относительным, а иногда даже и абсолютным сокращением расходов на алкоголь. Одним из многочисленных примеров этого рода могут служить данные бюджетного исследования в Германии от 1907 г. (с. 203):

Число членов семьи	Расходы на алкоголь в % ко всем расходам	Число членов семьи	Расходы на алкоголь в % ко всем расходам
2	5,6	6	4,0
3	5,3	7	4,1
4	5,1	8	3,7
5	4,9	9	2,4

Расчеты на «потребительскую единицу» ослабляют, но не устраняют влияния более многочисленного состава семей.

Новейшее обследование в Вене от 1925 г. дает более решительную прогрессию расходов на алкоголь:

При доходе (в шиллингах).	Расход на потребительскую единицу (в шиллингах).
До 1 200	10,35
1 200—1 800	25,22
Свыше 1 800	49,62

Пользуясь формулировкой самого исследования, можно сказать: «В то время как между доходами крайних групп мы имеем отношение приблизительно 1 к 2, у расходов на алкоголь это отношение составляет уже 1 к 6»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> В качестве «потребительской единицы» (Konsumeinheit) принимается взрослый мужчина, дети же и другие члены семьи условно приравниваются к той или иной доле этой единицы.

<sup>2</sup> «Löhne und Lebenshaltung der Wiener Arbeiterschaft im Jahre 1925». S. 116.

Резкое изменение в соотношении потребления крайних групп по сравнению с довоенным временем объясняется огромным повышением налогов на алкоголь при относительно незначительных изменениях в ценах на продукты питания; такое повышение повело к относительно более сильному сокращению потребления алкоголя в более бедных семьях, что в свою очередь вызвало усиление прогрессии потребления, а вместе с тем и обложения.

Амстердамское обследование 1924 г., охватившее 212 семей рабочих, служащих и чиновников, в общем подтвердило уже отмеченные тенденции в потреблении алкоголя. Хотя это обследование дает лишь потребление на семью, что значительно затемняет зависимость потребления от размеров дохода <sup>1</sup>, тем не менее указанная тенденция выступает достаточно отчетливо <sup>2</sup>.

При доходах (во флоринах)	Отношение к общей сумме расходов в %	
	расходы на питание	расходы на алкоголь
До 1 800	46,3	0,28
1 800—2 400	40,4	0,61
2 400—3 600	36,0	0,90
3 600—5 000	30,8	0,71
5 000—7 500	23,2	1,21
Свыше 7 500	15,9	0,67

Швейцарское обследование 1920 г. дает для рабочих бюджетов следующие цифры <sup>3</sup>.

При доходе (Франки)	Расход на алкоголь в % к общей сумме расходов
До 5 000	3,9
5 000—6 000	4,3
6 000—7 500	3,7
Свыше 7 500	3,2

По данным «Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch» за 1927 г. расходы на алкоголь относительно растут при росте доходов до 4 000 м. и начинают снижаться за этой границей.

Такая же закономерность наблюдается и в расходах на алкоголь среди служащих и чиновников; по данным швейцарского обследования 1920 г., расходы на алкоголь у этих групп составляют <sup>4</sup>:

<sup>1</sup> Амстердамское обследование охватывает в значительной своей части семьи чиновников и служащих; так как бюджеты этих семей, как более крупные, вошли в большем проценте в состав крупно-бюджетных групп и так как потребление алкоголя среди чиновников и служащих обычно несколько ниже, чем среди рабочих, то это еще более затемняло тенденцию прогрессии расходов на алкоголь.

<sup>2</sup> «Houshoudreningen van 212, Gezinnen uit Verschillender—Kringen der Bevolking» Amsterdam, 1927.

<sup>3</sup> «Haushaltung-Rechnungen Schweizerischer Familien aus dem Jahre 1920», tabl.1.

<sup>4</sup> Op. cit., tabl. 1.

При доходах (франки)	Расходы на алкоголь, в % к общей сумме расходов
До 5 000	1,9
5 000—6 000	2,7
6 000—7 500	2,5
Свыше 7 500	2,8

Приведенные данные показывают, что в западно-европейских государствах процент расходов на алкоголь в рабочих бюджетах имеет тенденцию к относительному повышению до известной границы, которая соответствовала до войны бюджетам в 1 600—2 000 марок в Германии (1907 г.) и 1 200 крон — в Вене 1912—1914 гг. После войны эта граница передвинулась заметно вверх: в Швейцарии она достигла в 1920 г. 5 000—6 000 фр., в Вене 1925 г. вышла за пределы 1 800 шилл., в Германии — до 4 000 м., в Голландии — до 2 400—6 000 флоринов. Можно думать, что причиной этого перемещения границы являются общее повышение акцизов и вздорожание алкоголя, которое повело к резкому сокращению потребления алкоголя вообще <sup>1</sup> и к относительно более сильному сокращению в более мелких бюджетах.

Что касается русских бюджетных обследований, то до революции, когда постановка их была недостаточно совершенна, мы имеем противоречивые данные по вопросу о динамике расходов на алкоголь по экономическим группам <sup>2</sup>. После революции, когда методы бюджетных наблюдений были значительно усовершенствованы, прогрессия расходов на алкоголь выступила гораздо более отчетливо, чем в западно-европейских исследованиях. По бюджетному обследованию за ноябрь 1925 г. мы имеем <sup>3</sup>:

При расходе на 1 взрослого (в услов- ных рублях)	В общей сумме расходов расходы на питание и на алкоголь составляли:	
	на питание	на алкоголь
До 10	58,4	0,6
10—15	52,1	1,4
15—20	47,1	1,8
20—25	44,2	2,2
25—30	40,5	2,7
30 и больше.	35,0	3,0

Здесь мы видим сильно выраженную и притом не прерывающуюся прогрессию.

<sup>1</sup> В Вене к 1925 г. по сравнению с 1912—14 гг. потребление алкоголя среди рабочих сократилось в 4—5 раз (см. «Löhne und Lebenshaltung der Wiener Arbeiterschaft im Jahre 1925»).

В Германии потребление водки на голову населения составляло в 1924/25 г. 1,0 л. против 2,8 л. в 1912/13 г.

<sup>2</sup> Исследования Прокоповича, а также работы Магдлова, Лосинского и Чернышева, не учитывавшие влияния размеров семьи, пришли к выводу, что расходы на алкоголь растут абсолютно, но не относительно, наоборот, по другим обследованиям расходы растут также и относительно.

<sup>3</sup> Журнал «Статистика труда» за 1926 г., № 1—2.

Большинство всех бюджетных обследований показывает, что хотя за известной границей относительный рост расходов на алкоголь прекращается, однако, абсолютно они продолжают расти. Поэтому в большинстве бюджетных исследований процент расходов на алкоголь в высших группах, снижаясь сравнительно со средними группами, превышает процент этих расходов в низших группах. Иногда же получается даже непрерывная прогрессия (Вена, 1925 г., исследования ЦСУ за 1925 г.).

Все это дает основание считать, что обложение алкоголя среди лиц наемного труда является не регрессивным и даже не пропорциональным, а прогрессивным обложением.

Обложение табака занимает среди налогов на потребление во всех почти налоговых системах второе после алкоголя место, и здесь бюджетные обследования дают приблизительно такую же картину, как и в обложении алкоголя.

По германскому исследованию 1907 года мы имеем <sup>1</sup>:

При расходах (в марках)	Расход на табак и сигары в %	При расходах (в марках)	Расход на табак и сигары в %
До 1 200	1,1	2 500—3 000	0,9
1 200—1 600	1,0	3 000—4 000	0,9
1 600—2 000	1,0	4 000—5 000	0,8
2 000—2 500	1,0	Свыше 5 000	0,9

При анализе этих данных следует учитывать, что, как и потребление алкоголя, потребление табака у высших бюджетных групп находится под влиянием более многочисленного семейного состава этих групп.

Так напр. по тому же обследованию <sup>2</sup>:

В семьях с числом членов	Расходы на табак в % ко всем расходам
В 2—4	1,1
5—6	0,9
Свыше 6	0,7

Поэтому, если бы взять семьи с одинаковым числом членов, то вместо легкой регрессии мы имели бы или пропорцию или даже легкую прогрессию расходов на алкоголь.

По цитированному уже бюджетному обследованию в Вене от 1912—14 гг. расходы на табак и сигары изменяются по отдельным экономическим группам почти так же, как и расходы на алкоголь <sup>3</sup>:

<sup>1</sup> «Erhebung von Wirtschaftsrechnungen miderbemittelter Familien im Deutschen Reiche», S. 34—35.

<sup>2</sup> Там же, с. 30.

<sup>3</sup> «Wirtschaftsrechnungen und Lebensverhältnisse von wiener Arbeiterfamilien. Jahren 1912 bis 1914», S. 62.

Расход по расчету на взрослого едока (в кронах)	Расход на табак в %
До 800	1,2
800—1 000	1,5
1 000—1 200	1,6
Свыше 1 200	1,2

Обследование по Вене <sup>1</sup> от 1925 г. дает цифры потребления табака лишь для более крупных бюджетов; в бюджетах: ниже 2 000 шилл., в 2 000—2 499; в 2 500—2 999; в 3 000—3 499; в 3 500—3 999; в 4 000—4 499; в 4 500—4 999 и свыше 5 000 шилл. соответственно расходы на табак составляют в процентах к доходам: 0; 0,04; 0,80; 1,96; 1,46; 1,26; 0,92; 0,97.

По амстердамским бюджетам <sup>2</sup> при бюджетах до 1 800 фл. в 1 800—2 400; в 2 400—3 600; в 3 600—5 000; в 5 000—7 500 и выше 7 500 фл. расходы на табак соответственно составляют в процентах к сумме всех расходов: 1,6; 1,8; 1,9; 1,7; 1,1; 0,1.

Иначе сказать, границей прогрессии являются доходы 3 600—5 000 фл., т. е. 3—4 тысячи золотых рублей; за этой же границей начинается сильная регрессия.

По данным «Wirtschaftstatistisches Jahrbuch» за 1927 г. граница прогрессии в расходах на табак совпадает с границей прогрессии расходов на алкоголь (бюджеты в 3 000—3 999 шиллингов).

По американским бюджетным обследованиям в расходах на табак замечается легкая регрессия <sup>3</sup>.

При доходах (в долларах)	Расходы на табак составляли на семью в (долларах)
До 900	13,92
900—1 200	16,85
1 200—1 500	18,82
1 500—1 800	21,72
1 800—2 100	24,86
2 100—2 500	26,76
2 500 и выше	32,50

Можно считать, что эта легкая регрессия была бы компенсирована, если бы подсчеты касались семей с одинаковым числом членов.

По исследованию ЦСУ расходы на табак, папиросы и спички дают легкую прогрессию <sup>4</sup>:

<sup>1</sup> «Löhne und Lebenshaltung», S. 216.

<sup>2</sup> Houshondreningen... p. 125.

<sup>3</sup> «Cost of living in the United States», p. 453.

<sup>4</sup> «Статистика труда», № 1—2, 1927 г.

Таким образом, при подсчетах по экономическим группам применительно к семьям с одинаковым числом членов, регрессия расходов на сахар должна была бы несколько смягчаться.

По бюджетному обследованию ЦСУ мы также имеем абсолютный рост, по относительное падение потребления сахара (но не сахарного песка):

При расходах (в товарных рублях)	На 1 взрослого едока (в кг)			При расходах (в товарных рублях)	На 1 взрослого едока (в кг)		
	Рафинада	Песка	Всего		Рафинада	Песка	Всего
До 10	0,556	0,197	0,753	20—25	0,842	0,715	1,557
10—15	0,695	0,412	1,107	25—30	0,797	0,858	1,655
15—20	0,812	0,592	1,404	Свыше 30	0,830	0,998	1,828

Регрессия весьма слабая, почти приближающаяся к пропорции. В общем можно считать, что обложение сахара распределяется среди пролетариата на основе легкой регрессии.

Наряду с перечисленными выше, так сказать, классическими акцизами к числу косвенных налогов принадлежит также обложение тканей, являющееся одной из форм обложения одежды.

Этот налог, играющий значительную роль в Советском Союзе и отсутствующий почти во всех капиталистических странах, является наиболее прогрессивным из всех налогов на предметы массового потребления. В самом деле, все бюджетные исследования без исключения констатируют, что расходы на одежду с ростом бюджета неизменно растут и абсолютно и относительно.

Приводим здесь одновременно данные германского обследования 1907 г. и грандиозного американского обследования, охватившего 12 000 бюджетов:

По германскому обследованию 1907 г. <sup>1</sup>		По обследованию в САСШ <sup>2</sup> за 1918/1919 г.	
Расходный бюджет (в марках)	Расходы на одежду, белье и стирку (в %)	Расходный бюджет (в долларах)	Расход на одежду (в %)
До 1 200	9,2	До 900	13,2
1 200—1 600	9,5	900—1 200	14,5
1 600—2 000	11,5	1 200—1 500	15,9
2 000—2 500	12,6	1 500—1 800	16,7
2 500—3 000	14,3	1 800—2 100	17,5
3 000—4 000	14,0	2 100—2 500	18,7
4 000—5 000	14,7	2 500 и выше	20,4
Свыше 5 000	14,9		

Следует заметить, что с увеличением состава семей расход на одежду относительно очень сильно падает; так по германским бюджетам 1907 г. с увеличением числа членов семьи от 2 до 10 расход всей семьи па

<sup>1</sup> «Erhebung, von Wirtschaftsrechnungen...» S. 156—157.

<sup>2</sup> «Cost of Living in the U. S.».

одежду в марках составлял соответственно: 248; 234; 269; 285; 335; 321; 297; 440; 333. Иначе сказать, в крупных семьях расход на одежду по расчету на душу падал в 3—4 раза. Поэтому если бы подсчеты расходов по экономическим группам были произведены применительно к семьям с одинаковым составом, прогрессия расходов на одежду была бы значительно сильнее, чем показывают приведенные бюджетные обследования по Германии и по Америке.

По бюджетным обследованиям ЦСУ прогрессия расходов на одежду еще более сильная, чем по иностранным обследованиям.<sup>1</sup>

Расходный бюджет в товарных рублях на 1 взрослого едока.	До 10	10—15	15—20	20—25	25—30	Свыше 30
Расход на одежду в % . . . . .	14,1	19,5	24,3	25,1	28,0	30,3
Расход на питание в % . . . . .	58,4	52,1	47,1	44,2	40,5	35,0

Иначе сказать, темп прогрессии в расходах на одежду более сильный, чем темп регрессии в расходах на питание.

Совершенно иной характер носит обложение жилища. Жилище облагается как в форме прямого налога — квартирный налог, так и в форме косвенного — подомовый налог, включаемый домовладельцами в квартирную плату, причем последняя форма в капиталистических государствах имеет гораздо большее распространение, чем первая.

В противоположность расходам на алкоголь, на табак и одежду, расходы на жилище, согласно закону, установленному Швабе и подтвержденному всеми без исключения бюджетными обследованиями, с ростом дохода относительно понижаются почти так же, как и расходы на пищу.

Таким образом, обложение жилищ представляет один из самых худших налогов, регрессия которого уступает только регрессии таких налогов, как налог на хлеб. Однако обложение жилищ, занимающее в некоторых капиталистических странах первое место среди всех косвенных налогов<sup>2</sup>, в Советском Союзе совершенно отсутствует. Даже больше того, в СССР квартирная плата, взимаемая по особым тарифам, включает в себе налог на более крупные доходы.

Отсутствие в СССР обложения жилища, представляющего наиболее регрессивную форму обложения, и наличие обложения тканей, являющегося наиболее прогрессивным налогом на потребление, несомненно, очень значительно усиливает прогрессивный характер налогов на потребление в СССР по сравнению с капиталистическими государствами.

Таким образом, в СССР подавляющая часть акцизов принадлежит к налогам, распределение которых среди пролетариата и трудящихся города носит пропорционально-прогрессивный характер обложения черчи.

Переходя от города к деревне, следует прежде всего отметить, что общий уровень доходов трудового населения в деревне значительно ниже, чем в городе. По исчислениям Комиссии Совнаркома по изучению тяжести обложения населения СССР, на душу средняцкого населения де-

<sup>1</sup> «Статистика труда» № 1—2, 1927 г.

<sup>2</sup> В англо-саксонских странах обложение жилищ является основой всего местного бюджета. В частности в Англии обложение жилищ дает значительно больше половины всего того, что дают все внутренние акцизы и таможенные пошлины вместе: в 1923—1927 гг. обложение жилищ (в местном хозяйстве) давало более 150 млн. ф., в то время, как все косвенные налоги вместе с таможенными пошлинами давали менее 240 млн. ф.

ревни в 1925/1926 г. приходилось в среднем 88 руб. против 254 руб. на душу рабочего населения.

Так как подакцизные продукты, как алкоголь, табак, сахар, не принадлежат к предметам первой необходимости, то на них в первую голову сказывается крайнее ограничение потребностей сельского населения. Поэтому закономерность, отмеченная изучением рабочих бюджетов, состоящая в том, что расходы на подакцизные продукты снижаются быстрее снижения общего размера бюджетов — эта закономерность проявляется с особой силой среди сельского населения с его ничтожными покупательными средствами. Даже потребление сахара, которое у рабочих имеет несколько регрессивный характер, среди крестьян ввиду крайней ограниченности их покупательных средств приобретает прогрессивный характер <sup>1</sup>.

Не имея возможности останавливаться здесь на характере потребления деревней отдельных подакцизных продуктов, рассмотрим лишь распределение в деревне потребления алкоголя, этого наиболее важного из всех объектов акцизного обложения.

Как известно, в деревне потребление вина не имеет регулярного характера, и размеры его определяются иными факторами, чем в городе. Если исключить пригородные и прифабричные районы, то огромная доля потребления вина падает на праздники или на время свадеб, похорон, крестин и т. д. <sup>2</sup>. При таких условиях в русской деревне вино представляет — с точки зрения хозяйства, его приобретающего, — продукт особого рода: оно не столько предмет потребления, не столько вкусовое средство или предмет питания, сколько предмет расходования, связанного с социально-экономическим положением хозяина. «При всех таких случаях положено, принято нить и тем больше, чем значительнее достаток хозяина: последний бедняк несвободен от власти народного этикета, а про богатого и говорить нечего. Если средний крестьянин может обойтись при храмовом празднике  $\frac{1}{4}$  ведра вина, то богатый должен выставить 1 — 2 ведра. Пошатнулось благосостояние хозяина — гости сокращают свои требования, явился у него достаток — он должен не скупиться на угощение» <sup>3</sup>.

«На свадьбы, похороны, крестины расходовалось, смотря по достатку, кто 30 коп., а кто и 50 руб. И чем слабее в данной местности было влияние города, чем крепче держались исконные устои деревенской жизни, тем крепче была сила обычая, тем суровее требовало общественное мнение его соблюдения... Деспот-обычай заставлял входить в долги, чтобы только не ударить перед людьми лицом в грязь... После свадебных расходов на долго оставалась семейная кабала» <sup>4</sup>.

<sup>1</sup> См. С. А. Клепиков, Питание русского крестьянства, с. 31.

<sup>2</sup> Этот «бытовой» алкоголизм характеризуется анекдотическим правилом грамматики, по которому, будто бы «все русские имена существительные, оканчивающиеся на ны, как-то: именины, родины, крестины, похороны, — требуют выпивки за исключением слова «штаны», которые требуют починки».

<sup>3</sup> Д. Н. Воронов, Алкоголизм в городе и в деревне, 1913 г.

<sup>4</sup> П. Н. Колокольников, «Потребление спиртных напитков в деревне Московского у., до запрещения продажи питей» в сборн. статистического отделения Московской уездной земской управы «Деревня и запрещение продажи питей в Московском уезде», 1915 г. Так как сборник вышел во время войны и в период шумихи вокруг запрещения продажи водки, то прекрасная статья П. Н. Колокольникова осталась, к сожалению, мало замеченной; автор принадлежит к числу немногих марксистов, занимавшихся проблемой алкоголизма.

Следует заметить, что деревенский алкоголизм в русской литературе принято обозначать как алкоголизм «бытовой» или «обрядовый»<sup>1</sup>. Однако такое обозначение основано лишь на констатации того, лежащего на поверхности факта, что попойки в деревне приурочиваются к семейным событиям и праздникам: оно превращает праздники в причину деревенского пьянства. В действительности же семейные события только повод, своего рода «журфикс» для коллективного, группового потребления алкоголя, обязательный для каждого двора в деревне. В каждой деревне все или почти все хозяйства входят в своеобразные, стихийно складывающиеся группировки для поочередного устройства пооек; связанные чаще всего сходством своего социально-экономического положения, а иногда и прямыми классовыми интересами, все члены такого своеобразного «круга» имеют право участвовать в семейно-«обрядовых» попойках других сочленов, и с другой стороны, обязаны приглашать этих сочленов, когда по тому или иному случаю придет их «очередь». Во многих случаях эти своеобразные объединения по совместному коллективно-поочередному пьянству охватывают членов, живущих в разных деревнях и по очереди справляющих свои различные по времени «престольные праздники». Поскольку такие группировки обычно отличаются друг от друга преобладанием более зажиточных или более бедных членов, они окрашиваются в тот или иной социальный цвет, причем тот или иной размах совместного пьянства становится выражением социально-классового соревнования как внутри группы, так и между группами.

Количество ведер, «выставленных» хозяином на празднике, имеет в деревне такое же значение, как и количество и цена одежды или декоративность квартиры среди зажиточных мелкобуржуазных групп в городе. И точно так же, как расходы на одежду и квартирную обстановку у «среднего сословия» буржуазных стран обгоняют общий рост их бюджетов (см. выше), — точно так же и расходы на спиртные напитки при групповых попойках у крестьян имеют прогрессивный характер. Этим обуславливается также и прогрессивный характер налога на алкогольные напитки в деревне. Прогрессия потребления алкоголя в городе и в деревне дополняется прогрессией при переходе от деревенского потребления к городскому. Тем самым создается непрерывная прогрессия в обложении от деревенского бедняка через середняка вплоть до высоко оплачиваемых слоев городского пролетариата. Примерно такое же положение наблюдается и в обложении других подакцизных продуктов.

Перейдем теперь к распределению промыслового налога, представляющего универсальный акциз. Его особенность в сравнении с собственно акцизами составляет то, что он падает не только на предметы личного, но и производственного потребления (машины, сырье и т. д.). В той части, в которой промысловый налог ложится на производственное потребление, он падает почти исключительно на государственную промышленность, и так как здесь его действие сводится к перемещению части средств из ВСНХ в Наркомфин, то его распределение в этой части в данном случае не представляет для нас никакого интереса.

Обращаясь к другой его части, перелагаемой в ценах товаров на население, можно в свою очередь эту часть расчленить на три доли; долю, перелагаемую торговыми и промышленными предприятиями на

<sup>1</sup> Наиболее полно формулировал теорию «бытового» алкоголизма С. А. Первущин. См. его работу «Опыт теории массового алкоголизма в России», 1909 г.

покупателей подакцизных продуктов (вино, сахар, табак) и составляющую как бы дополнительный акциз; долю, падающую на предметы промышленного производства (главным образом одежда и обувь, а также предметы домашнего хозяйства, домашней обстановки и т. д.), и наконец долю, падающую на продукты сельскохозяйственного происхождения (главным образом — предметы питания).

Распределение первой доли промышленного налога происходит на тех же основаниях, как и распределение акцизов, т. е. по пропорционально-прогрессивной шкале. Обложение продуктов сельскохозяйственного производства имеет регрессивный характер, обложение же одежды, предметов домашнего обихода и т. п. имеет, как мы видели, сильно-выраженный прогрессивный характер. Для того, чтобы иметь правильное представление о характере равнодействующей в распределении этих трех долей, следует иметь в виду, что продукты промышленного происхождения, по общему правилу, подпадают под действие промышленного налога большее число раз, чем продукты сельскохозяйственного характера. Поэтому хотя первая группа продуктов вместе с подакцизными продуктами играет в бюджетах пролетариата меньшую роль, чем продукты питания, равнодействующая промышленного налога проходит ближе к прогрессивному обложению продуктов промышленного происхождения, чем к регрессии обложения питания. Поэтому можно считать, что среди пролетариата и вообще среди городского населения промысловый налог в общем и целом распределяется пропорционально размерам потребительских бюджетов.

Переходя к обложению промысловым налогом сельского населения, следует прежде всего заметить, что расходы крестьянства на питание носят преимущественно натуральный характер. Кроме того при более низких абсолютных размерах крестьянских бюджетов по сравнению с бюджетами пролетариата, доля расходов на одежду, обувь, предметы домашнего обихода и т. п. относительно меньше, чем у городского населения, причем часть этих расходов точно так же носит натуральный характер. Поэтому крестьянские бюджеты несут промысловый налог не только абсолютно, но и относительно меньше, чем трудящиеся классы города.

Так как крестьянские хозяйства с более высокими доходами являются в то же время и более товарными, и так как кроме того при одной и той же степени товарности более зажиточные меньше тратят на питание и больше на одежду, обувь и т. п., то промысловый налог внутри самого населения деревни распределяется несомненно на началах, близких к прогрессии.

Таким образом, можно считать, что по отношению к трудящимся классам города и деревни, взятым вместе, промысловый налог имеет пропорционально-прогрессивный характер.

Что касается таможенных пошлин, то их распределение различно в странах индустриальных и в странах с преобладанием сельского хозяйства. В земледельческих странах, как СССР, таможенные пошлины падают в подавляющей своей части на импорт средств производства и продуктов потребления, имеющих промышленное происхождение. В первом случае таможенные пошлины входят в издержки, главным образом, промышленности и распределяются в конечном счете так же, как и промысловый налог, т. е. являются пропорционально-прогрессивным обложением. Это еще в большей степени относится к импортным пошлинам на ввозимые из-за границы предметы личного потребления, так как в своей массе импортируемые фабrikаты всегда более высокоценны, чем фабри-

каты собственного производства; поэтому как потребление их, так и обложение падает преимущественно на более зажиточные прослойки.

Итак сделанный нами анализ распределения акцизов, промналога и таможенных пошлин показал, что среди трудящихся классов Советского Союза все виды существующих в Союзе налогов на потребление распределяются прогрессивно-пропорционально доходам плательщиков. Вместе с тем возникает вопрос, можно ли при таких условиях утверждать, что в СССР, в противоположность капиталистическим государствам, налоги на потребление являются прогрессивно-пропорциональными.

Формально такое утверждение, несомненно, будет неправильным. До тех пор, пока в СССР остается хотя бы один нэпман, доход которого по своему масштабу был бы равен хотя бы доходу мелкого английского лавочника, советские налоги на потребление формально будут оставаться регрессивными, ибо можно будет этого нэпмана, как представителя «капиталистических классов», противопоставить многомиллионной массе других плательщиков, для которых налоги на потребление будут относительно тяжелее, чем для этого нэпмана.

Однако вопрос о характере распределения налогов на потребление, как и всяких других налогов, решается не такими сопоставлениями, а лишь сопоставлением тех долей народного дохода, которые неравномерно облагаются этими налогами.

Подходя к вопросу с этой стороны, необходимо констатировать, что в СССР доля народного дохода, находящаяся в распоряжении нетрудовых классов и относительно легче облагаемая налогами на потребление, составляет скромную величину, приблизительно  $\frac{1}{8}$  народного дохода.

Однако и эта незначительная доля в своей подавляющей части принадлежит мелкой и мельчайшей буржуазии, индивидуальные доходы которой подчас не превышают заработка городского рабочего. Среди таких слоев населения налоги на потребление, как показывают бюджетные обследования, распределяются приблизительно так же, как и среди рабочих и крестьян. Регрессивными (да и то в очень слабой степени) налоги на потребление являются лишь по отношению к тем прослойкам нетрудового населения, индивидуальные доходы которых выходят за пределы 1 500—2 000 рублей в год.

По статистике подоходного налога за 1926/27 г. число лиц нетрудовых классов (расписание № 2 и № 3) с доходами свыше 1 800 руб. в год достигало лишь 199,6 тыс. с общей суммой доходов в 831,6 млн. руб., т. е. около 4 000 руб. на одного плательщика<sup>1</sup>. Эта по существу мелкая буржуазия располагала всего около 4% народного дохода. Что касается кулацкой части деревни, средний доход которой в 1925/26 г. достигал лишь 246 руб. на душу, то там имеющие свыше 1 800 руб. в год чистого дохода являются исключением, которое можно не принимать в расчет.

Совершенно иные соотношения дает, как мы видели, статистика подоходного налога в капиталистических странах.

Это дает достаточное основание утверждать, что налоги на потребление в СССР в их целом, в противоположность капиталистическим странам, перестали быть регрессивными.

В дальнейшем мы будем говорить о принципиальных выводах, которые вытекают из превращения советских налогов на потребление из

<sup>1</sup> «Вестник финансов», № 7, 1928 г. «Финансовая статистика».

регрессивных в прогрессивно-пропорциональные. Здесь же отметим, что такое превращение делает их по существу несравнимыми с такими же налогами в капиталистических странах, остающихся резко регрессивными. А между тем советская финансовая статистика продолжает попрежнему сопоставлять безоговорочно роль «косвенных налогов» в советском бюджете и в бюджетах капиталистических стран.

Дальше мы увидим, что косвенные налоги, как таковые, в социально-политических условиях СССР вообще перестали существовать и потому сравнение «косвенных» налогов в СССР с действительно косвенными налогами в капиталистических странах принципиально недопустимо. Но даже если снять с советских налогов на потребление ярлык «косвенных» налогов, то и в этом случае они останутся несравнимы с капиталистическими налогами на потребление, как несравнимы прогрессивные налоги с резко регрессивными.

Поэтому единственно правильным было бы отказаться от сравнений советской налоговой системы не только по рубрикам «косвенные» и «прямые налоги», но и по рубрикам «налоги на потребление» и «налоги на доходы» и вместо этого перейти к сопоставлению на основе деления налогов на налоги пропорционально-прогрессивные и регрессивные. При таком методе сопоставления косвенные налоги или налоги на потребление в капиталистических странах должны быть отнесены в рубрику регрессивного обложения. В Советском же Союзе косвенное обложение, с незначительными оговорками, должно быть отнесено в рубрику пропорционально-прогрессивных вместе с подоходным и единым сельскохозяйственным налогами. Только при такой, единственно правильной классификации выступает преимущество распределения налогов в Советском Союзе.

Уже после окончания настоящей работы были опубликованы (в феврале 1929 г.) материалы Комиссии Совнаркома «О тяжести обложения в СССР», в которых имеются данные о распределении налогов на спиртные напитки, промыслового налога, а также общей массы налогов на потребление за 1925/26, 1926/27 гг. К сожалению, эти данные характеризуют лишь распределение по социальным группам и не касаются внутригруппового распределения по экономическим группировкам. Для большинства групп мы имеем последовательную закономерность:

Социальные группы	Доход		Составляли в % к доходу:		
	На семью	На душу	Налог на спиртные напитки	Промысловый налог	Все налоги на потребление
Бедняки . . . . .	329,5	78,1	1,0	1,4	3,2
Средняки . . . . .	643,0	113,3	2,3	1,3	4,5
С.-х. предприниматели . . . . .	1 568,4	239,9	4,7	1,8	7,2
Рабочие городские . . . . .	803	327,6	3,4	4,0	7,7
Мелкие и полукapиталистич. предприниматели . . . . .	1 326,6	426,9	3,9	3,8	8,7
Средняя и крупная капитал. буржуазия . . . . .	7 356,8	2 079,5	2,2	2,3	5,3

Таблица показывает, что с повышением дохода по расчету на душу обложение налогами на потребление в целом растет не только абсолютно, но и относительно до известных пределов, за которыми абсолютный рост

продолжается, но относительный снижается (у средней и крупной — на советский масштаб — буржуазии). У налогов на спиртные напитки указанная динамика нарушается чрезвычайно высоким процентом обложения у кулацких групп (с.х. предприниматели) не только абсолютно, но и относительно превышающим процент обложения у рабочих. Быть может, мы имеем здесь какую-либо ошибку в самом исследовании. В промысловом налоге перелом в прогрессии наступает на одну группу раньше.

Значительные колебания вверх и вниз от кривой по шести приведенным группам наблюдаются у остальных социальных групп:

Название группы	Доход		Составляли в % к доходу		
	На семью	На душу	Налог на спиртные напитки	Промысловые налоги	Все налоги на потребление
С.-х. рабочие . . . . .	167,5	93,6	2,1	2,2	6,0
Кустари и ремесленники . . . . .	449,8	157,6	2,6	3,3	7,5
С.-х. служащие . . . . .	869,0	297,3	3,8	2,3	8,1
Городские служащие . . . . .	948,3	389,9	1,0	3,5	5,5

Наиболее существенное отклонение от тенденции предшествующей таблицы составляет относительное снижение налогов на потребление у городских служащих по сравнению с городскими рабочими: 5,5% против 7,7%. Особенно резко снижение налогов на спиртные напитки: 1% против 3,4%.

Хотя более низкие расходы на алкоголь у служащих сравнительно с рабочими наблюдаются во всех странах в том числе и в дореволюционной России, однако, в данном случае мы имеем исключительное снижение: это объясняется, быть может, значительным понижением доходов по сравнению с дореволюционным периодом у средних и особенно у высших слоев служащих, — такое понижение, как показывают бюджетные исследования, ведет обычно в первую очередь к снижению потребления алкоголя и табака, имеющих в своей цене наиболее высокий процент акциза; подобного рода снижение наиболее часто встречается, как мы видели выше (с. 39, 45, 48), при увеличении семьи и связанном с этим падении дохода, приходящегося на каждого из члена. Одновременно бросаются в глаза и представляются трудно объяснимыми (в материалах Комиссии не приводятся никаких комментариев) исключительно высокие нормы обложения с.-х. служащих, которые, имея заработок значительно ниже, чем городские рабочие и служащие, платят налогов относительно больше, чем эти последние.

Однако, несмотря на отклонения, заключающиеся во второй таблице, отчетливо выявленная тенденция в обложении групп, охватываемая первой таблицей, в общем и целом вполне подтверждает наше основное положение о прогрессивно-пропорциональном характере распределения налогов на потребление среди трудящихся классов СССР.

Такое распределение налогов на потребление в соединении с резко-прогрессивным характером подоходного и единого сельскохозяйственного налога дает ясно выраженную прогрессию всей налоговой системы Советского Союза.

## 2. СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ВООБЩЕ КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ В УСЛОВИЯХ СОВЕТСКОГО СОЮЗА?

Для того, чтобы ответить на поставленный выше вопрос, мы должны предварительно иметь ясную и отчетливую формулировку самого понятия косвенных налогов. Так как это понятие является в финансовой науке чрезвычайно спорным и так как марксистская литература тоже никогда не останавливается специально на этом вопросе, то мы должны будем несколько остановиться на уточнении сущности косвенных налогов.

Обращаясь за ответом на наш вопрос к буржуазной финансовой науке, нельзя прежде всего не отметить, что среди ее представителей имеется за последние десятилетия явная тенденция к полному уничтожению деления налогов на прямые и косвенные. Становится все более модным говорить о том, что такое деление является ненаучным и должно быть упразднено. На такой позиции стоят виднейшие авторитеты финансовой науки: в Соединенных Штатах—E. Seligman, в Германии—Schanz, во Франции—G. Jèze и т. д. С ними по существу соглашаются большинство менее крупных специалистов, которые считают нужным удерживать это деление, лишь уступая традиции.

Нельзя не отметить также, что под влиянием этих тенденций современной «зрелой» финансовой науки, идущей из стран «зрелого» капитализма, под ее влиянием оказываются и наши советские марксисты: они тоже склонны думать, что деление на косвенные и прямые налоги в капиталистических странах не имеет существенного значения<sup>1</sup>.

В дальнейшем мы попытаемся показать, что, вопреки указанным течениям, деление налогов на прямые и косвенные в условиях капиталистического общества было и остается вполне научным и, с точки зрения марксистской, весьма существенным.

Рассматривая те определения, которые давали косвенным налогам различные буржуазные теоретики в течение почти 150 лет<sup>2</sup>, приходится отметить два основных момента: крайнее разнообразие и взаимное противоречие этих определений и, с другой стороны, общее стремление свести различие между этими двумя категориями налогов преимущественно к чисто-экономическим и техническим моментам.

По определению этих теоретиков прямые налоги несет тот, кто первый их платит; косвенные же налоги—такие, которые первый их плательщик перелагает на других<sup>3</sup>.

По учению других прямые налоги—те, которые взимаются посредством именных списков и кадастров, а косвенные—путем тарифов (административный принцип классификации, применяемой обычно финансовой практикой). Некоторые считают косвенными налогами такие, которые

<sup>1</sup> Так например Д. Боголепов, выпустивший университетский учебник «Краткий курс финансовой науки», относится к такой теории с явным сочувствием: «Названий (т. е. названия «косвенных налогов» Д. К.) нечего бояться. Тут кстати (!) будет заметить, что некоторые авторы (Озеров) отказываются даже дать научную классификацию (подразделение) налогов на прямые, косвенные и другие за ее невозможностью». Заметим, что «Основы финансовой науки», где Озеров говорит о ненаучности деления на прямые и косвенные налоги, написаны задолго до революции, т. е. имеют в виду капиталистическое государство.

<sup>2</sup> Деление налогов на прямые и косвенные в том понимании, как оно вошло в буржуазную финансовую науку, ведет свое начало от физиократов, учивших, что лишь один земельный налог ложится прямо на налогоплательщиков, а все остальные налоги в конечном счете перелагаются их плательщиками на земельных собственников.

<sup>3</sup> Определение, получившее начало от физиократов и затем несколько измененное у K. Rau, Grundsätze der Finanzwissenschaft, 1864, S. 441—443, а частью у Ad. Wagner, Finanzwissenschaft, 1890, S. 230. Также Leroy-Beaulieu, Traité de science de finances.

Подходя к этому основному моменту ближе, нетрудно видеть, что он включает в себе с одной стороны социально-политические, а с другой стороны — технические элементы. Понятие «замаскированный» или «скрытый» предполагает прежде всего необходимость и стремление скрывать или маскировать.

Это стремление естественно вытекает из того, что в капиталистическом обществе обложение трудящихся классов носит резко выраженный классовый характер, и его социально-политические границы, его влияние на состояние классовой борьбы в сильнейшей степени зависит от того, насколько непосредственно ощутимо это обложение для широких масс. Это прекрасно сознают и те буржуазные теоретики, которые находят только технические различия между прямыми и косвенными налогами или стремятся совсем упразднить это деление, как «ненаучное». Так в уже цитированном немецком издании, представляющем коллективный труд корифеев современной буржуазной финансовой науки, в «Handbuch der Finanzwissenschaft» проф. Gerloff, редактор всего издания, в специальной главе: «Сопrotивление обложению» («Steuerwiderstände») пишет: «Правильный выбор налогов для данного народного и государственного хозяйства требует учета неизбежного, пассивного сопротивления налогам и... Учет пассивного сопротивления обыкновенно приводит к предпочтению косвенных налогов перед прямыми по поговорке: „il faut tondre les brebis sans les faire crier“. Вообще существует положение, что пассивное сопротивление против косвенных налогов слабее, чем против прямых налогов» (с. 483).

Здесь мы видим, что проф. Герлов не только констатирует стремление капиталистического государства маскировать классовый налог, но и указывает мотивы этого стремления: избежать «сопротивления обложению» и остричь овец так, чтобы они не кричали.

Наряду со стремлением маскировать классовое обложение скрытые налоги включают два технических момента — то, что эти налоги способны сделать обложение непосредственно неощутимым и распределять его тяжесть на основе обратной прогрессии. Общим этим техническим требованиям, как известно, удовлетворяют налоги на потребление, включающие налог в цену товара, которые и были использованы капитализмом как средство «косвенно», т. е. скрыто, взвалить бремя налогов на трудящиеся классы. Тот факт, что капитализм для маскировки классовых налогов не нашел никаких других технических методов, кроме включения их в цену продукта, и что вследствие этого косвенные налоги фактически являются налогами на потребление, — этот факт приводит к большим недоразумениям: многие, в том числе и некоторые марксисты, считают, что обложение потребления есть черта, составляющая самую сущность косвенных налогов <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Д. Боголепов пишет: «Налоги делятся на две основные группы: прямые и косвенные. Косвенные падают на потребление, прямые — на личность, имущество или доход». Или: «Косвенные налоги настигают плательщика в момент расходования и подвергают испытанию его платежеспособность не по размеру его дохода, а по размеру его расхода». Таким образом, автор разграничивает косвенные и прямые налоги не по социально-политическому, а по чисто техническому признаку — смотря по тому, с какой стороны фиск подходит к плательщику и его доходам: адресуется ли к нему прямо или заходит со стороны его расходов. Полное даже терминологическое тождество формулировки Д. Боголепова с формулировками некоторых буржуазных теоретиков не нарушается не единым намеком на социально-политический характер понятия косвенных налогов. Это тождество дополняется отмеченной уже склонностью автора считать, что деление налогов на косвенные и прямые (в капиталистическом обществе) не имеет существенного значения.

Однако, это совершенно неправильно. Налоги на потребление не являются косвенными налогами по своей природе, а лишь превращаются в косвенные социально-политическими отношениями капиталистического общества. Более того, налоги на потребление становятся косвенными налогами далеко не всегда, а лишь тогда и постольку, когда и поскольку они в силу своих технических особенностей могут маскировать для плательщика взимание налога. Характерный пример в этом отношении дает квартирный налог, который представляет также налог на потребление (на расход), но который тем не менее нельзя назвать косвенным налогом.

Следует заметить, что использование социальными отношениями тех или иных технических особенностей и проистекающее отсюда кажущееся тождество между особенностями технического и социального порядка — это явление имеет место и вызывает недоразумения также и в других случаях. Так напр., говоря о благородных металлах и превращении их, в силу технических свойств, в деньги, К. Маркс пишет: «Природа точно так же не создает денег, как и банкиров или вексельный курс... Золото и серебро не являются по природе деньгами, но деньги — по природе золото и серебро». По аналогии с этим можно было бы сказать, что налоги на потребление сами по себе еще не есть косвенные налоги, но косвенные налоги по природе — налоги на потребление, — точнее, такие налоги на потребление, которые включаются в цену товаров. Это раздельное существование технических и социальных свойств обнаруживается тогда, когда с изменением социальных условий исчезают, как увидим, косвенные налоги и остаются простые налоги на потребление, включаемые в цену товаров.

Социально-экономический смысл косвенных налогов был достаточно сильно подчеркнут еще Лассалем, однако, он не только не попытался отделить социально-классовые моменты от технических и показать соотношение между косвенными налогами и налогами на потребление (на расход), но, наоборот, своими формулировками сильно затемнил эти различия и создал впечатление, что косвенные налоги — то же самое, что и налоги на потребление.

В «Программе работников» Лассалья мы читаем: «Я тогда обратил ваше внимание на свободу от податей дворянского землевладения в средние века... Такое же стремление обнаруживает и буржуазия. Конечно, она не может открыто признаться в том, что хочет освободиться от податей. Напротив, она принципиально высказывается за такое правило, чтобы каждый платил налог соразмерно своему доходу. Но она достигает того же в замаскированной форме, благодаря разнице между прямыми и косвенными налогами.

Прямые налоги, господа, — это те, которые взимаются с дохода и потому определяются величиной дохода и капитала; таков, например, классифицированный подоходный налог или классный налог<sup>1</sup>. Косвенные же налоги — это те, которыми облагаются как предметы потребления, например, соль, хлеб, пиво, мясо, топливо... Эти налоги человек весьма часто уплачивает в размере повышения цены продуктов, не зная и не замечая того, что он платит при этом налог и что именно налог удорожает ему цену товара».

В защитительной речи перед судом присяжных, которая вся специально была посвящена анализу косвенных налогов, Лассаль не только не уточняет соотношения между косвенными налогами и налогами на потребление, но еще более усиливает неясность первой его формулировки:

«Я развиваю ту же самую мысль, которая была высказана Гофманом, называя косвенными налогами такие, которые, независимо от того, как и через кого они взысканы, падают не на имущество плательщика, а на определенную его потребность. И далее опять: «относительно же того, что косвенными налогами приходится признать все те, которые взимаются с какой-нибудь определенной потребности отдельного плательщика — относительно

<sup>1</sup> Классифицированный и классный налоги представляли собой во времена Лассалья зачаточную форму современного подоходного налога.

этого не существует никакого сомнения у представителей науки даже тех наций, которые не ломают себе, как мы, немцы, головы над определениями» (разрядка Лассалья).

Таким образом Лассаль, оттеняя, с одной стороны, социально-классовую сущность косвенных налогов, в то же время отождествляет их с одной из технических форм обложения — с обложением по расходу.

Итак, деление налогов на прямые и косвенные для капиталистического государства было и остается вполне научным и, с точки зрения классовой теории, весьма существенным. Положение радикально меняется лишь тогда, когда политическая власть переходит к пролетариату.

Косвенные налоги, по выражению Лассалья, были «институтом, с помощью которого буржуазия осуществляла податную привилегию крупного капитала и сваливала бремя расходов по содержанию государства на беднейшие классы общества», т. е. прежде всего на пролетариат. В государстве, где пролетариату принадлежит власть, последний не только не осуществляет путем налогов на потребление «податную привилегию», как это делала капиталистическая буржуазия, но, наоборот, несет в этой форме основную массу падающих на него налогов. Налоги на потребление из формы замаскированного классового налога, направленного против пролетариата, становятся формой его самообложения. Тем самым налоги на потребление, с их способностью входить в цены товаров, перестают служить орудием классовой борьбы, а вместе с тем и перестают быть косвенными налогами, имеющими назначение маскировать обложение трудящихся классов и привилегии буржуазии.

Пролетариат в широких размерах пользуется налогами на потребление; однако было бы абсурдом думать, что этим он хочет маскировать для себя самообложение, т. е. обманывать самого себя. Технические преимущества налогов на потребление перед обложением по доходам в новых условиях не только сохраняются, но еще больше усиливаются (см. дальше), что и является причиной их широкого применения в переходное время в качестве формы самообложения пролетариата. Однако эти технические преимущества теряют свой классовый характер; если налог на потребление расплывает налоговые взносы на мельчайшие доли и этим облегчает рабочему выполнение его обязанности по отношению к своему рабочему государству, если, благодаря особенностям этих налогов, рабочий выполняет свои — часто весьма тяжелые — податные обязанности незаметно для самого себя, то это отнюдь не делает налоги на потребление скрытыми классовыми налогами, — совершенно так же, как не превращается в косвенное обложение подоходный налог от того, что его начинают взимать при выдаче зарплаты, рассрочивая его на 24 взноса, приурочивая его уплату к наиболее удобному для плательщика моменту и этим делая менее ощутительной его тяжесть.

Таким образом, поскольку налоги на потребление становятся формой самообложения, они перестают быть косвенными налогами. Налоги на потребление остаются, но косвенные налоги исчезают точно так же, как остаются налоги на доходы, но перестают существовать прежние прямые налоги.

Деление налогов на прямые и косвенные, бывшее вполне научным в условиях капиталистического общества, становится в условиях рабоче-крестьянского государства не только ненаучным, но и прямой логической бессмыслицей.

В связи с метаморфозой, происшедшей с косвенными налогами, в условиях переходного времени естественно встает вопрос о замещении

старой классификации налогов, основанной на делении их на прямые и косвенные, уже больше не применимой в новых условиях, какой-то иной классификацией.

Такая замена необходима не только потому, что деление налогов на прямые и косвенные потеряло всякий смысл, но также и потому, что оно крайне вредно, ибо закрепляет в головах представление о советской налоговой системе, как системе антипролетарски-классовой, построенной на обложении наиболее бедных слоев трудящегося населения. Замена старой классификации новой необходима также и в интересах сравнения советской налоговой системы с налоговой системой капиталистических стран, так как нельзя налоги на потребление в Советском Союзе, имеющие пропорционально-прогрессивный характер, ставить на одну доску с резко регрессивными косвенными налогами капиталистических стран.

В основу новой классификации было бы неправильно класть признаки, имеющие скорей технический характер. Так, например, было бы неправильно заменить прежнее деление делением на налоги на доходы и на потребление, ибо, как мы видели, налоги на потребление в условиях Советского Союза являются пропорционально-прогрессивными, а в буржуазных странах — регрессивными. Наиболее правильно положить в основу новой классификации признак, характеризующий характер распределения тех или иных налогов между плательщиками, т. е. делить на налоги пропорционально-прогрессивные и на налоги регрессивные. При таком методе группировки в Советском Союзе налоги на потребление в целом должны быть отнесены в одну группу с подходящим сельскохозяйственным налогом. Наоборот, в капиталистических странах налоги на потребление естественно должны войти в группу регрессивных налогов. Только такое деление не будет затушевывать и искажать действительное положение вещей.

Когда настоящая работа была уже закончена, вышли материалы Комиссии Совнаркома «Тяжесть обложения в СССР», где составители этого сборника в одном месте заменяют деление налогов на прямые и косвенные делением на прямые и переложимые. Почти одновременно появилась статья председателя Комиссии, т. М. Фрумкина — «Динамика переложимых и непереложимых налогов» в № 10 журнала «Финансы и народное хозяйство», где автор делает попытку заменить деление налогов на прямые и косвенные делением на переложимые и непереложимые налоги: «Официально наши налоги, — пишет т. Фрумкин — делятся на прямые и косвенные. Это деление является пережитком дореволюционного периода, пережитком не только для советской страны, но и для капиталистических стран (разрядка везде наша. — Д. К.). Необходимо отметить, что переложимые налоги, являющиеся по официальной классификации синонимом косвенных налогов, в действительности охватывают и другие налоги: промысловый и т. д.» Тов. Фрумкин, к сожалению, не поясняет, почему деление налогов на прямые и косвенные представляет пережиток для капиталистических стран. Как раз наоборот, в современных условиях невиданной концентрации капиталистических доходов косвенные налоги, как было нами показано выше, выполняют свою функцию: «осуществление податной привилегии крупного капитала» (Лассаль) с гораздо большим успехом, чем во времена Лассала, с преобладанием мелкой и средней буржуазии. Таким образом, попытка ликвидировать деление советских налогов на прямые и косвенные ценой отказа от этого деления и для капиталистических стран сопряжена с необходимостью слишком искусственных построений,

не говоря уже о том, что она выбивает из рук оружие борьбы против налоговой системы в капиталистических странах. Кроме того, — что наиболее существенно — данная попытка, являясь одним из вариантов «извиняющейся ориентировки» по отношению к косвенным налогам, молчаливо ставит знак равенства между косвенными налогами в СССР и в капиталистических странах. Вместо того, чтобы на примере перерождения косвенных налогов выявить всю глубину происшедшего перерождения налоговой системы, данный метод, наоборот, укрепляет кажущуюся аналогию между податными системами капиталистических стран и Советского Союза.

Нельзя попутно не отметить, что выдвигаемое новое деление налогов на переложимые и непереложимые представляет, как мы видели, самый старый вариант замены деления на прямые и косвенные. Однако этот вариант включает в себе очень много внутренних противоречий, что заставило буржуазных идеологов предпочесть иные варианты.

### 3. УСИЛЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЛОГОВ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ

Уже в условиях капиталистического государства налоги на потребление обладали рядом технических преимуществ в сравнении с налогами на доход. В переходный период изменение экономической среды привело к еще большему усилению этих преимуществ, а изменение характера и целей государства создает более благоприятные условия для использования некоторых преимуществ, неиспользуемых капиталистическим государством.

Одно из крупных технических преимуществ налогов на потребление, как известно, состоит в том, что плательщики вносят их мелкими долями при каждодневных покупках подакцизных товаров, тогда как при обложении доходов даже при самых льготных рассрочках отдельные взносы остаются всегда сравнительно очень крупными. Чтобы уплатить даже рассроченный подоходный налог, плательщику приходится откладывать по копейкам из своих получек, что требует привычки к самодисциплине и впитанных навыков к бережливости, если же этого нет, то уплата прямого налога ведет к прорывам и дезорганизации бюджета плательщика, к недоимкам и т. д. Обложение потребления, распывая на мельчайшие доли налоговой взнос, механически заменяет для плательщика способность к предвидению и самодисциплине. Поскольку капиталистическое государство пользовалось этими свойствами налогов на потребление, чтобы с большей легкостью очищать карманы трудящихся классов, такие свойства приобретали также социально-политическое значение.

В условиях переходного периода, превращение налогов на потребление из формы классового обложения в форму самообложения очищает указанное техническое преимущество от социально-политических моментов. Кроме того, нивелировка личных доходов делает это преимущество особенно ценным, так как теперь подавляющее большинство налогоплательщиков являются мелкими и мельчайшими плательщиками, для которых рассрочка прямых налогов особенно затруднительна и в то же время особенно необходима.

Далее выгодной стороной обложения потребления перед обложением мелких доходов является относительная дешевизна взимания налогов на потребление, включаемых в цену продукта и взимаемых через предприятие, выпускающее продукт. Это техническое преимущество еще более усиливается в условиях переходного времени, когда, в связи с ни-

веллировкой личных доходов, издержки прямого взимания значительно повышаются.

Наконец, весьма существенной особенностью налогов на потребление по сравнению с обложением доходов является то, что они могут быть в руках государства орудием регулирования вредного потребления — вредного физиологически или экономически. На динамику потребления, как известно, оказывают влияние не только налоги, падающие непосредственно на потребление, но также и налоги на доход. Экономически задача налога, в любом его виде, как раз и заключается в ограничении потребления или расходов налогоплательщиков и в предоставлении государству возможности распорядиться высвободившимся таким образом фондом материальных ценностей. И все попытки получить налог и в то же время оставить неизменными размеры потребления плательщика являются — особенно если они делаются экономистами, — менее остроумными, чем попытки изобрести *perpetuum mobile* (вечный двигатель).

Однако разница между налогами на потребление и на доходы в данном случае та, что обложение доходов сокращает покупательный фонд и общие размеры потребления налогоплательщика, но оставляет за последним полную свободу в выборе предметов потребления, подлежащих сокращению; при налогах же на потребление, резко удорожающих тот или иной конкретный объект потребления, налог оказывает влияние прежде всего на потребление этого конкретного объекта; при этом дело мало меняется от того, что плательщик свободен заменить сокращение потребления резко вздорожавших подакцизных продуктов сокращением части потребления, не обложенного налогом.

Этот, так сказать, целевой характер налогов на потребление дает возможность широко использовать их как орудие воздействия на вредное потребление.

Что налог, повышающий цену продукта, может оказывать большое влияние на размеры его потребления, — это достаточно признано по отношению к полезному потреблению (сахар, чай, одежда и т. п.), но это положение обычно забывается и не используется, когда дело идет о вредном потреблении (алкоголь, табак и т. п.). Наоборот, по отношению к вредному потреблению, напр. потреблению алкоголя, чрезвычайно распространено фаталистическое отношение: считают, что как бы высоко ни обложить алкоголь, пьянство все равно этим не сократишь. Однако многочисленный эмпирический материал показывает совершенно иное — что вредное потребление поддается действию налога, примерно, так же, как и полезное. Достаточный материал для доказательства этого положения дает история обложения алкоголя; эта история говорит, что при прочих равных условиях<sup>1</sup> потребление алкоголя тем ниже, чем выше его обложение.

В середине 19 столетия в России обложение алкоголя в районе откупов (центральные губернии) было в 5 раз выше, чем в 16 так называемых привилегированных — западных и юго-западных губерниях (5 р. 17 к. против 1 р. 7 к. за ведро водки); одновременно с этим потребление на душу населения в первом районе в три раза превышало потребление во втором районе (0,5 против 1,5 ведра)<sup>2</sup>. С повышением обложения в привилегированных губерниях до общероссийского уровня нормы потребления алкоголя в этих губерниях точно так же постепенно выравниваются с общероссийскими нормами; при этом перед могущественным давлением цены не устояла даже вековая, прочно сросшаяся с бытом привычка к высоким нормам потребления алкоголя, господствовавшая в привилегированных губерниях.

<sup>1</sup> Т. е. при данной покупательной способности населения, при данной степени внедрения алкоголя в народный быт и т. д.

<sup>2</sup> «Труды Комиссии для составления проекта Положения об акцизе с питей», 1861 г.

Не менее интересный процесс происходил одновременно в бывших откупных (центральных) губерниях. Здесь в 1863 г. в условиях унификации с привилегированными губерниями, ставки акциза были сильно снижены, что вызвало быстрое повышение потребления водки. Когда же затем унифицированная ставка акциза стала повышаться, начался изумительно последовательный процесс снижения норм потребления водки:

Периоды	Налог на 1 ведро в 40° (в рублях) <sup>1</sup>	Потребление на душу в ведрах (среднее за период)
1870—73 . . . . .	2,40	0,93
1882—85 . . . . .	3,20	0,77
1888—90 . . . . .	3,70	0,61
1893—94 . . . . .	4,00	0,57

Точно так же в Германии — с повышением налога на спирт в 1887 г. — происходит постепенное сокращение потребления алкоголя, а новое повышение ставок в 1909 г. дает толчок к новому падению потребления. Резкое повышение налогов на алкоголь во время и после войны повело к огромному снижению потребления алкоголя (см. выше стр. 56, а также дальше таблицу на с. 77).

В СССР проведенное 1 декабря 1925 г. повышение цены бутылки хлебного вина с 1 руб. до 1 р. 50 к. повело к сокращению потребления на 25%; понижение в июле 1926 г. цены до 1 р. 10 к. повело к расширению потребления на 117%. Хотя крупное значение здесь имела большая или меньшая успешность конкуренции вина с самогонном, однако, колебание норм потребления распространялось одновременно и на городское население.

Капиталистическое государство почти никогда не ставило себе задачи регулирования вредного потребления и потому не пользовалось налогами на потребление в качестве орудия регулирования потребления. Заинтересованные в расширении сбыта заводчики и торговцы боролись против высокого обложения вредного потребления, точно так же и в интересы фиска не входило такое повышение ставок, которое приводило бы к сокращению потребления и общей суммы налоговых поступлений. Поэтому под давлением предпринимателей и руководясь принципом «фискального оптимума», капиталистическое государство держало и держит обложение вредного потребления на уровне более низком, чем этого требуют интересы народного здравоохранения и народного хозяйства.

В СССР, где отпало влияние предпринимательских интересов и где в основе экономической политики лежит стремление к максимальному повышению производительности труда, проблема регулирования вредного потребления, точнее борьбы с ним, стала одной из самых актуальных задач. В связи с этим налоги на потребление, в качестве орудия регулирования вредного потребления, могут найти в СССР гораздо более широкое применение, чем в капиталистических странах. То же самое относится и к экономически-вредному потреблению (обложение роскоши).

Несомненно, что наряду с отмеченными преимуществами налоги на потребление обладают также и крупными техническими дефектами. На первом месте здесь стоит индивидуальная неравномерность этих налогов. Так например, пьет и курит только часть населения, и соответственно этому одна часть населения платит налоги на алкоголь и табак, другая же оказывается свободной. Однако этот дефект относится почти исключительно к обложению вредного потребления и не распространяется на такие налоги, как налог на сахар, ткани и т. п. Что же касается обложения вредного потребления, то указанный его дефект в значительной

<sup>1</sup> Кредитные рубли, в которых устанавливался акциз и реальная покупательная цена которых значительно колебалась, переведены нами в золотые рубли, покупательная сила которых в свою очередь приведена к уровню 1913 г.

степени компенсируется тем сдерживающим влиянием, которое эти налоги оказывают на размеры этого потребления, которое, будучи свободно от налогов, вне всякого сомнения, было бы еще шире, чем сейчас.

Нельзя не отметить также, что значительная индивидуальная неравномерность свойственна также и почти всем налогам на доходы, особенно, если дело идет об обложении мелких доходов, оцениваемых по нормам. Достаточно, напр. известны огромные индивидуальные неравенства поземельных налогов, промыслового налога, нашего с.-х. налога и даже подоходного налога.

Второй дефект косвенных налогов состоит в том, что они не дают возможности освободить от обложения тех плательщиков, которые находятся в особо-затруднительном положении (безработные, инвалиды, многосемейные и т. д.). Однако, в условиях Советского государства, имеющего бесчисленные точки соприкосновения с населением, есть полная возможность компенсировать обложение этих групп. Советское государство, против своего намерения взявшее налог с безработного, многосемейного и т. п., может без всякого труда и с избытком возместить его при взимании с этих категорий квартирной платы, при выдаче различных пособий и т. п. Если того, что уже делается в этом отношении, мало, можно такие льготы еще более усилить.

Кроме того алкоголь и табак в огромном большинстве случаев потребляются лишь взрослыми и работоспособными членами семьи, поэтому налоги на эти объекты, являясь самыми крупными налогами на потребление, ложатся, по общему правилу, на многодетные семьи не больше, чем на бездетные. Мало того, при одних и тех же размерах расхода общий расход на алкоголь с ростом семьи обычно падает, что объясняется ростом расходов на предметы первой необходимости, вытесняющих расходы на алкоголь.

Одним из многих примеров в этом отношении могут служить данные бюджетных исследований в Вене за 1912—14 гг. и за 1925 г.; по этим данным потребление вина и пива изменялось в зависимости от величины семьи таким образом: <sup>1</sup>

Потребление на семью (в литрах)

Размер хозяйства по числу едоков	Вино		Пиво
	1912—14	1925	1925
До 2 едоков . . . . .	70,9	6,1	62,1
2,1—3 „ . . . . .	24,8	1,5	9,5
3,1—4 „ . . . . .	25,9	5,0	27,85
Больше 4 „ . . . . .	22,8	6,6	21,4

«С появлением ребенка, — читаем мы в венском исследовании за 1925 год, — из бюджета семьи исчезает часть того пива, которую позволяют себе бездетные родители». <sup>2</sup>

Итак, условия переходного периода, усилившие технические преимущества налогов на потребление, в то же время смягчают в известной мере их недостатки.

<sup>1</sup> «Löhne und Lebenshaltung der wiener Arbeiterschaft im Jahre 1925», S. 216.

<sup>2</sup> Там же.

#### 4. НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЩЕГО ПЕРЕСМОТРА ОТНОШЕНИЯ К НАЛОГАМ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ

Как известно, советская налоговая политика относится к налогам на потребление, которые она продолжает называть «косвенными» налогами, принципиально отрицательно. По вопросу об этих налогах высказывался специально лишь XI съезд Компартии, постановления которого по этому вопросу остаются в силе до сих пор. В постановлениях этого съезда мы читаем: «При данном состоянии налогового аппарата, ликвидированного в предшествующий период и с трудом налаживаемого теперь, система прямого налогового обложения крайне затруднительна. Вместе с тем партия ставит задачей по мере построения налогового аппарата развитие системы прямого обложения и постепенный отказ от косвенных налогов».

Таким образом, XI съезд, происходивший 8 лет назад, рассматривал налоги на потребление лишь как временное зло, связанное с неподготовленностью налогового аппарата. Однако после того, как в течение 1923—25 гг. налоговый аппарат был окончательно восстановлен, стало все более выясняться, что налоги на потребление («косвенные» налоги) не только не проявляют тенденции к сокращению, но наоборот растут как абсолютно, так и относительно.

В пятилетнем перспективном плане Госплан, констатируя, что удельный вес поступлений от косвенного обложения возрастал до сих пор из года в год, предлагает оставить стабильным достигнутое к 1925/26 г. соотношение между прямыми и косвенными налогами. В цифровой части плана мы имеем следующую динамику роста косвенных и прямых налогов (в % ко всем государственным доходам)<sup>1</sup>:

	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	За пятилетие: 1925/26—1930/31 г.
Прямые налоги (включая промышленный налог)	17,8	20,5	15,7	15,8
Косвенные налоги . . . . .	13,4	20,8	26,7	27,0

Если исходить из этих цифр и вычислить отношение косвенных налогов не к общей сумме госдоходов, а к сумме прямых и косвенных налогов, то мы получим, что удельный вес косвенных налогов в этой сумме повысился за 3 года с 43% до 63%, тогда как роль прямых налогов снизилась с 57% до 37%, т. е. почти вдвое. Далее, вопреки предположениям Госплана, удельный вес косвенных налогов в 1927/28 г. не остался стационарным, а возрос. Точно так же по проекту бюджета 1928/29 г., утвержденному ЦИК, наметились дальнейшее повышение роли косвенных налогов и снижение прямых.

По контрольным цифрам на 1929/30 г. прирост прямых налогов должен значительно превысить прирост косвенных налогов. Однако этот

<sup>1</sup> «Перспективы развертывания народного хозяйства СССР на 1926/27—1930/31 гг.» таблицы, с. 196—197.

через несколько страниц констатирует, что на деле у нас растут косвенные и сокращаются прямые налоги. То же самое, что говорит т. Н. П. Брюханов, должны были бы сказать и все другие, исходящие из принципа, что косвенные налоги—«зло» (Вронский), и пытающиеся найти оправдание роста этого зла.

Однако было бы нелепостью думать, что рост косвенных налогов, вопреки директивам XI съезда, означает отход советской политики от классовой линии,—достаточно вспомнить, что XI съезд происходил в начале нэпа, в условиях «отступления», и задачей этого съезда была организация нэпа на первой его стадии; достаточно сопоставить с этим тот факт, что годы кажущегося «отхода» от классовой линии (1925—28) совпадают в действительности с годами решительного перехода в наступление по всему фронту классовой борьбы.

Поэтому объяснение указанному противоречию можно искать только в отсталости теории налоговой политики от ее практики, в запаздывании процесса осознания происходящих социально-экономических изменений. После анализа косвенных налогов в условиях переходного времени, сделанного нами выше, нам нетрудно будет показать, что причина указанного противоречия кроется именно в таком запаздывании. Отрицательное отношение советской налоговой политики к косвенному обложению и стремление к его ликвидации базируются на ряде аргументов, преимущественно унаследованных из дореволюционного периода и уже не соответствующих условиям переходного времени.

Рассмотрим эти аргументы.

На первом месте здесь стоит указание на то, что косвенные налоги падают прежде всего на пролетариат и трудящиеся классы и что поэтому расширение косвенного обложения равносильно увеличению обложения этих классов, равносильно отказу от классовой политики. Этот довод тесно связан с представлением о явно выраженном классовом характере советской налоговой политики и налоговой системы, о том, что в СССР налоги должны и могут быть переброшены на классы, враждебные пролетариату. С этой точки зрения косвенные налоги, как падающие на пролетариат и союзные с ним классы, естественно, подлежат ликвидации.

В действительности же, как мы видели, дело обстоит совершенно иначе, так как после проведенной экспроприации буржуазных классов, в условиях постепенной ликвидации их остатков, основная часть всех налогов представляет собой самообложение трудящихся классов, классовые же налоги могут играть лишь второстепенную или третьестепенную роль. При этом между косвенными налогами, являющимися почти исключительно формой самообложения, и прямыми налогами, выполняющими задачи классowego обложения, существует отчетливое разделение функций. Единый с.-х. налог в деревне и подоходный налог в городе только потому и могут играть более эффективную роль орудия классовой политики, что преобладающая часть налоговых доходов получается при помощи косвенных налогов на пролетариат и социально близкие ему классы.

В этих условиях стремление к замене косвенных налогов прямыми равносильно требованию замены самообложения классовыми налогами, что, как мы видели, в условиях переходного периода, абсолютно нереально в настоящем и еще менее реально для будущего. Такая замена может привести только к одному — к уничтожению существующего разделения функций между прямым и косвенным обложением и к превращению прямых налогов из классовых в уравниательные; так, перенесение на единый с.-х. и подоходный налоги той суммы, которую дают сейчас косвенные

налоги, заставило бы во много увеличить контингент единого с.-х. и подоходного налогов. Но так как обложение этими налогами кулацких и нэпмановских групп и без того доведено до возможных пределов, то все увеличение этих налогов должно было бы упасть на середняцкие и бедняцкие группы в деревне и на трудящиеся слои в городе через отмену необлагаемого сейчас минимума и резкое повышение ставок.

Иными словами, как сейчас, так еще больше и в будущем замена классовых налогов прямыми могла бы привести лишь к перенесению на прямые налоги функций самообложения, или иными словами — к изменению лишь внешней формы самообложения.

Один из весьма существенных доводов против налогов на потребление основан на неправильном представлении, что эти налоги будто бы при всех условиях являются последовательно-регрессивными, т. е. облагают не только трудящихся сильнее, чем капиталистов, но и более бедные слои рабочих и крестьян сильнее, чем более зажиточные. Однако, как мы видели, этот очень важный и, казалось, врожденный дефект косвенных налогов, в условиях переходного времени отпадает.

Не малую роль в отрицательном отношении к налогам на потребление играет то, что в капиталистических странах эти налоги, выполняя функцию косвенных налогов, носят антипролетарски-классовый характер. Непонимание того, что в новых условиях налоги на потребление перестали быть косвенными налогами, мысль о том, что растущее значение в бюджете этих «косвенных» налогов, которые к тому же продолжают считать резко регрессивными, делает советскую систему сходной с наихудшими налоговыми системами капиталистических государств — все это составляет едва ли не главную причину «извиняющей ориентировки», господствующей по отношению к косвенным налогам во всей советской литературе, в особенности в марксистской.

Наконец, среди доводов против налогов на потребление играет также роль ссылка на чисто-технические недостатки этих налогов и на технические преимущества обложения доходов. Однако наш анализ показал, что в новых условиях эти доводы мало убедительны; наоборот, новые условия усиливают недостатки налогов, падающих на доходы (дороговизна обложения измельчавших доходов и т. д.).

Таким образом, в условиях переходного времени нет абсолютно никаких оснований рассматривать налоги на потребление, как «зло», и требовать замены их, полной или частичной, налогами на доходы.

Процесс относительного роста косвенных налогов и относительного сокращения прямых, который принято рассматривать, как отступление от классового принципа, в действительности свидетельствует, наоборот, об успехах классовой политики; эта политика, все более подрывая экономический базис враждебных пролетариату классов и все более превращая налоговую систему в систему самообложения, тем самым обеспечивает растущее преобладание косвенных налогов, как наиболее целесообразной формы самообложения.

Все это заставляет в корне пересмотреть отрицательное отношение к налогам на потребление, перешедшее по традиции из старых социалистических программ. На место этого отношения и «извиняющейся ориентировки» должно быть поставлено признание налогов на потребление в качестве формы налоговой аккумуляции, принципиально равноправной с другими формами.

## ТЕОРИЯ ВЕБЛЕНА

### ВВЕДЕНИЕ

Веблен почти незнаком русскому читателю. Между тем это один из интереснейших современных буржуазных экономистов, стоящий на левом фланге буржуазной теоретической экономики. За последние годы влияние Веблена сильно растет в Америке. Его влияние начинает вытеснять идеи Кларка, безраздельно господствовавшие в Америке в первых десятилетиях XX века. Веблен оказал огромное влияние на формирующуюся теперь в Америке школу институционалистов, значительно приближающуюся к немецкой исторической школе. В коллективном труде «The trend of economics», который выражает платформу институционализма, мы встречаем ряд признаний руководящей роли Веблена в современной американской теоретической экономике. Так, Митчелль указывает, что Веблен впервые в Америке (подобно Зомбарту в Германии) дал научное исследование эволюции экономических институтов<sup>1</sup>. Это исследование Митчелль рассматривает как важнейшую задачу экономической теории. Джон Морис Кларк (сын Джона Ветса Кларка) рассматривает Веблена как виднейшего представителя нового течения и противника старых традиций политической экономики<sup>2</sup>. Сочувственно излагая идеи Веблена, Джон Морис Кларк указывает, что различие между старой экономической теорией и вебленовской столь значительно, что последнюю можно назвать неэвклидовой политической экономией, или теорией экономической относительности.

Литературная деятельность Веблена является весьма сложной и многогранной. Эта деятельность охватывает преимущественно три области: а) критику современной теоретической экономики; б) характеристику отдельных сторон финансового капитала и в) историю культуры, исследование генезиса отдельных экономических явлений. Наряду с этим, как правильно указывает один из новейших историков экономической мысли в Англии и в Америке Гоман (Homan)<sup>3</sup>, у Веблена отсутствует позитивная разработка основных вопросов экономической теории (например, теории ценности, распределения). Веблен предпочитает ограничиваться в вопросах теоретической экономики ролью критика. И это не случайно. Веблен пытается экономическую теорию заменить экономической историей. В связи с этим весьма трудно, почти невозможно установить, какова, например, собственная теория ценности или распределения Веблена. По некоторым отрывочным замечаниям нашего автора можно судить, что он весьма сочувственно относится к ряду положений теории предельной по-

<sup>1</sup> Статья «The prospects of economics» в «Trend of economics», p. 18—19.

<sup>2</sup> Статья «The socializing of economics» в «Trend of economics», p. 85—86.

<sup>3</sup> «Contemporary economic thought» 1928, p.p. 175—176.

лезности. Так, например, давая общую оценку этой теории, Веблен указывает, что австрийцы взяли ограниченный участок экономической теории— область рыночных явлений — и эти процессы исследовали с большим искусством (*with great nicety*). Вся дискуссия о предельной полезности и субъективной ценности может рассматриваться как генетическое исследование этого рода фактов<sup>1</sup>. В другом месте наш автор указывает, что ценность в конечном счете определяется потребительским спросом<sup>2</sup>. Но по этим отрывочным замечаниям трудно дать общую картину позитивных взглядов Веблена по целому ряду теоретико-экономических вопросов. Поэтому в настоящей статье мы преимущественно займемся рассмотрением деятельности Веблена как критика буржуазной политической экономии и только лишь попутно затронем некоторые другие стороны его учения.

Необходимо сделать еще одну оговорку. Веблена мало интересует логическая критика, т. е. рассмотрение того, в какой мере выводы того или иного экономиста логически вытекают из его предпосылок. Веблен преимущественно занимается рассмотрением исходных предпосылок критикуемого автора, и в этой области он высказывает ряд весьма интересных мыслей. К сожалению, наш автор не дал систематического изложения своих критических взглядов (наиболее полно эти взгляды изложены в ряде статей, написанных в разное время и напечатанных потом в виде одного сборника «*The place of science in modern civilization*»). Если суммировать разные критические аргументы Веблена, то можно получить следующую характеристику господствующего учения буржуазных экономистов. Оно базируется на пяти ошибочных предпосылках, на пяти положениях: а) что экономическая теория должна дать анализ лишь основных экономических тенденций, абстрагируясь от целого ряда усложняющих фактов; б) что экономическая теория должна изучать явления в состоянии равновесия, в нормальном состоянии; в) что хозяйствующие субъекты руководствуются стремлением к получению максимального наслаждения, максимальной полезности, к наибольшему росту потребления и сокращению всех неприятных моментов, связанных с трудовой деятельностью; г) что необходимо исходить из неограниченного господства свободной конкуренции; монопольные явления представляют собой лишь усложняющие факторы; д) что товарно-капиталистическое хозяйство приводит к максимальному росту производства, к наилучшему распределению производительных сил, к наиболее интенсивному увеличению потребления, а следовательно и общей суммы полезности. Иными словами, по Веблену, господствующая экономическая теория может быть охарактеризована как абстрактно дедуктивная, статическая (в том смысле, что она изучает явления равновесия), гедонистическая, предполагающая свободную конкуренцию и оптимистическая. Против всех этих предпосылок Веблен выдвигает диаметрально противоположные исходные положения. Вместо абстрактно-дедуктивного метода в основу исследования нужно, по его мнению, положить эмпирический метод. Учение о равновесии нужно заменить исследованием генезиса экономических явлений. Гедонистической психологии нужно противопоставить институционалистскую психологию, рассматривающую мотивы как продукты длительной исторической эволюции. Вместо положения о свободной конкуренции нужно выдвинуть положение о примате монополии. Оптимистическая теория должна быть заменена подробным исследованием отрицательного

<sup>1</sup> «*The place of science in modern civilization*», 1919, pp. 72—73.

<sup>2</sup> «*The theory of business enterprise*», 1923, pp. 108—109.

и задерживающего влияния современной экономической системы на производство. В дальнейшем мы рассмотрим эти отдельные положения нашего автора.

### КРИТИКА ОПТИМИЗМА

Наибольшее своеобразие Веблена состоит в том, что он во всех вопросах выступает как очень решительный противник всяких попыток апологетики капитализма. Свою теорию финансового капитала, монополий, конъюнктуры Веблен использует прежде всего для того, чтобы вскрыть ошибочность оптимистических положений о полезных функциях капиталистической системы. Веблен различает две формы или, вернее, две стадии экономического оптимизма. У ранних экономистов, напр., у физиократов и А. Смита, этот оптимизм выступает в наиболее обнаженной форме, в форме телеологического учения, т. е. учения о наличии верховной воли, которая руководит человеческими действиями, которая использует экономическую борьбу товаропроизводителей как могучее средство улучшения их положения. У более поздних экономистов, начиная с Вентама (влияние которого, по мнению Веблена, было очень значительно, поскольку он дал законченное выражение идей гедонизма), оптимизм принимает более скрытую форму. Оптимизм выражается в положении, что свободная конкуренция, свободная игра экономических сил, совершенно независимо от заранее поставленной цели, автоматически приводит к наибольшему развертыванию производства, к наибольшему росту потребления, к наилучшему обслуживанию населения. Экономический оптимизм, по мнению Веблена, выступает в самых различных формах; этот оптимизм составляет основной тон господствующих экономических теорий. Оптимизм выражается прежде всего в положении о максимуме полезности, осуществляемом при помощи свободной конкуренции. Далее, оптимизм выражается в том, что человеческая деятельность исключительно рассматривается под углом зрения непосредственного производства потребительных ценностей, т. е. предметов потребления и средств производства; при этом неизбежно абстрагирование от целого ряда видов экономической деятельности, которые не связаны непосредственно с производством потребительных ценностей, напр. торговой, кредитной, финансовой и т. д. Оптимизм, далее, выражается в том, что капитал рассматривается как носитель фонда средств производства, т. е. фонда, выполняющего общественно-полезную и необходимую функцию в производстве; при этом происходит абстрагирование от фиктивного капитала. Оптимизм выражается также и в том, что распределение рассматривается под углом зрения господства наиболее справедливых принципов, заключающихся в том, что каждый участник производства получает доход, пропорциональный его услугам, например рабочий — зарплату, соответствующую предельной производительности труда, а капиталист — процент, соответствующий предельной производительности капитала. Оптимизм выражается также и в том, что рост ценностных показателей (который может быть вызван и кредитной инфляцией) рассматривается как отражение роста натуральных показателей (т. е. роста материального производства). Оптимизм выражается и в игнорировании отрицательного влияния капитализма на рост производительных сил. Этот экономический оптимизм Веблен критикует с самых различных точек зрения.

В своей критике оптимизма наш автор исходит прежде всего из учения о *industry and business*. Этому учению он придает весьма важное значение. Вся экономика может быть разбита на две основные сферы —

индустрию (в широком смысле этого слова, включая сюда и сельское хозяйство, т. е. производство вообще) и «бизнес». В чем основное различие между этими двумя сферами? Индустрия представляет собой сферу деятельности, непосредственно связанную с обслуживанием человеческих потребностей. Сюда входят все виды материального производства. Спорным является вопрос, включает ли Веблен в сферу индустрии производство всяких услуг, носящих нематериальный характер. У нашего автора нет прямых высказываний по данному вопросу, но если исходить из общей концепции Веблена, то нужно сделать тот вывод, что индустрия охватывает также и производство услуг. Иными словами, индустрия представляет собой общественно-полезный труд, обуславливающий общий рост потребления, повышающий благополучие людей. Бизнес представляет собой сферу деятельности, вытекающую из товарно-капиталистической формы производства, связанную с изменением имущественных отношений, с переходом права частной собственности на данный товар. Сюда относятся все виды коммерческой деятельности, всякие формы кредитной работы, спекуляции, биржевой деятельности и т. д. Все лица, участвующие в сфере бизнес, получают определенные доходы, но эти доходы не свидетельствуют о полезной функции, выполняемой получателями этих доходов. Иными словами, индустрия, по Веблену, есть сфера деятельности, связанная с материальным производством, в сфере же бизнес происходит лишь реализация и распределение товаров и ценностей. По правильному замечанию Jaffé, данное деление Веблена приближается к делению Маркса на сферу производства и сферу обращения<sup>1</sup>, если последнюю понимать достаточно широко (если сюда включить кредит, фондовые операции и т. д.). Но необходимо тут же отметить очень существенное отличие вебленовского деления от марксовского. Различие между индустрией и бизнес Веблен понимает в двояком смысле: с одной стороны, он это различие понимает как различие сферы производства от сферы обращения; с другой стороны, он часто это различие рассматривает как различие материального производства и капиталистической формы организации производства. Так, напр., ценностные явления он относит исключительно к сфере бизнес. Материальное производство он рассматривает как процесс производства потребительных ценностей — и только. Этот дуализм у Веблена становится возможным потому, что он совершенно разрывает материальное содержание производственного процесса и его социальную форму. Поэтому индустрия лишена у Веблена социальной характеристики,

Веблен считает, что основной грех классической школы (к которой он причисляет также австрийскую школу и англо-американцев) заключается в том, что она не расщепляла эти две категории. Фактически классическая школа, по Веблену, интересовалась лишь анализом рыночных явлений, т. е. сферы бизнес. Но все процессы, происходящие в этой сфере, рассматриваются классиками как адекватное отображение процессов, происходящих в сфере индустрии. Отсюда получается тот вывод, что все получатели доходов, поскольку они принимают то или иное участие в материальном процессе производства, оказывают обществу какие-то услуги, способствуют непосредственно увеличению потребительных ценностей. Веблен считает необходимым разоблачить эту иллюзию. В качестве примера он указывает на роль предпринимателя. Обычно в работах буржуазных ученых предприниматель определяется как участник производства, который координирует работу всех факторов производства, который ру-

<sup>1</sup> William Jaffé, *Les théories économiques et sociales de Thorstein Veblen*, Paris 1924, p. 110.

ководит производством, направляет последнее, планирует и т. д. Веблен указывает, что это представление является сильно устаревшим. Оно было правильным тогда, когда размер предприятия был незначителен и бизнес играло подчиненную роль по отношению к производству<sup>1</sup>. В настоящее время, указывает Веблен, предприниматели преимущественно заняты руководством всякими коммерческими, финансовыми операциями. К производству они подходят не со стороны материальной, а со стороны денежной ценности. В вопросах технических предприниматели большей частью являются профанами. Они имеют лишь весьма отдаленное отношение к процессу производства. В одном месте Веблен замечает, что предприниматели являются аутсайдерами по отношению к творческому труду; хотя, — добавляет он, — это — аутсайдеры, которым принадлежит решающий голос во всем том, что происходит внутри производства<sup>2</sup>. Предприниматель столь же мало участвует в производстве как и биржевой спекулянт; различие между ними не качественное, а количественное. Фактически производством в материальном смысле управляют лишь технические директора, получающие сравнительно скромное вознаграждение по сравнению с руководителями бизнес. Капиталистический класс даже в лице своей активной части, в лице предпринимательской группы, занимается лишь вопросами увеличения прибыли, изысканием наиболее выгодных условий кредитования, политикой цен. Деятельность предпринимательского класса ни на один атом не увеличивает богатства общества, т. е. сумму потребительных ценностей. Из теории Веблена вытекают таким образом явно антиапологетические выводы.

Веблен дальше указывает, что существование современного бизнес-общества, или капиталистического общества, приводит к значительному расточению рабочей силы. Не все рабочие участвуют в процессе производства. Рабочие и служащие, занятые в сфере бизнес, оказывают услуги своим предпринимателям, дают возможность последним получать прибыль. Но эти услуги не дают ни малейшего указания на производительность этого труда, на количество материальных услуг<sup>3</sup>. Теория предельной производительности, если даже признать ее правильной, с точки зрения Веблена отказывается служить для обширной категории рабочих.

Учение об индустрии и бизнес не заключает в себе ничего оригинального. Своеобразие Веблена заключается лишь в том, что это учение получает у него новое назначение. Оно служит у нашего автора основным орудием борьбы с апологетической теорией распределения австрийской и англо-американской школ. Теория вменения последних является новым исправленным изданием знаменитой теории производительных услуг Сэя, жестоко раскритикованной Марксом в главе о триединой формуле. Сущность этой теории сводится к следующей формуле. Каждый получает по своим заслугам; общественные доходы представляют собой выражение услуг отдельных факторов производства. Теория индустрии и бизнес представляет собой первый аргумент Веблена против этой апологетической формулы. Своим учением о бизнес наш автор хотел показать, что не все виды экономической деятельности (в особенности те, которые связаны с предпринимательскими функциями) являются общественно-полезными и непосредственно связанными с увеличением потребительных ценностей. В буржуазной литературе широко распространено мнение о полезной функции капитала. В основе этого убеждения лежит грубо-фетишистское

<sup>1</sup> «The place of science», pp. 303—305.

<sup>2</sup> «The place of science», p. 288.

<sup>3</sup> «Absentee ownership and business enterprise in recent times», 1923, p. 259.

смешение средств производства и капитала. Это убеждение сводится к тому, что капитал представляет собой совокупность средств производства, воплощающих в себе весь накопленный опыт и являющихся основными предпосылками процесса воспроизводства. Против этого положения буржуазной экономики направлена теория капитала Веблена, которая является вторым основным аргументом в его борьбе с апологетикой капиталистического строя.

Основным вопросом в теории капитала Веблена является вопрос о субстанции капитала. В литературе широко распространено мнение (которое поддерживается, напр. Бем-Баверком, Кларком), что субстанция капитала есть средство производства. Капитал рассматривается как ценность средств производства. Это положение Веблен считает ошибочным. Ценность средств производства, по мнению нашего автора, составляет лишь незначительную часть капитала. Эту часть капитала Веблен называет материальной частью (*tangible asset*). Материальная часть играла доминирующую роль, по мнению Веблена, лишь в эпоху раннего капитализма, когда величина предприятия определялась размером оборудования и числом рабочих<sup>1</sup>. С развитием акционерных обществ, с развитием процесса мобилизации капитала произошли значительные сдвиги в структуре капитала. Последний представляет собой капитализацию дохода данного предприятия. Величина капитала значительно превышает ценность оборудования и других элементов капитала. В своей значительной части капитал является фиктивным: он состоит не только из материальных частей, но преимущественно из нематериальных частей (*intangible assets*). В основе этих нематериальных частей лежит капитализация того, что Веблен называет *good will*. Под *good will* наш автор понимает использование разных привычек населения, установившихся традиций, хорошей репутации данного предприятия, всяких элементов монополии, например обладания единственным источником сырья, всяких технических преимуществ (напр. патентов), государственных привилегий и т. д.<sup>2</sup> Иными словами, *good will* — это капитализация всех преимуществ данного предприятия, имеющих монополичный характер. Эти преимущества дают данному предприятию возможность повышать цены своих товаров, увеличивать свою прибыль и дивиденд акционеров. Величина капитала изменяется не только в случае изменения материального состава капитала. Величина капитала может зависеть от целого ряда факторов, не связанных с производством: от тактики предпринимателя, от изменения кредитных отношений, от изменения отношения публики к данному предприятию<sup>3</sup>. Поскольку все нематериальные части капитала являются продуктами монополии, они отражают лишь привилегированное положение данного предприятия. Основная часть капитала не имеет никакого непосредственного отношения к процессу материального производства. Она выражает только притязание на доход. Вернее обратное положение, что эта часть капитала имеет отрицательное значение для развития производства, поскольку она отражает привилегии монополиста, ограничивающего доступ к пользованию монополизированными производительными силами. В связи с этим различие между материальными и нематериальными частями капитала Веблен формулирует следующим образом: материальные части капитала в общем и среднем являются общественно-полезными (*serviceable*), хотя некоторые из них являются общественно-вредными или сомнительными; нематери-

<sup>1</sup> «The instinct of workmanship and the state of the industrial Art», 1922, p. 205.

<sup>2</sup> «Theory of business enterprise», p. 139.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 149.

альные части капитала в общем и среднем являются общественно-вредными (disserviceable), хотя некоторые из них являются индифферентными для общества<sup>1</sup>.

Веблен значительно детализует свю теорию капитала. Он исследует вопрос о генезисе нематериальных частей капитала, об их взаимоотношении с материальными частями капитала. Он увязывает вопрос об этих двух категориях капитала с делением акций на простые и привилегированные. Последние большей частью являются представителями материальной части капитала; обычные акции представляют нематериальные части. Крупные акционеры, учредители, воротилы, владеющие основным запасом обычных акций (common stock), получают львиную долю во всех доходах предприятия и лучше всего используют конъюнктуру<sup>2</sup>. Мы не будем останавливаться на этих деталях теории капитала Веблена. Нас интересует в данном случае центральная идея этой теории, которая сводится к тому, что капитал в большей своей части является фиктивным капиталом и что в основе последнего лежит капитализация всех монопольных доходов данного предприятия. Для уяснения мысли Веблена необходимо добавить, что он термин «монополия» понимает весьма широко. Наряду с естественной монополией, легальной монополией (т. е. основанной на каких-либо правовых преимуществах), технической монополией (т. е. обладания каким-либо патентом) Веблен устанавливает существование монополии, вытекающей из традиции, привычек, хорошей репутации данного предприятия, укоренившегося в широкой публике мнения, что данное предприятие производит наилучшие товары<sup>3</sup>. Мы не будем здесь также заниматься подробным критическим анализом теории капитала Веблена. Такую критику нетрудно дать на основании работ Маркса и Гильфердинга о фиктивном капитале. Ошибка Веблена в данном вопросе состоит в следующем. Во-первых, наш автор рассматривает реальный и фиктивный капитал как две составные части одной категории, которые в сумме образуют общую величину капитала. Между тем — это две качественно отличные категории, выражающие разные явления. Реальный капитал отражает фактический производственный аппарат предприятия (включая сырье, ценность рабочей силы и т. д.). Фиктивный капитал отражает движение прибыли, капитализированной из среднего процента. Во-вторых, в основе капитализации лежит не только монопольная прибыль (в широком смысле), но прежде всего средняя прибыль. Если допустить, что все предприятия находятся в приблизительно одинаковых условиях, что дифференциальные преимущества одних предприятий по отношению к другим отсутствуют, то, с точки зрения Веблена, в данном случае должны были бы отпасть все нематериальные части капитала, т. е. фиктивный капитал должен был бы равняться реальному капиталу. Между тем, мы знаем, что даже в этих идеальных условиях фиктивный капитал должен значительно превышать реальный капитал, поскольку норма процента обычно ниже средней нормы прибыли. В-третьих, величина фиктивного капитала зависит от прибыли, которая в свою очередь зависит от производственно-технических моментов; следовательно, величина фиктивного капитала в конечном счете определяется не субъективным произволом публики, а движением производственных элементов.

Основной вывод, вытекающий из теории капитала Веблена, состоит в том, что значительная часть капитала не принимает непосредственного

<sup>1</sup> «The place of science», pp. 364—365.

<sup>2</sup> Все эти вопросы преимущественно разработаны в «Theory of business enterprise».

<sup>3</sup> «Theory of business enterprise», p. 55.

принимателя. Своей теорией капитала и кредита Веблен показал, что динамика показателей этих двух сфер, т. е. динамика натуральных показателей производства и ценностных показателей, может идти в различных направлениях. Этим Веблен пытается доказать отсутствие обязательной гармонии в движении индустрии и бизнес. Кроме того, своей теорией капитала Веблен пытается разоблачить легенду об общественно-полезной роли капитала. Следующий этап в развитии борьбы с апологетикой представляет собой теория саботажа Веблена. Эта теория пытается доказать, что между сферой индустрии и бизнес нет не только гармонии, но что между обеими сферами существует прямое противоречие, что интересы руководителей бизнес заключаются в прямом ограничении производства. Отсюда вытекает основной вывод, что новейший капитализм не способствует росту производительных сил, а наоборот задерживает этот рост.

Термин — «капиталистический саботаж», насколько нам известно, принадлежит Веблену. Последний указывает, что наряду с синдикалистским саботажем со стороны рабочих существует саботаж со стороны капиталистов<sup>1</sup>. Сущность капиталистического саботажа состоит в том, что капиталист сокращает размер производства в целях увеличения общей суммы прибыли. Капиталиста интересует не максимальное увеличение производства, а оптимальное, т. е. такое, которое обеспечивает получение наибольшей прибыли. Тенденции к максимальному и оптимальному расширению производства не всегда совпадают, ибо слишком сильное расширение производства может привести к падению цен, в результате чего общая прибыль может сократиться.

Политика саботажа стала типичной, по мнению Веблена, для последних двух десятилетий. И прежде в 19 веке, в отдельных отраслях практиковался саботаж, но тогда он имел случайный, эпизодический характер<sup>2</sup>. Своеобразие новейшего капитализма состоит в том, что саботаж в решающих отраслях производства превратился в систему, в руководящий принцип предпринимательской политики<sup>3</sup>. В целом ряде отраслей монополизация зашла так далеко, что несколько предприятий могут осуществлять контроль над данной сферой производства и над зависимыми от нее отраслями. Веблен различает три сферы производства: сельское хозяйство, ключевые отрасли (*key industry*; сюда входит производство сырья и полуфабрикатов, напр. угольная промышленность, металлургия, нефтяная промышленность и т. д.) и обрабатывающую промышленность (*manufacture*). В сельском хозяйстве препятствием для развития производства служат естественные условия. В обрабатывающей промышленности производительные силы могли бы развиваться безгранично, но этот рост упирается в зависимость от ключевых отраслей, которые снабжают все остальные отрасли необходимым сырьем, полуфабрикатами и топливом<sup>4</sup>. Между тем в ключевых отраслях монополизация достигла наибольшего распространения. Монополисты, руководящие ключевыми отраслями, задерживают не только развитие этих сфер производства, но и развитие всего общественного производства. Для послевоенной эпохи Веблен считает характерным, что политика саботажа получила всеобщее распространение (в ключевых отраслях), благодаря чему создается видимость единого согласованного плана среди руководителей производства<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> «The engineers and the price system», 1921, p. 4.

<sup>2</sup> «Absentee Ownership», p. 223.

<sup>3</sup> Ibid., p. 213.

<sup>4</sup> Ibid., p. 237.

<sup>5</sup> Ibid., p. 223.

Теория саботажа Веблена является, таким образом, обобщением основных результатов монополистического капитала. Эта теория дает общую и, как видим, отрицательную характеристику новейшего капитализма. В другой своей работе Веблен дает общую сводку всех отрицательных результатов капитализма, тех разрушений (*waste and obstruction*), которые вызывает последний. Эти отрицательные результаты могут быть сведены к четырем группам: а) неиспользованию (*unemployment*) или недостаточному использованию материальных ресурсов; под эту рубрику может быть подведен саботаж капиталистов; б) издержки обращения (*salesmanship*), сюда относятся все расходы на оптовую, розничную торговлю, на рекламу, объявления и т. д.; в) затраты на производство предметов роскоши, которые очевидно связаны с антагонистической системой распределения, и г) расходы, связанные с анархическим характером производства, напр. с производством излишних товаров, неправильным расположением производства, дублированием расходов, встречными перевозками, монополизацией естественных ресурсов и т. д.<sup>1</sup> Таким образом, сфера бизнес, которой подчинена сфера индустрии, оказывает задерживающее влияние на развитие последней. Веблен не склонен считать это задерживающее влияние сферы бизнес явлением временным и преходящим. Наоборот, он подчеркивает, что чем больше развивается индустриальная система, тем более растет вширь контроль бизнес над индустрией, тем более этот контроль становится произвольным (*arbitrary*) и несовместимым с общими интересами общества<sup>2</sup>. Сфера бизнеса подчиняется небольшому кругу крупных собственников, которые эксплуатируют в своих интересах все общество. Высокие прибыли этой кучки собственников покупаются дорогой ценой неправильного и недостаточного использования производительных сил. Веблен прямо заявляет, что выгоды, получаемые монополистами в результате их политики саботажа, значительно меньше, чем ущерб, который терпит все общество. Этот свободный (фундированный, базирующийся на крупной собственности) доход есть цена, которую общество уплачивает собственникам фиктивного капитала за тот материальный ущерб (*damage*), который они причиняют и который значительно выше этой цены<sup>3</sup>. Эти слова Веблена звучат достаточно революционно. Правда, Веблен из этих положений не делает революционных практических выводов. Как увидим ниже, наш автор является реформистом.

Таким образом, мы установили, что Веблен дает развернутую и весьма оригинальную критику экономического оптимизма и апологетики. В этой области у Веблена имеются несомненные заслуги. В вопросах оценки капиталистического строя Веблен выгодно отличается от подавляющего большинства буржуазных экономистов. Некоторые положения его свидетельствуют о большой наблюдательности. С отдельными положениями, наприм. с его теорией саботажа можно безоговорочно согласиться. Исходным пунктом всей борьбы, направленной против апологетики, является теория индустрии и бизнес. Последняя лежит в основе теории капитала, которая в соединении с теорией монополий создает базис для теории саботажа. В основе теории индустрии и бизнес, по существу, лежит марксизм различие материального производства от капиталистической структуры как совокупности определенного типа производственных отношений. Эта исходная предпосылка предохраняет Веблена от целого ряда фетишистских выводов и положений, которые столь часто встречаются

<sup>1</sup> «The engineers and the price system», p. 108.

<sup>2</sup> «The vested interests and the common man», 1919, p. 99

<sup>3</sup> *Ibid*, p. 106.

в работах экономистов австрийской и англо-американской школ. Но необходимо отметить, что в самой трактовке взаимозависимости производительных сил и производственных отношений, индустрии и бизнес у Веблена имеются ошибки, которые накладывают отпечаток на всю его экономическую систему. Проблема взаимоотношения материального производства и производственных отношений находит у него разрешение лишь в виде разграничения между сферой производства и сферой обращения. Веблен знает лишь обмен как фазу воспроизводственного процесса, но у него отсутствует представление об обмене как о форме производства. Поэтому производство и экономическая структура выступают у Веблена не как две стороны одного и того же явления, а как две самостоятельные, раздельно, независимо друг от друга существующие категории. Дальнейшая ошибка Веблена состоит в том, что бизнес и индустрия представлены не только как две раздельные сферы, но и как две сферы, не связанные друг с другом. Веблен подчеркивает различие этих сфер, но он игнорирует или во всяком случае недооценивает их взаимозависимость. Он подчеркивает противоречие этих сфер и не учитывает их единства. Эта ошибка происходит оттого, что у Веблена движение показателей бизнес совершенно оторвано от движения материального производства. Так, напр. рост фиктивных ценностей, по Веблену, совершенно не связан с изменением производственно-технических факторов. В связи с этим Веблен переоценивает влияние монополий на экономическую конъюнктуру. Как увидим ниже, ряд положений теории конъюнктуры нашего автора вытекает из этой исходной ошибки. С этой ошибкой связано и то обстоятельство, что Веблен является противником не только трудовой теории ценности, но и даже теории издержек производства. Трудовую теорию ценности Веблен рассматривает как продукт идеологии ремесленного периода, когда орудия производства играли подчиненную роль и труд рассматривался как основной фактор производства<sup>1</sup>. Для эпохи машинного производства эта теория оказывается устаревшей, ибо тогда человеческий труд играет только подчиненную роль, дополняет лишь систему машин<sup>2</sup>. Теорию издержек производства Веблен также считает далеким архаизмом. Эта теория носит отпечаток той эпохи, когда явления природы объяснялись боязнью пустоты (*horror vacui*)<sup>3</sup>. К сожалению, Веблен ограничивается лишь некоторыми ироническими замечаниями по адресу трудовой теории или теории издержек производства. Поэтому в этой области трудно установить всю критическую аргументацию нашего автора, но нет сомнений в том, что основой этой критической аргументации Веблена является его исходная ошибка в вопросе о взаимоотношении материального производства и экономической структуры.

Если Веблен, с одной стороны, недооценивает влияния индустрии на бизнес, то он, с другой стороны, недооценивает также влияния бизнес на индустрию. Обе сферы рассматриваются как раздельные сферы; в обеих сферах господствует разная психология, идеология. Все работники сферы бизнес во всех своих расчетах исходят из господства института частной собственности, из всей системы частнохозяйственного права. Поэтому они проникнуты консерватизмом, являются сторонниками охранительных взглядов<sup>4</sup>. В другом положении находятся работники сферы

<sup>1</sup> «The instinct of workmanship», p. 236.

<sup>2</sup> Ibid., p. 307.

<sup>3</sup> «The place of science», p. 67.

<sup>4</sup> Ibid., pp. 317—319.

индустрии, которым приходится иметь дело только с техническими процессами; у этих работников развиваются значительно более прогрессивные взгляды. В связи с этим индустрия является сферой оппозиции по отношению к капиталистической системе. Как видим, Веблен упустил из виду одну мелочь; он забыл о существовании классов. По Веблену получается, что все участники индустрии, начиная с ответственных руководителей этой сферы, имеют одну идеологию оппозиционного характера. Недаром, строя свой план реформ существующего строя, наш автор делает свою ставку на инженеров и техников. С другой стороны, все участники бизнес, кончая наиболее низко оплачиваемыми категориями рабочих и служащих, имеют другую, консервативную идеологию. Веблен игнорирует то обстоятельство, что во всех сферах народного хозяйства наблюдается классовая дифференциация. Ниже мы подробнее охарактеризуем сущность вебленовского игнорирования роли классовой структуры. Здесь мы отметим лишь, что у Веблена отсутствует ясное и четкое представление о производственных отношениях. Веблен игнорирует, что в процессе материального производства люди вступают в определенные общественные отношения, которые получают наглядное, вещное отражение в сфере бизнес. По Веблену, сам процесс производства не имеет отношения к господствующему типу экономической структуры. Отсюда логически вытекает вывод, что в самом производстве отсутствуют классовые отношения. В связи с этим у Веблена получилось уродливое представление, что существующая капиталистическая структура накладывает отпечаток на идеологию участников лишь одной сферы бизнес. В результате индустрия и бизнес выступают у Веблена не только как две разные сферы экономической деятельности, как две фазы одного процесса, но как два борющихся, идеологически враждебных друг другу мира. Разорвав эти сферы, Веблен превратил их в антагонистов и тем самым подменил действительную проблему классового антагонизма.

### ТЕОРИЯ КОНЪЮКТУРЫ И МОНОПОЛИИ ВЕБЛЕНА

Большинство экономистов англо-американской и австрийской школ нормальным состоянием экономики считают систему свободной конкуренции. В данном случае в теоретическом построении этих школ наблюдается следующее противоречие. С одной стороны, исходным пунктом анализа является теория монопольных цен, которая в дальнейшем своем развитии приводит к объяснению цен в условиях свободной конкуренции, с другой стороны — конечная цель этих экономистов состоит в том, чтобы объяснить систему свободной конкуренции как нормальную и желательную систему. В этом отношении субъективные теории носят на себе печать переходного периода. Они базируются на анализе монополий, но в то же время по традиции учение о конкуренции рассматривают как конечную цель экономической теории. Против этой традиции борется Веблен. Он утверждает, что система свободной конкуренции не только не отражает капиталистическую действительность, но она делает невозможным существование капитализма. Оригинальность построения теории Веблена состоит в том, что он систему свободной конкуренции в условиях гигантского и стремительного роста техники считает источником хронической депрессии. С этой точки зрения монополии рассматриваются не только как продукт капиталистической эволюции, но и как единственное исцеление от хронического кризиса перепроизводства. Таким образом, теория монополий Веблена тесно увязана с его теорией конъюнктуры.

При рассмотрении этой теории мы остановимся на следующих четырех вопросах: а) как определяет Веблен кризис; б) каковы причины кризисов; в) каковы причины хронической депрессии и г) каково влияние монополий на конъюнктуру. Веблен указывает, что все явления, связанные с циклом, наблюдаются преимущественно и в основном в сфере бизнеса. Во время кризиса происходит прежде всего огромное сокращение ценностей, которое может не означать сокращения материального производства<sup>1</sup>. Влияние цикла на индустрию имеет второстепенный и производный характер. Основные явления разворачиваются в сфере бизнеса. Основная ошибка многих экономистов, по его мнению, заключается в том, что они причину циклических колебаний ищут в сфере индустрии, а не в сфере бизнеса<sup>2</sup>. Эти замечания весьма характерны для Веблена. Конечно, верно, что основная причина кризиса лежит в целом ряде диспропорций, вытекающих из капиталистической структуры, а не из материального производства, ибо в противном случае кризис имел бы место и в натуральном хозяйстве. Так же верно и то, что кризисные явления наблюдаются раньше всего и наиболее отчетливо в сфере обращения. Но неверно, конечно, что сфера материального производства остается совершенно безучастной к циклическим колебаниям или испытывает лишь незначительные изменения. В литературе собран довольно богатый материал (достаточно хотя бы назвать работы Касселя, Афтальопа, Митчелля) о грандиозных потрясениях в сфере производства в эпоху кризиса. Всем известно, насколько чувствительной к циклическим колебаниям является сфера производства элементов основного капитала, в особенности металлургия. Недаром Туган-Варановский рассматривал выплавку чугуна как наилучший показатель конъюнктуры. Точно так же известно, что цифры безработицы являются весьма чутким показателем конъюнктуры. В данном пункте проявляется общая тенденция Веблена, сводящаяся к тому, что движение ценностей (которые у него рассматриваются преимущественно как фиктивные ценности) у него совершенно оторвано от движения материального производства. Это накладывает отпечаток на целый ряд положений теории конъюнктуры Веблена.

Так, напр. основную причину кризисов Веблен видит в диспропорции между капитализацией, которая основана на предполагаемых высоких прибылях данного предприятия, и фактическими прибылями, которые в силу каких-то причин начинают снижаться<sup>3</sup>. Иными словами, установившаяся капитализация оказывается слишком высокой по сравнению с фактическим уровнем прибыли. Это влечет за собой необходимость снижения капитализации, падения фиктивных ценностей, что в свою очередь вызывает потрясение всей хозяйственной системы. Таким образом, с точки зрения Веблена, конъюнктурные колебания преимущественно разворачиваются в сфере фиктивного капитала. Снижение ценности фиктивного капитала является исходным пунктом кризиса. Движение фиктивного капитала определяет движение всей капиталистической системы. Эти положения Веблена, логически вытекающие из всей его установки, являются ошибочными. Падение ценных бумаг не всегда свидетельствует о фактическом ухудшении положения дел в данном предприятии. Это снижение может быть обусловлено явлениями кредитно-денежного характера (ростом ссудного процента, сжатием банковского кредита на спекуляцию и т. д.). Сам Веблен подчеркивает, что интересы предприятия не всегда совпадают

<sup>1</sup> «Theory of business enterprise», p. 191.

<sup>2</sup> Ibid., p. 185.

<sup>3</sup> Ibid., pp. 192—193.

с интересами крупных держателей акций<sup>1</sup>. Из истории конъюнктуры мы знаем, что биржевой кризис (который совпадает с кризисом фиктивного капитала) не всегда является предвестником промышленного кризиса перепроизводства. То обстоятельство, что Веблен застряет свое внимание на фиктивном капитале, объясняется тем, что этот капитал находится в наиболее отдаленной зависимости от реального производства.

Как мы видим, Веблен снижение капитализации объясняет фактическим снижением доходов предприятий. Но чем объясняется снижение доходов предприятий, снижение дивидендов? У Веблена нет достаточно ясного ответа на этот центральный вопрос его теории кризисов. С одной стороны у него имеются указания, которые сближают его со сторонниками теории недопотребления. Так, в одном месте Веблен указывает, что конечная причина кризисов заключается в отставании или в недостаточном росте потребительского спроса. Доходы предприятий, указывает наш автор, не возрастают в таких пропорциях, как капитал, постольку спрос, которым регулируются цены, в значительной части является потребительским спросом, и в конечном счете всякий спрос может быть сведен к потребительскому спросу<sup>2</sup>. С другой стороны, у Веблена имеются утверждения, которые дают основание для иной интерпретации его теории кризисов. Основной причиной в других местах своей «Theory of business enterprise» Веблен считает рост издержек производства, который начинает обгонять рост цен. В начале подъема некоторые отрасли производства в силу каких-либо причин оказываются в более выгодных условиях, чем другие отрасли, и получают дифференциальную прибыль. По мере того как подъем передается другим отраслям производства, происходит вздорожание всех издержек производства, и через некоторое время дифференциальная прибыль ликвидируется<sup>3</sup>. Проблема причин кризисов разработана Вебленом недостаточно полно, и это дает возможность разного истолкования его теории. Совершенно не освещен нашим автором целый ряд весьма важных вопросов, напр. вопрос о роли вздорожания сырья, о характере динамики заработной платы и влиянии последней, о диспропорции между производством средств производства и производством средств потребления и т. д.

Наиболее интересный пункт теории конъюнктуры Веблена, связанный с его теорией монополии, заключается в его учении о хронической депрессии. Оригинальность точки зрения Веблена состоит в том, что нормальной фазой капиталистического цикла он считает депрессию, которая может быть нарушена лишь при наличии каких-либо экстраординарных условий. Это положение Веблен сопровождает оговоркой, что депрессия является нормальным состоянием конъюнктуры, пока беспрепятственно действует свободная конкуренция<sup>4</sup>. Таким образом Веблен по существу отрицает периодичность кризисов. Вернее, периодичность кризисов он считает нормальным явлением лишь для эпохи 1816—1873 гг.; начиная с 80-х годов, основным фактом становится хроническая депрессия<sup>5</sup>. Кратковременные подъемы, которые имели место после 80-х годов, объясняются случайными причинами, например, хорошими урожаями, войнами (испано-американская война и т. д.). В данном вопросе Веблен очень близко подходит к тем экономистам, которые отрицают автоматизм цикла и которые

<sup>1</sup> Ibid., pp. 157—161.

<sup>2</sup> «Theory of business enterprise», pp. 108—109.

<sup>3</sup> Ibid., pp. 195—196.

<sup>4</sup> Ibid., p. 255.

<sup>5</sup> Ibid., pp. 245—248.

утверждают, что переход от депрессии к подъему имеет место не в силу закономерностей капиталистического процесса воспроизводства, а под влиянием разных толчков, которые являются внешними по отношению к капиталистической системе, напр. под влиянием урожаев, открытий новых рынков, крупных технических изобретений и т. д. Раз существует промышленный подъем, то этим предопределяется неизбежность наступления кризиса. Но если дана депрессия, то отсюда не вытекает неизбежность нового перелома конъюнктуры в сторону подъема. Эту точку зрения защищают Шпитгоф, Первушин и другие. Различие между Первушиным и Вебленом состоит лишь в том, что они подчеркивают две разные стороны одного и того же положения. Первушин подчеркивает, что наступление подъема предполагает наличие каких-то толчков извне. Веблен же подчеркивает, что, если этих толчков извне не будет, то депрессия должна стать хронической. Различие этих формулировок в значительной мере объясняется неодинаковой оценкой частоты и силы этих внешних толчков.

Таким образом, Веблен устанавливает наличие двух этапов в истории конъюнктуры: до 80-х годов, когда основным фактом была периодичность кризисов, и после 80-х годов, когда основным фактом стала хроническая депрессия. Чем объясняется этот резкий перелом в истории конъюнктуры? Веблен объясняет этот перелом бурным ростом техники. В первый период истории конъюнктуры кризис вызывал столь сильное разрушение фиктивных ценностей, что уровень последних падал ниже фактических доходов предприятия. Если к моменту кризиса капитализация превышала фактические доходы и для установления равновесия должна быть снижена, то в эпоху депрессии обнаруживалось, что капитализация ниже фактических доходов и, следовательно, должна быть повышена. Это расхождение создавало предпосылку для роста фиктивных ценностей, что в свою очередь служило источником всеобщего подъема. Почему же в настоящее время подъем невозможен на этих основаниях? Основную роль играет, по словам Веблена, бурный технический прогресс, который ускоряет снижение цен и тем самым ликвидирует разрыв между капитализацией и уровнем доходов<sup>1</sup>. В основе утверждения нашего автора лежит та мысль, что бурный рост техники вызывает увеличение продукции; это приводит к удовлетворению спроса, быстрой ликвидации нехватки товаров, снижению цен и доходов. Иными словами, основная аргументация Веблена сводится к тому, что капитализм, начиная с известной стадии, располагает столь мощным и столь быстро растущим производственным аппаратом, что последний превышает объем потребительского спроса. Поэтому депрессия из периодической превращается в хроническую. Эта аргументация, по нашему мнению, является ошибочной. Ошибка Веблена вытекает из неправильной оценки влияния технического прогресса на конъюнктуру. Технический прогресс оказывает на динамику реализации сложное и противоречивое влияние. С одной стороны, технический прогресс связан с ростом органического состава капитала, с относительным сокращением доли переменного капитала; это при стабильности или небольшой изменчивости потребления капиталистов связано с медленным ростом личного потребления. Далее, рост органического состава капитала вызывает падение нормы прибыли, и это обстоятельство тоже может оказать задерживающее влияние на реализацию. Но, с другой стороны, технический прогресс на первой стадии своего развертывания может вызвать подъем конъюнктуры. Технический прогресс обуславливает моральное сна-

<sup>1</sup> «Theory of business enterprise», pp. 245 — 248.

шпвание старого основного капитала, вызывает необходимость технической реконструкции общественного капитала, создает громадный спрос на средства производства. Поскольку этот спрос не может быть удовлетворен в течение краткого периода, поскольку постройка новых заводов требует нескольких лет, технический прогресс создает основу для временного подъема. Позиция Веблена в данном вопросе родственна позиции Сисмонди и его многочисленных последователей. Веблен не учитывает огромной роли производительного потребления и спроса, которые значительно усиливаются в периоды массовой технической реконструкции и которые тем самым создают предпосылку для роста цен в решающих («ключевых», по терминологии Веблена) отраслях производства. Эта ошибка, по нашему мнению, в значительной мере вытекает из исходной ошибки Веблена, — из того, что он разрывает индустрию и бизнес. Капиталистический цикл, по мнению нашего автора, разворачивается исключительно в сфере бизнеса. Циклические процессы можно исключительно объяснить на основании явлений и процессов, происходящих в сфере бизнеса. Поэтому из поля зрения Веблена ускользает целый ряд материальных факторов, ряд моментов материального производства, которые в значительной мере определяют физиономию цикла, напр. необходимость предварительного производства средств производства в целях дальнейшего расширения средств потребления, длительность периода сооружения новых предприятий, необходимость сооружать новые предприятия в тяжелой промышленности в крупном масштабе, трудности расширения некоторых отраслей, связанные с естественными условиями, и т. д. Внимательное изучение теории цикла показывает, что недостаточно одного лишь анализа экономической структуры, что необходим учет целого ряда особенностей материального производства. Как можно говорить о диспропорции между отдельными отраслями производства, если не известны основные связи между отдельными отраслями? Обойдя вопрос о материальных факторах производства, Веблен неправильно оценил роль технического прогресса и пришел к неверному учению о хронической депрессии.

Теория хронической депрессии Веблена является основой его теории монополий. Роль последних, по его мнению, состоит в том, что они призваны оздоровить капиталистическую систему. Система свободной конкуренции привела капитализм к хронической депрессии. Громадный рост монополий есть реакция самозащиты капитализма. «Только на основе монополий эта депрессия может быть устранена»<sup>1</sup>. Веблен, таким образом, связывает развитие монополистического капитализма с установлением хронической депрессии. Это положение Веблена вызывает серьезные сомнения: Здесь можно поставить вопрос о том, как влияет кризис на рост монополий и, наоборот, как влияет развитие монополий на конъюнктуру.

Из истории конъюнктуры мы знаем, что фазы кризиса и депрессии не всегда благоприятствуют росту монополий; наиболее слабые объединения распадаются в момент кризиса, когда основным лозунгом становится «Спасайся, кто может». И, наоборот, в эпоху подъема возникают стимулы для создания новых капиталистических объединений, которые лучше пользовались бы конъюнктуру и упрочили б высокий уровень цен (см. «Финансовый капитал» Гильфердинга, гл. 11). Таким образом, неверно положение, что хроническая депрессия должна обязательно дать толчок к мощному росту монополий. Победу системы монополий над системой свободной конкуренции следует объяснять не наличием хронической де-

<sup>1</sup> «Theory of business enterprise», p. 260.

прессии, а мощным развитием процессов концентрации и централизации производства и капиталов.

Но допустим на время, что Веблен прав и что хроническая депрессия вызывает рост монополий. Могут ли монополии привести к ликвидации этой депрессии? Какое влияние оказывают монополии на конъюнктуру? Веблен дает неправильное разрешение этого вопроса. Он игнорирует то обстоятельство, что развитие монополий, поскольку оно не происходит равномерно во всех отраслях производства, значительно усиливает противоречия между отдельными отраслями производства (картелированными и некартелированными) и тем самым делает кризис более глубоким. Далее, Веблен игнорирует то обстоятельство, что рост монополий замедляет технический прогресс и тем самым ослабляет предпосылки промышленного подъема. В связи с этим депрессия становится более длительной и периоды подъема более кратковременными. Кроме того Веблен игнорирует и то обстоятельство, что цены на сырье, топливо и полуфабрикаты (т. е. продукты тех сфер, где господствует монополия) во время кризиса падают не столь значительно, как раньше, а это задерживает падение издержек производства и тем самым затрудняет подъем в обрабатывающей промышленности. Таким образом, монополии следует скорее рассматривать как фактор ухудшающий, а не способствующий улучшению общей конъюнктуры. Сам Веблен указывает, что развитие монополий не разрешает всех трудностей реализации, так как и в монополистическом капитализме сохраняются крупные имущественные неравенства, которые обуславливают недостаточное потребление; кроме того развитие монополий не уничтожает совершенно свободной конкуренции<sup>1</sup>.

Теория монополии Веблена основана, таким образом, на трех предпосылках: а) на учении о хронической депрессии; б) на положении, что хроническая депрессия стимулирует развитие монополий, и в) на положении, что рост монополий может привести к улучшению хозяйственной конъюнктуры. Все эти положения являются ошибочными. Правильно положение Веблена, что система свободной конкуренции отжила свое время, что современный капитализм характеризуется как капитализм монополистический. Но неправильно то объяснение, которое дает этому процессу Веблен. Перерастание системы свободной конкуренции в монополистическую происходит не в силу конъюнктурных процессов, не в силу развития трудностей реализации, а благодаря динамическим процессам концентрации и централизации.

Веблен выгодно отличается от большинства буржуазных экономистов в том отношении, что он не ограничивается старыми традиционными формулами. Он фиксирует внимание экономистов на новых экономических феноменах. Так, например, он обратил внимание на новую роль предпринимателя. Он всюду подчеркивает громадный рост акционерных обществ, значительное усиление роли фиктивного капитала, замену свободной конкуренции системой монополий. Для Веблена капитализм не остается вечно неизменной системой. Веблен — один из немногих буржуазных экономистов, который признал своеобразие новейшей эпохи финансового капитала. Но при рассмотрении условий перерождения капитализма, возникновения новых форм капитализма Веблен допускает ошибку. Эта ошибка вытекает из двух источников. С одной стороны, наш автор отрывает материальное производство от экономической структуры; этот отрыв приводит его к целому ряду ошибок в области теории конъюн-

<sup>1</sup> «Theory of business enterprise», pp. 262—264.

влении; человек уподобляется шару, который качается в разные стороны под влиянием извне действующих сил и который в то же время по своей природе остается неизменным<sup>1</sup>. Человеческая природа мыслится как инертная, пассивная, неизменная для разных исторических эпох. Эту гедонистическую концепцию Веблен считает характерной для большинства экономистов (в том числе и для Маркса). В данном пункте Веблен, конечно, дает неверную интерпретацию целого ряда экономических теорий. Гедонистическая предпосылка в том виде, в каком ее рисует наш автор, характерна лишь для австрийцев (и то лишь отчасти, ибо они игнорируют моменты, связанные с трудовым процессом, в том числе и *disutility of labour*) и для некоторых математиков (напр. для Джевонса). Для представителей же классической школы (а тем паче для Маркса) гедонизм является чуждым элементом. Рикардо во всех своих рассуждениях исходил из того, что капиталист стремится к получению наибольшей прибыли, а не к максимальному расширению своего потребления. Таким образом, приступая к критике гедонизма, Веблен исходит из неправильного представления о сфере распространения этого учения.

В своей критике гедонизма Веблен указывает на целый ряд моментов, из которых некоторые являются весьма интересными и заслуживающими внимания; часть же аргументов сближает Веблена с исторической школой. Веблен указывает, что гедонистическое учение игнорирует историческое своеобразие мотивов хозяйствующего субъекта для разных эпох. В учении гедонистов наблюдается, по словам нашего автора, следующее разительное противоречие. С одной стороны, они теорию ценности выдвигают в центр исследования, основное внимание уделяют анализу рыночных явлений. Но в то время, когда обмен накладывает отпечаток на всю экономическую жизнь, когда всюду наблюдается «коммерциализация», явления в сфере бизнеса, где коммерческая (*resuniary*) сторона особенно сильно представлена, выводятся из мотивов, которые ничего общего с обменом не имеют<sup>2</sup>. В то время, когда происходит «коммерциализация» всей жизни, коммерция (или сфера обмена) оказалась незатронутой этим процессом<sup>3</sup>. Веблен совершенно резонно указывает, что богатство, имеющееся в распоряжении крупных капиталистов, далеко превышает пределы возможного потребления и что накопление капитала вовсе не имеет своей конечной целью увеличение личного потребления капиталистов<sup>4</sup>. Свою критику гедонизма Веблен строит иначе, чем критики предельной полезности из лагеря марксистов. Веблен обходит вопрос о зависимости субъективных оценок от цен, от покупательной способности потребителя и т. д. Его преимущественно интересует изменение самого содержания потребностей. При рассмотрении этого вопроса Веблен делает много интересных и оригинальных замечаний (они преимущественно изложены в его книге «*The theory of the leisure class*»). Он указывает, что мотивы потребления изменяются с изменением общественной структуры. В примитивном обществе основным мотивом потребления является удовлетворение необходимых потребностей. В антагонистическом обществе, в котором существует уже развитая частная собственность и сильная классовая дифференциация, потребление высших классов имеет другую целевую установку. Здесь расточительное потребление имеет своей основной целью демонстрацию богатства потребителя,

<sup>1</sup> «*The place of science*», p. 73.

<sup>2</sup> *Ibidem*, p. 247.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

<sup>4</sup> *Ibidem*, p. 249.

его имущественного и денежного преимущества над другими членами общества <sup>1</sup>. В антагонистическом обществе развивается дух соревнования (emulation), соперничества, который становится основной пружиной в сфере потребления состоятельных классов <sup>2</sup>. Здесь устанавливаются определенные типы потребления, которые определяются не физиологическими потребностями, а принадлежностью потребителей к определенной классовой группе и желанием подчеркнуть, выразить своим потреблением эту принадлежность. Потребление превращается в своеобразную вывеску имущественного положения потребителя. Веблен указывает, что и отношение к труду бывает различным в различных общественных формациях. Нежелание трудиться, презрение и отвращение к труду вовсе не являются вечными спутниками человеческой психологии. В примитивном обществе сильно развит трудовой инстинкт (instinct of workmanship), который выражается в стремлении к труду. Положение дел меняется в антагонистическом обществе, где появляется обширный класс праздных людей и где необходимость трудиться является признаком принадлежности к низшей классовой группе <sup>3</sup>. Здесь праздность становится символом богатства, независимости <sup>4</sup>. Презрение и отвращение к труду являются выражением презрения командующих классов к трудящимся. Веблен остроумно показывает, как праздность демонстрируется, напр. в виде хороших манер, которые требуют известного обучения, возможного лишь при наличии достаточного свободного времени, или в виде таких званий, которые требуют большой подготовки и не имеют практического значения, напр. знания музыки, знания древних языков и т. д. Эти замечания нашего автора представляют несомненный интерес и, в своей значительной части, являются правильными. Психологическая теория Веблена заключает в себе верную идею об изменчивости хозяйственной мотивации, о зависимости последней от экономической структуры.

Но психологическая теория Веблена не исчерпывается указанием на эволюцию мотивов. Наш автор, как и все институционалисты, упрекает гедонистов в том, что они слишком упрощают представление о психологии, что они занимаются конструированием теории мотивации, а не эмпирическим исследованием. В частности в своей работе «The instinct of workmanship» Веблен пытается дать положительную разработку учения о мотивах. Он выдвигает учение о ряде инстинктов: parental bent (альтруистический мотив), трудовой инстинкт (instinct of workmanship), праздное любопытство (idle curiosity и т.д.). Веблен пытается проследить, как эволюционируют эти мотивы на протяжении истории, какую форму они принимают и какую роль они играют в примитивном обществе, феодальном, ремесленном и капиталистическом. Мы не будем останавливаться на рассмотрении этой положительной части вебленовской психологической теории. Нас интересует основной принцип последней. Этот принцип состоит в том, что экономист должен исходить из возможно более полного и всестороннего описания психологии хозяйствующего субъекта. В этом пункте Веблен близко подходит к экономистам исторической школы, которые обвиняют классиков в том, что они исходят лишь из предпосылки хозяйственного эгоизма, что они игнорируют влияние на поведение всяких других мотивов, вроде религиозного, политического, альтруистического и т. д. Всякая экономическая теория

<sup>1</sup> «The theory of the leisure class», 1922, p. 74.

<sup>2</sup> Ibid., p. 103.

<sup>3</sup> Ibid., p. 39.

<sup>4</sup> Ibid., p. 38.

предполагает определенный тип мотивации. Нельзя построить трудовую теорию ценности, исходя из того, что производитель стремится лишь к получению максимальной полезности и что величина трудовых затрат является для него совершенно индифферентным фактом. Нельзя построить марксистской теории накопления, если исходить из того, что капиталисты стремятся лишь увеличить сумму потребительных ценностей. Теория мотивации в свою очередь связана с общей социологической и методологической установкой экономиста. Учение о том, что мотивация капиталиста аналогична мотивации Робинзона, построено на предпосылке, что все основные категории являются неизменными, т. е. на отрицании историчности общественных явлений. С другой стороны, требования, которые предъявляются к теории мотивации, зависят от требований, предъявляемых к экономической теории. Если последняя должна дать анализ основных тенденций закономерностей капиталистической экономики, то можно теоретический анализ строить, исходя из наличия лишь тех мотивов, которые типичны и характерны для капиталистического способа производства. Если же от теории требуют, чтобы она сразу дала описание экономических процессов во всей их конкретности, то экономист, чтобы дать максимальное приближение к действительности, должен учесть всю совокупность конкретных мотивов. Веблен стоит на второй точке зрения. Он является горячим противником абстрактного метода исследования и в целях максимального обеспечения реализма он ратует за возможно более полное и детальное исследование психологии хозяйствующего субъекта. В этом отношении Веблен идет по стопам экономистов исторической школы. Отличие Веблена от историков состоит в том, что последние ограничивались лишь общими декларациями о необходимости пополнить список хозяйственных мотивов. Фактически историки, как и классики, конструировали психологию хозяйствующего субъекта, но только при помощи менее совершенных методов. Веблен же пытается поставить исследование хозяйственных мотивов на широкую ногу и максимально использовать выводы научной психологии. Вместо общих рассуждений о разнородных мотивах Веблен считает необходимым организовать детальное тщательное эмпирическое исследование эволюции отдельных мотивов. Позунг историков Веблен превращает в действенный принцип своей теории.

Вопрос о том, нужно ли вообще построение особой дисциплины о хозяйственной психологии, мы оставляем открытым. Нас интересует другой вопрос, который имеет решающее значение для оценки институционализма, — нужна ли детально разработанная хозяйственная психология для объяснения законов капиталистического производства, для построения абстрактной теории. Нам представляется, что такой необходимости нет и что при построении абстрактной теории можно ограничиться темп скромными психологическими предпосылками, которые имеются у классиков и у Маркса. Стремление к реализации по высоким ценам и к покупке товаров по низким ценам, стремление к получению возможно большей прибыли, стремление к накоплению, стремление к устранению конкурентов, стремление к обеспечению наиболее выгодных условий производства, — вот та сумма мотивов, которая лежит в основе поведения участников капиталистического способа производства. Эти мотивы характеризуют только товарно-капиталистическое производство и связаны с последним. Эти мотивы имеют доминирующее значение, они определяют психологию участников этого производства. Они являются типическими мотивами. Эти мотивы почти безраздельно господствуют в сфере рыночных отноше-

ний. Вот почему абстрактная теория может ограничиться только учетом этих мотивов.

Базисом психологической теории Веблена является его положение о том, что человеческое поведение определяется мотивами, которые являются продуктами длительной исторической эволюции. Власть прошлого господствует над человеком. Традиции, обычаи, установившиеся взгляды и привычки в силу своего повторения превращаются во вторую природу человека, приобретают силу естественной потребности, принимают форму прирожденного инстинкта. В связи с этим поведение человека, по Веблену, определяется целым рядом инстинктов, которые имеют оправдание в прошлом, но которые иррациональны с точки зрения интересов сегодняшнего дня. В основе поведения лежат инстинкты, а не рациональные моменты. Отсюда Веблен делает вывод, что нельзя исходить из предпосылки «хозяйственного эгоизма», хозяйственного расчета и т. д. Упрощая представление о хозяйственной мотивации, мы тем самым элиминируем очень сложные и актуальные формы воздействия прошлого на идеологию современного человека. Для характеристики психологической теории нашего автора весьма важно следующее положение. Веблен считает, что идеология участников сферы бизнес (напр. мнение о священном праве частной собственности, о свободе хозяйственной инициативы и др.)<sup>1</sup> является наследием ремесленного периода (*handicraft era*). Основное противоречие современного общества, по мнению Веблена, состоит в противоречии между высоко развитой общественной техникой и системой законодательства, правовых институтов, общественных отношений, заимствованных от эпохи давно отжившего ремесленного производства. Сила традиций имеет столь большое значение в глазах Веблена, что он рассматривает эту силу как базу капитализма. Капиталистическая система была б давно устранена, если бы не это мертвящее давление прошлого, традиций, истории.

Основной постулат институционализма о необходимости построения хозяйственной психологии находит себе обоснование в учении о примате влияний традиций. Это учение необходимо признать ложным. Прежде всего неправильны исторические иллюстрации Веблена. Философия естественного права, учение о священной природе частной собственности, о хозяйственной свободе и самопомощи являются выражением идеологии не мелких ремесленников, а промышленной буржуазии. Как известно, цеховые ремесленники были сторонниками жесткой регламентации производства. Их среда была менее благоприятна для распространения философии естественного права. Было б, конечно, наивно утверждать, что идеология руководителей современного капиталистического производства является продуктом давно отживших времен и что сохранение существующего строя не отвечает классовым интересам этих руководителей. Основная ошибка Веблена состоит в том, что он переоценивает влияние прошлого на хозяйственную психологию и недооценивает зависимость последней от существующей экономической структуры. Между тем последняя зависимость имеет решающее значение. Это значение особенно велико для капиталистического производства, когда происходит быстрый рост техники, быстрая ломка всех установившихся феодальных обычаев, привычек, традиций, предрассудков. Сфера товарно-капиталистических производственных отношений, сфера рыночных явлений есть та сфера, в которой господствует трезвый расчет, сухая, деловая проза, из кото-

<sup>1</sup> «The place of science», p. 74: см. p. 243; «Instinct of workmanship», pp. 38 — 39.

рой изгнаны всякие сентиментальные рассуждения. Там, где капитализм развивается беспрепятственно, он стирает с пути всякие феодальные пережитки. Учение о рыночных мотивах как о доминирующих факторах хозяйственного поведения, учение о хозяйственном эгоизме как о типе поведения; учение о рациональном характере этого поведения, учение о незначительной роли традиций, привычек и т. д. есть не просто вымысел досужей фантазии, а отражение реальной экономики капиталистического общества. Примат рыночных мотивов отражает регулирующую роль рынка; положение о хозяйственном эгоизме отражает частный характер присвоения, раздробленность товарного производства, борьбу отдельных товаропроизводителей; положение о хозяйственном рационализме и о незначительном влиянии традиции отражает высокий уровень капиталистической техники и ее быструю динамику. Хотя Веблен и признает изменчивость мотивации, но поскольку власть традиции у него сильнее влияния существующей общественной структуры, постольку этот процесс изменения получается очень медленный. Динамику социальных процессов Веблен смешивает с динамикой биологических процессов. Недаром на развитие мировоззрения нашего автора огромное влияние оказал Дарвин и эволюционистская философия.

Необходимо отметить, что психологическая теория Веблена не является политически столь безобидной, как это кажется с первого взгляда. Психологическая теория эта является одним из важнейших орудий борьбы Веблена с марксистской теорией классовой борьбы. Веблен полагает, что учение о классовой борьбе марксизма есть вывод из гедонистской философии и что учителем, духовным отцом Маркса в этом вопросе был... Бентам<sup>1</sup>. Наш автор не дает детального обоснования этого более, чем странного положения. Но нетрудно восстановить ход аргументации Веблена. Развитие классовой борьбы предполагает три условия: а) наличие классовых противоречий, б) осознание этих противоречий и в) предпосылку, что люди руководствуются рациональными моментами, что они стремятся к улучшению своего положения, что они защищают наиболее выгодные для себя или для своего класса интересы. Эту последнюю предпосылку Веблен считает родственной гедонистической философии. Эту предпосылку он считает источником всех ошибок теории классовой борьбы. Основная ошибка последней состоит в том, что она предполагает, что борьба является сознательной, что последней предшествует обсуждение классовых интересов и т. д.<sup>2</sup> Из психологической теории Веблена вытекает вывод, что нет необходимости в росте классового самосознания, в превращении класса в себе в класс для себя. Отсюда Веблен делает чрезвычайно важный политический вывод, что нельзя предсказывать, в каком направлении будет развиваться классовая борьба между капиталистами и рабочими. Эта борьба может привести в Европе и в Америке к попыткам низвержения капиталистического строя, если рабочий класс проникнется революционными целями. Но не исключается возможность и другой перспективы. Рабочий класс может проникнуться духом лояльности, уважения к существующему строю. Рабочий класс может принять участие в династических, империалистических войнах. «Это—вопрос привычки (*habit*), рожденных predispositions (*native propensities*) и стимулов, которые воздействуют на пролетариат»<sup>3</sup>. Веблен игнорирует роль

<sup>1</sup> «The place of sciences», p. 417.

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> Ibid., p. 412.

классовых интересов, поскольку он отбрасывает предпосылку о рациональном поведении. Независимо от того, как сложатся классовые интересы, классовая борьба может пережить самые различные перипетии в зависимости от того, как будет обработана психология рабочего, какие у него существуют традиции, и т. д. В согласии со своей теорией Веблен игнорирует решающую роль классовых интересов. Это игнорирование дает основу для целого ряда реформистских выводов.

Это игнорирование роли классовых интересов сказывается в целом ряде положений Веблена. Приведем пару иллюстраций. Предлагая проект реформы существующего строя в виде организации Совета техников, наш автор указывает, что в реформированном обществе должны быть устранены от руководящих постов все те, которые занимают видные посты в сфере бизнес<sup>1</sup>. Почему? Потому, что они могут оказаться опасными для нового строя? Потому, что они будут заинтересованы в подрыве нового строя, в возвращении к старому? Потому, что они могут выступить в роли экономических вредителей? Нет, такой простой ответ противоречил бы основной тенденции Веблена. Последний считает необходимым устранение бывших людей из сферы бизнес потому, что они привыкли к другим методам регулирования производства, потому что они не могут построить другого плана, который не исходил бы из соображений о коммерческой прибыли. Решающую роль тут играет не злая воля бывших людей из сферы бизнес, а их косность, их приверженность старым традициям, их консерватизм, их отсталая идеология. Неудивительно, что при построении своего плана реформы существующей капиталистической системы Веблен совершенно обходит вопрос о классовом антагонизме. Основным препятствием на пути к этой реформе Веблен считает косность масс, их широкое доверие к руководителям бизнес, громадную силу традиций. Поэтому основным методом достижения этих реформ должна быть длительная пропаганда и обработка общественного мнения<sup>2</sup>. Веблен, как мы видели выше, обвиняет всю предшествующую политическую экономию в экономическом оптимизме, в апологетике капиталистического строя. Но чем он объясняет эту тенденцию? Тем, что политическая экономия была и является выражением идеологии капиталистического класса? Нет, Веблен, конечно, далек от таких объяснений. Экономический оптимизм (*optimistic trend*) классиков Веблеи рассматривает как продукт анимизма, как продукт тенденции проецирования на природу людских идеалов поведения. Природе приписываются такие законы, которые должны обеспечить максимальное счастье людей<sup>3</sup>. Анимизм характерен для первобытного общества; с развитием общества анимизм отстывает, но остатки его сохраняются теперь и одним из отзвуков этого архаического мировоззрения является, по Веблену, экономический оптимизм.

Таким образом, основные идеи психологической теории Веблена могут быть сведены к следующим положениям: а) мотивы хозяйствующего субъекта эволюционируют на протяжении исторического процесса; б) эти мотивы являются очень пестрыми, разнообразными, необходимо организовать тщательное эмпирическое исследование этих мотивов, которое сможет быть положено в основу экономической теории; в) человеческое поведение в основном определяется целым рядом иррациональных инстинктов, которые являются продуктами длительной исторической эво-

<sup>1</sup> «The engineers and the price system», p. 146.

<sup>2</sup> *Ibid.*, pp. 150 — 151.

<sup>3</sup> «The place of science», p. 66.

люции, хотя они могут противоречить интересам хозяйствующих субъектов. Как мы видели, правильным является лишь первое положение. Второе и третье положение приводят Веблена к эмпиризму и реформизму.

### КРИТИКА ТЕОРИИ РАВНОВЕСИЯ

Экономический оптимизм, по мнению Веблена, переживает две стадии. На более ранней стадии, напр. у А. Смита, оптимизм выражается в виде явно телеологического учения о наличии верховной воли, которая регулирует производство в направлении к общему благу. Всякие диспропорции представляют собой лишь усложняющие факторы, которые не устраняют основной тенденции к осуществлению равновесия. Тенденция к равновесию является в то же время выражением тенденции к осуществлению интересов, поставленных верховной волей, к достижению общего блага. У позднейших экономистов классической и субъективной школы явно телеологическое толкование экономических фактов было устранено, но сохранилось наследие оптимистической философии — учение о нормализации, о воображаемом равновесии, к которому тяготеют экономические явления<sup>1</sup>. Идея равновесия, идея нормального состояния стала, по мнению Веблена, одной из центральных идей теоретической экономики. Поэтому последнюю он характеризует как таксономическую науку, т. е. как науку, дающую лишь изучение нормальных явлений, рассматривающую конкретные факты под углом зрения приближения, тяготения последних к нормальным явлениям<sup>2</sup>. Основной недостаток таксономического (термин, введенный в экономический обиход Вебленом) направления в политической экономике наш автор видит в том, что при акцентировании интереса на явлениях равновесия из поля зрения экономиста устраняются, выпадают самые основные проблемы — движения, генезиса, развития экономических явлений. Веблен указывает, что даже в тех случаях, когда господствующее учение строит динамическую теорию (напр. у Кларка), экономист все же остается на статической точке зрения, поскольку он занимается изучением не самого процесса изменения, а изучением равновесия как результата этого процесса. Так называемая динамическая теория, по мнению Веблена, представляет собой лишь теорию равновесия с переменными величинами<sup>3</sup>. Таким образом, основной дефект классической школы (и субъективной) наш автор видит в том, что она занимается таксономическим исследованием, что она не дает генетического исследования экономического процесса<sup>4</sup>.

Необходимо отметить, что у Веблена мы встречаем различные формулировки по данному вопросу. В одних местах он указывает, что таксономическая теория недостаточна, что она не дает разрешения основного вопроса о генезисе и эволюции экономики. Отсюда можно лишь сделать вывод, что генетическая теория должна быть дополнена таксономической теорией. В других местах Веблен указывает, что таксономическая теория не нужна, что она дает искаженное, вымышленное изображение реальных фактов. Отсюда напрашивается вывод, что таксономическая теория должна быть вообще отброшена.

Веблен преимущественно склоняется к последнему выводу, хотя у него нет совершенно категорических формулировок по данному вопросу.

<sup>1</sup> «The place of science», p. 67.

<sup>2</sup> Ibid., p. 114.

<sup>3</sup> Ibid., p. 189.

<sup>4</sup> Ibid., p. 72.

Аргументация Веблена против таксономической теории является весьма несложной. Если резюмировать основное содержание его отдельных отрывочных замечаний по данному вопросу, то вся аргументация может быть сведена к трем положениям: а) таксономическая теория дает апологетическое изображение экономики: таксономия замазывает нарушения равновесия, диспропорции, трудности воспроизводства и рисует явления в гармоническом виде; б) таксономическая теория дает неправильное, вымышленное, искусственное отображение экономики, поскольку эта теория предполагает такие условия нормального хода реализации, которые нигде не осуществляются и являются скорее продуктами теоретической мысли; в) таксономическая теория оставляет открытым, неразрешенным центральный вопрос экономической теории о генезисе, эволюции, движении экономических явлений; благодаря этому, таксономическая теория направляет внимание экономиста в ложную сторону, подменяет фактические задачи теоретической экономии. Эти три положения отражают три доминирующие идеи экономической системы Веблена: а) необходимость борьбы со всякими проявлениями экономического оптимизма и апологетики; б) эмпиризм, который сближает нашего автора с исторической школой, и в) эволюционизм, который заимствован преимущественно у Дарвина. Поэтому основные возражения против таксономической теории состоят в указании на: а) прикрашивание действительности, б) противоречие реальным фактам и в) отсутствие эволюционизма. Веблен часто ставит знак равенства между таксономической и статической теорией. Статическую теорию можно двояко определить. С одной стороны, под статикой можно понимать учение о стационарном обществе, т. е. обществе, в котором существует неизменная техника, неизменные размеры населения, неизменный объем производства, неизменные потребности и т. д. С другой стороны, под статикой можно понимать учение о равновесии. Кларк толкует статику в первом смысле, Веблен — во втором. Поэтому последний характеризует господствующее учение буржуазной экономии как статическую теорию. В связи с этим все аргументы Веблена, направленные против таксономии, направлены также против статической теории.

Обвинения Веблена, направленные против таксономической теории, основаны на непонимании специфических познавательных задач теории капиталистического хозяйства. Товарно-капиталистическому производству присущи специфические противоречия, которые неизвестны ни одному организованному хозяйству. Это в первую очередь противоречие между общественным характером производства и частным характером присвоения, которое выражается в наличии анархии производства. В связи с этим возникает проблема, как возможно нормальное функционирование товарно-капиталистического производства, как в бесплановом обществе достигается пропорциональность в распределении производительных сил между отдельными отраслями, каков механизм регулирования стихийного производства. На почве анархической структуры товарного производства возникает известное явление товарного фетишизма, овеществление производственных отношений. Возникает целый ряд вещных категорий, в своем движении определяющих движение разных элементов материального производства. В связи с этим возникает целый ряд специфических проблем о природе этих категорий, об их функциональной роли, их взаимозависимости, их количественной определенности и т. д. Анализ равновесия является основным методологическим принципом изучения закономерностей капитализма. Анализ равновесия показывает, как капитализм разрешает присущие ему противоречия, как возможно функциони-

рование капиталистической системы. Капиталистической системе, как и всякой системе, свойственна тенденция к установлению пропорционального распределения между отдельными отраслями производства. В отличие от натурального хозяйства, эта тенденция в капиталистическом обществе проявляется как реакция против непрерывных нарушений равновесия, но тем не менее эта тенденция имеет место. Анализ капиталистического равновесия не отрицает, а предполагает анархию производства, эксплуатацию рабочих, наличие противоречий, возможность кризисов. Этот анализ показывает лишь, как капитализм разрешает диспропорции, почему кризис не становится перманентным, как становится возможным осуществление общественных целей производства, т. е. приспособление последнего к потреблению. Объяснение возможности существования капиталистической системы еще не означает признания последней наиболее желательной и вечной системой. Следовательно, теория равновесия в своем абстрактном выражении не включает в себе никаких элементов апологетики. Анализ равновесия вскрывает лишь основные тенденции в распределении производительных сил и в движении экономических категорий. Теория равновесия показывает, как общие законы прокладывают себе путь сквозь хаос бесконечно сложных, пестрых и разнообразных фактов экономической действительности. Наконец анализ равновесия позволяет выявить основные факторы, определяющие движение экономической системы в целом и основных экономических категорий.

Теория равновесия или экономическая статика в широком смысле этого слова (если под статикой понимать не только теорию стационарного хозяйства) вовсе не снимает проблему изучения изменения экономической структуры, генезиса и эволюции экономических структур. Наоборот, экономическая статика подготавливает почву для такого генетического анализа, который можно было бы отнести к экономической динамике. В экономическом исследовании капитализма можно наметить две ступени абстракции. Первоначально изучается механизм капиталистического производства и его основные категории в условиях господства данного типа производственных отношений, данного состояния экономической структуры (обычно классического капитализма). Сюда входят проблемы характеристики экономических категорий, изучения их взаимозависимости, регуляторов, количественных закономерностей. На базе развернутой теории экономической статики возможно научное исследование структурных изменений, которые происходят в процессе развития реального капитализма. Сюда относятся такие проблемы, как концентрация и централизация, всеобщий закон капиталистического накопления, теория обнищания, мобилизация капитала, изменение соотношения и форм зависимости между денежным и промышленным капиталом, монополизация и частичное устранение конкуренции, тенденция нормы прибыли к понижению, эволюция капиталистического цикла, изменение регуляторов производства и т. д.

Необходимо отметить, что и при изучении экономической статики, при построении теории классического капитализма мы также изучаем постепенное развитие экономических категорий. Мы, напр., анализируем сначала наиболее простейшую категорию — товар. Затем мы изучаем, как противоречия товара находят себе разрешение в более сложной и в более конкретной категории денег. Затем мы анализируем, как противоречия возрастания денег находят себе разрешение в еще более сложной и конкретной категории капитала. Следовательно, и в области статики мы имеем дело с движением категории. Но здесь нас интересует преимущественно не то, как в конкретной истории происходит действительный

весьма интересную проблему — в чем своеобразие вебленовского эмпиризма и в чем корни этого широкого расцвета историзма в современной Америке (вся институционалистская школа в вопросах методологии стоит на позициях историзма). Необходимо прежде всего отметить, что идеологические корни вебленовского эмпиризма иные, чем у Рошера, Кнуса, Шмоллера. На Веблена основное влияние оказала биологическая теория Дарвина. Наш автор ратует за сближение методологии экономических и естественных наук. В этом отношении Веблен значительно отличается от целого ряда представителей социального направления, которые обвиняют классиков и австрийцев в натурализме, в игнорировании специфических особенностей экономических наук. Веблен обвиняет классиков и австрийцев в обратном: в том, что они недостаточно используют методологические принципы естественных наук. Весьма любопытно, что, несмотря на столь сильное различие в оценке взаимоотношений экономических и естественных наук, Веблен во многом сходится с представителями социального направления (напр., с Дилем и др.). Этот парадоксальный факт объясняется тем, что обычная критика натурализма со стороны экономистов социального направления состоит в указании на смещение объекта исследования, на игнорирование социальной природы экономических явлений. Веблен не отрицает своеобразия экономических явлений, он — сторонник лишь применения одинаковых методов исследования, которые ему представляются только как эмпирические. Ошибка Веблена состоит в игнорировании того, что в силу специфических особенностей экономических явлений они требуют в значительно большей мере применения абстракции, чем естественные явления. «К тому же, замечает Маркс, при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции». (Предисловие к I изданию I тома «Капитала»). Весьма любопытно отметить другой парадоксальный факт. Веблен и экономисты-математики в целом ряде важнейших вопросов стоят на диаметрально-противоположной позиции. Но в то же время и Веблен и математики стоят за возможно большее сближение теоретической экономики с точными и естественными науками. Эта солидарность является только кажущейся. Экономисты-математики ориентируются прежде всего на теоретическую механику. Они считают центральной идеей точных наук идею взаимозависимости отдельных категорий, идею количественных соотношений, идею примата количественного анализа над качественным. Эти идеи они пытаются перенести в сферу теоретической экономики, центр тяжести которой должен состоять в исследовании количественных соотношений взаимозависимых категорий. Веблен же ориентируется преимущественно на биологию. Центральной идеей последней он считает идею эволюции, идею борьбы за существование и переживания наиболее приспособленных. Эту идею изменчивости Веблен пытается превратить в краеугольный камень экономической науки, которая должна заняться исследованием эволюции экономических явлений.

Весьма интересным является вопрос о социально-экономических корнях вебленовского эмпиризма. Различие методологии классической и исторической школ в значительной мере объясняется различием их взглядов на экономическую политику, каковое различие в свою очередь вытекает из различия экономического положения Англии и Германии в первой половине 19 века. Англия была страной наиболее сильного и развитого капитализма, который не нуждался в государственном покровительстве. Наилучшая экономическая политика, с точки зрения английской

буржуазии, была политика невмешательства государства в экономическую жизнь. Стихийная игра экономических сил, стихийные законы, столь же непреложные, как естественные законы, обеспечивают наибольшее развитие производительных сил. Отсюда вытекает, что задача экономиста состоит в изучении этой естественной механики капитализма (отождествляемого с производством вообще) независимо от национальных и географических особенностей. Германия, наоборот, была страной отсталого капитализма. Развитие последнего в условиях неравной конкурентной борьбы с Англией возможно было на основе покровительственной политики, на основе содействия государства. Отсюда огромный интерес к вопросам экономической политики, которая зависит от исторических и географических условий. Отсюда вытекает тот вывод, что основная задача экономиста состоит не в изучении законов абстрактного капитализма, а в изучении всей совокупности географических, исторических и политических факторов, которые определяют развитие данного национального хозяйства. Историки (в особенности ранняя ветвь исторической школы в лице Кнуса, Листа, Рошера) были буржуазными реформистами (поскольку дело касалось экономической политики) эпохи раннего капитализма. Веблен является мелкобуржуазным реформистом эпохи заката капитала, эпохи финансового капитализма. В этом своеобразии социально-экономических корней эмпиризма Веблена. В своей критике абстрактной теории наш автор исходит из того, что капитализм не остается неизменным, что он находится в процессе изменения своих форм, что старый капитализм, основанный на принципе свободной конкуренции, изжил себя, поскольку он привел к хронической депрессии. Монополистический капитализм приводит к задержке развития производства. Замена существующего строя новым возможна не на основе объективных предпосылок, которые создаются развитием капитализма и вытекают из присущих последнему имманентных законов, а на основе обработки общественного мнения, которое является продуктом длительной исторической эволюции. Капиталистическая организация производства по Веблену является наследием ремесленного периода. Эта форма организации устарела и не соответствует современному состоянию производства. Базисом капитализма по Веблену является сила традиции, господство установившихся взглядов и привычек в сфере бизнеса. Ключ к объяснению всех противоречий капитализма и методов разрешения этих противоречий нужно искать в истории. Отсюда вытекает, что задача экономиста состоит в исследовании истории разных экономических институтов и в особенности в изучении истории материальной культуры и идеологии. Эмпиризм Веблена, по нашему мнению, в значительной мере вытекает из его реформизма. Своеобразие последнего обуславливает ряд отличий нашего автора от историков.

Историки были защитниками капиталистических интересов. Они были апологетами. Основные свои надежды историки возлагали на государство. Отсюда — ожесточенная борьба со смитовским учением о производительном труде. Отсюда — преувеличенная оценка государственной деятельности. Отсюда — значительное внимание, которое уделяется вопросам экономической политики. Веблен, давая оценку шмоллеровскому «Grundriss», указывает, что основная ошибка главы исторической школы состоит в смещении вопросов экономической истории и экономической политики. Там, где Шмоллер переходит к изучению настоящего, он вместо объективного изучения начинает рассматривать вопрос о должном и давать оценку явлений<sup>1</sup>. Веблен является противником существующего строя.

<sup>1</sup> «The place of sciences», p. 269.

Изменение последнего возможно не при помощи данного государства и не при помощи овладения государственным аппаратом. Поэтому вопросам о государстве, о влиянии политических факторов, о характеристике государственной деятельности Веблен в отличие от историков отводит очень мало места. Собственная программа Веблена является очень слабо разработанной (она изложена в его книге «The engineers and the price system»). Веблен считает необходимым организацию Совета техников (soviet of technicians). Конечная задача этого совета состоит в том, чтобы освободить сферу индустрии от диктатуры сферы бизнес. Совет техников должен взять в свои руки непосредственное руководство производством. Главную роль в этом совете должны играть инженеры-производственники, в помощь к которым должны быть даны экономисты-производственники<sup>1</sup>. Старые руководители и ответственные работники сферы бизнес должны быть устранены от руководящих постов в совете техников. Последний должен обратить особое внимание на регулирование тех сфер, которые в настоящее время задерживают развитие производства, т. е. тяжелой индустрии<sup>2</sup>. Веблен не скрывает от себя, что на пути осуществления его плана имеются большие трудности. Общественное мнение настроено в пользу руководителей бизнес. Сами техники очень далеко стоят от революционной борьбы. Поэтому необходима длительная серьезная подготовка общественного мнения<sup>3</sup>. Веблен всячески предостерегает от того, чтобы его план истолковали как план революционных действий<sup>4</sup>. Пока техники должны лишь организовать, объединиться. В их руках находится судьба производства. Они должны осознать свою силу. Как произойдет переход руководства индустрией из рук бизнесменов в руки техников, об этом трудно получить представление из работы Веблена. В крайнем случае, когда бизнесмены окажут сопротивление, техники должны будут устроить всеобщую стачку и тем самым заставить капитулировать руководителей бизнес<sup>5</sup>. Мы не будем здесь останавливаться на критике этого плана реформ. Пожалуй, он не заслуживает подробной критики. Веблен ни одним словом не упоминает об основной движущей силе революционного переворота — о промышленном пролетариате. Основную ставку наш автор делает на техников, инженеров, вообще на непосредственных руководителей материально-техническим процессом производства. Он при этом совершенно игнорирует классовую структуру капиталистического общества и то обстоятельство, что техническая интеллигенция в этом обществе находится в услужении у капиталистов, что она проницаема их интересами, что она меньше всего может быть использована в качестве головного отряда революционной армии. Как ни утопичны общественные идеалы Веблена, они определяют всю установку его работы. Он выступает как решительный критик капитализма, в особенности как критик монополистического капитализма и как противник всяких попыток апологетики существующего строя.

Дальнейшее отличие Веблена от историков состоит в том, что последние являются идеалистами. Веблен же в целом ряде вопросов, преимущественно при рассмотрении истории идеологии, приближается к материалистам. Веблен материально-производственный фактор считает основным фактором, определяющим человеческую психологию и идеологию. Так,

<sup>1</sup> «The engineers and the price system», p. 144.

<sup>2</sup> Ibid., p. 142.

<sup>3</sup> Ibid., p. 151.

<sup>4</sup> Ibid., p. 155.

<sup>5</sup> Ibid., pp. 166 — 167.

напр. огромный расцвет естественных и точных наук, постепенное изживание метафизики, анимистических представлений он объясняет изменением в технике общественного производства, переходом от ремесленного к машинному производству. В качестве иллюстрации можно привести взгляды нашего автора на эволюцию категории причинности. В ремесленном производстве человеческий труд играет центральную роль в отличие от машинного производства, где человеческий труд играет подчиненную роль. В связи с этим понятие причинности в ремесленном периоде выступает не только как отношение временной последовательности явлений (А следует за В), но как отношение активного, творческого ведущего фактора к пассивному, производному, подчиненному фактору. Только в условиях машинного производства идея причинности освобождается от всяких метафизических элементов<sup>1</sup>. Общественная техника влияет на идеологию, по Веблену, не только непосредственно, но и косвенно через влияние на общественную структуру. Так, напр., переход от примитивного хозяйства к феодальному стал возможным только тогда, когда достаточно развитым прибавочный продукт. Точно так же переход к ремесленному и машинному производству предполагает переход к новому техническому уровню. Веблен показывает, как общественная структура влияет на идеологию. Так, напр. в религиозном представлении средневековья мир мыслился в виде иерархии целого ряда сил, подчиненных верховному сюзерену — богу. Основным отношением является отношение господства подчинения. Основным этическим мотивом является подчинение власти, авторитету. В религиозном представлении ремесленной эпохи бог мыслился как главный мастер, творец, действующий для блага людей. Основным этическим мотивом является осуществление всеобщего блага<sup>2</sup>. Число таких иллюстраций можно было бы увеличить; конечно, нужно отметить, что Веблен не является последовательным материалистом и еще в меньшей степени он является сторонником диалектического материализма. Веблен открыто выступает с критикой диалектики, которую он считает продуктом анимистической идеологии и телеологического учения. Согласно гегелевскому учению, указывает наш автор, движение по своему характеру является прогрессом, последовательным приближением к какой-то цели (goal), реализацией *explicite* того, что *implicite* содержится в самом движении. Движение саморегулируется, оно развивается в силу внутренней необходимости. Этому взгляду на движение Веблен противопоставляет дарвиновскую концепцию эволюции, которая представляет процесс накапливающихся изменений, без всякой телеологической интерпретации: процесс, который нельзя рассматривать ни как прогресс, ни как регресс, ни как реализацию или самореализацию человеческого духа или чего-либо иного; вообще движение не может рассматриваться, как нечто ведущее к какой-то цели<sup>3</sup>. Маркс, по мнению Веблена, является гегельянцем, т.-е., добавляет он, романтическим философом. Маркс, поскольку он диалектик, необходимо должен быть анимистом; зло для него — логически необходимое зло как антитеза, необходимая фаза в диалектическом процессе<sup>4</sup>. Вебленовская критика диалектического метода совпадает с его критикой абстрактного метода. И тот и другой метод наш автор обвиняет в том, что они объективное изучение действительности заменяют логическим конструированием действительности, что наши

<sup>1</sup> См. «Instinct of workmanship», pp. 260—263, 326—327.

<sup>2</sup> Ibid., pp. 179—180, 256—258.

<sup>3</sup> «The place of science», p. 414.

<sup>4</sup> Ibid., p. 430.

идеалы и субъективные цели переносятся на действительность, что вместо изучения сущего мы имеем изучение должного. Исходная ошибка Веблена в его критике обоих методов коренится в его плоском эволюционизме. Веблен отрицает объективную необходимость. Эволюционный процесс он представляет себе в виде накопления маленьких, случайных изменений в результате воздействия разных внешних факторов. Поэтому он отрицает возможность установления тенденций, присущих данному процессу. В зависимости от случайного стечения разнообразнейших факторов этот процесс может развиваться в самом различном направлении. Отсюда — отрицание имманентных законов. Отсюда — отрицание ведущей роли противоречия. Поскольку Веблен отрицает имманентную необходимость, вытекающую из развития противоречий, заложенных в самом процессе, постольку он приходит к нелепому отождествлению диалектического и телеологического учения. Напр. положение о том, что исторический процесс должен привести к замене капиталистического способа производства социалистическим, Веблен толкует не в том смысле, что капитализм создает объективные и субъективные предпосылки для этого превращения, а в том смысле, что существует какое-то верховное существо, которое заранее намечает определенный план развития и которое вводит капитализм как подготовительную ступень к социализму. По существу Веблен превращает диалектическую идею в абсурдную идею, смешивая ее чуть ли не с теодицией Лейбница. Отрицание диалектики переплетается у нашего автора с отрицанием учения о классовой борьбе, о чем говорилось выше. В этой статье мы не ставим своей целью дать опровержение антидиалектической точки зрения, ибо тогда пришлось бы специально заняться большим и сложным философским вопросом. Мы хотели только отметить, что, несмотря на целый ряд расхождений с марксизмом, Веблен все же ближе к вульгарно-материалистической школе, чем экономисты исторической школы и социального направления, стоящие на явно идеалистических позициях.

Дальнейшее отличие Веблена от исторической школы, сближающее его с экономистами социального направления, состоит в признании историчности экономических категорий. Представители исторической школы хотя и очень детально занимались историей разных экономических институтов, все же не имели ясного представления об исторических границах отдельных категорий. Этот парадоксальный факт объясняется тем, что историки не имели ясного представления о социальном содержании экономических категорий. Веблен в этом отношении стоит значительно выше историков. Так, напр., он указывает, что институт частной собственности значительно моложе, чем древнейшие формы семьи, что частная собственность имеет иной характер в средневековьи и в капиталистическом обществе <sup>1</sup>. Далее Веблен указывает, что в древнейших обществах, где не было частной собственности, отсутствовали такие категории, как обмен, наем, цена, владения, в таких обществах не было стремления к получению личных доходов <sup>2</sup>. Веблен также отмечает, что орудия производства играли совсем другую роль в примитивном обществе, чем в капиталистическом. В примитивном обществе орудия были столь несложны, что обладание ими было доступно всякому. Поэтому собственность на средства производства не могла служить источником власти над людьми <sup>3</sup>. Веблен также решительно высказывается против всяких инди-

<sup>1</sup> «Theory of business enterprise», pp. 69 — 78.

<sup>2</sup> «Instinct of workmanship», pp. 141 — 142.

<sup>3</sup> «The place of science», pp. 330 — 311.

видуалистических теорий. Учение об изолированном человеке есть *non-sens*. Человек всегда живет в определенной общественной среде<sup>1</sup>. Несмотря на это признание историчности экономических категорий, Веблена можно лишь в весьма условном смысле причислить к экономистам социального направления. От последних он преимущественно отличается в том отношении, что является противником абстрактного метода. Наш автор не ставит своей задачей построить абстрактную теорию капитализма. Веблен ведет свое исследование в иной плоскости, нежели Штольцман, Аммон и другие. Он по существу отрицает необходимость построения теоретической экономики, поскольку он признает лишь применение историко-генетического метода. Он пытается преимущественно дать историю отдельных экономических институтов, историю хозяйственной психологии, историю новейших организованных форм финансового капитала. В этом отношении он идет значительно дальше Дилля, который пытается дать теорию отдельных экономических структур. Точнее было бы назвать Веблена представителем нового этапа исторической школы в новой социально-экономической обстановке, на основе новой философской и социологической концепции.

---

---

<sup>1</sup> Ibid., p.-324.

Г. Глезерман

## ТЕОРИЯ ЦИКЛА М. БУНЯТЯНА

Теория предельной полезности в ее классической форме ограничивалась сравнительно узким кругом экономических явлений. Наиболее характерные черты капиталистической экономики — кризисы и связанные с ними циклические движения конъюнктуры оставались вне поля зрения австрийской школы. Первая попытка преодолеть эту ограниченность была сделана М. Бунятыном в работе „Wirtschaft und Ueberkapitalisation“ (1908). В этой работе в отличие от большинства теоретиков австрийской школы Бунятын пытается строить не только статику, но и динамику цен<sup>1</sup>. „Статическое состояние экономической жизни есть абстракция, — пишет он в одной из позднейших своих работ. — Экономическая жизнь представляет собою постоянное движение... Задача теории ценности заключается в том, чтобы определить законы изменения ценности. Можно сказать, что объяснение сущности и происхождения ценности есть только подступ к этой центральной задаче экономической науки“<sup>2</sup>.

Проблема динамики, способность открыть „закон движения современного общества“ может служить пробным камнем экономических теорий. До сих пор теория предельной полезности, по собственному признанию ее сторонников (напр., Schumpeter'a), оказывалась совершенно бесплодной в этом отношении<sup>3</sup>. Теория цикла М. Бунятына при всех своих недостатках обладает одним крупным достоинством: она блестяще подтверждает это положение. Логика исследования такова, что попытка выйти за пределы статики вывела Бунятына за пределы психологической теории. Исходный его пункт — теория предельной полезности — оказался в противоречии с результатами, к которым он пришел.

Теория цикла М. Бунятына несомненно стоит выше обычных буржуазных теорий конъюнктуры, объясняющих кризис денежно-кредитными моментами или циклическим движением воспроизводства с.-х. благ. „Денежный и кредитный кризис, по мнению Бунятына, только кажутся ядром проявлений экономических кризисов... Сущность же экономического кризиса заключается... во внезапном, но ставшем неизбежным разрешении непримиримых противоречий, выступивших в процессе производства и распределения“<sup>4</sup>. Кризис должен быть объяснен из цикличе-

<sup>1</sup> Cp. Zimmermann. Das Krisenproblem in der neueren nationalökonomischen Theorie. 1927, S. 115.

<sup>2</sup> M. Bouinatian.—La loi de variation de la valeur et les mouvements généraux des prix. Paris. 1927, p. 6.

<sup>3</sup> Cp. ibid. „La théorie de la valeur s'est bornée à la consideration des phénomènes de la valeur dans un état statique, négligeant le fait que la valeur des biens est essentiellement un phénomène dynamique“ (p. 8).

<sup>4</sup> М. Бунятын. Экономические кризисы. М. 1915, с. 84. Cp. также с. 107.

ских движений конъюнктуры. Это последнее циклическое движение хозяйственной жизни находит свое отражение в аналогичном развитии цен хозяйственных благ. Проблема кризисов сводится таким образом к проблеме движения цен. Бунятян отвергает предположение о том, что эти движения цен вызваны изменением ценности денег. Периодические движения цен не только не вызываются изменением ценности денег, но, напротив, замедляются и умеряются вторичными изменениями ее. Причину периодического движения цен нужно искать в изменении общественной ценности самих товаров. Основными факторами, определяющими ценность, являются высота потребности в благе и количество имеющихся налицо благ. Подъем цен наступает или вследствие роста потребности или вследствие уменьшения количества блага. Потребности вообще консервативны; они не могут резко изменяться, так как зависят от распределения. Но изменение распределения в свою очередь должно основываться на изменении цен. Первичная причина изменения цен лежит поэтому вне условий распределения. Причину изменения ценности благ следует искать во втором факторе образования ценности, играющем в изменениях последней наибольшую роль, а именно в количестве благ. Объем производства зависит не только от наличных средств производства, но и от состояния цен. Изменение количества благ возможно только при изменении конъюнктуры, а изменение конъюнктуры—при изменении количества благ. Заколдованный круг решается сам собой, если принять в расчет особенности капитализма. Капитализм отличается „обходным способом производства“. Производство конечных продуктов отделяется от производства производительных благ. Непосредственными объектами оценки являются потребительные блага; производственные блага имеют производную ценность, основанную на предполагаемой ценности благ низшего порядка. „Обходный способ производства“ создает возможность разрыва цен—этим дается возможность кризиса. Но в то время, как Aftalion усматривает здесь основную причину кризиса, Бунятян стремится выяснить, как эта возможность переходит в необходимость. Последнее должен показать устанавливаемый им механизм движения цен.

Исходя из известного закона King'a, Бунятян устанавливает основное правило образования субъективной ценности благ: предельная полезность благ увеличивается или уменьшается в геометрической прогрессии, когда количественное отношение совокупности благ к надобности в них изменяется в противоположном направлении в арифметической прогрессии. При этом уменьшение количества благ может вызвать столь сильный рост ценности единицы блага, что общая ценность совокупности возрастает. Одновременно в силу уравнения ценности произойдет повышение ценности других благ. Отсюда следует, что концентрация спроса на небольшом количестве благ может вызвать повышение цен; диффузия спроса—понижение. Благодаря этому, изменяется также распределение покупательной силы. Повышение цен вызывает перераспределение покупательной силы в пользу носителей подъема и вместе с тем концентрацию покупательной силы; понижение цен—децентрализацию.

Конкретный ход цикла рисуется Бунятяну следующим образом. Случайное повышение цены потребительных благ вызывает централизацию покупательной силы и дает начало циклу. Централизация покупательной силы имеет следствием усиленную тенденцию к капитализации и, следовательно, усиленный спрос на производственные блага. Концентрация спроса на машины, сырье и т. п. вызывает новое повышение цен. Новые владельцы покупательной силы проявляют ту же тенденцию к капитали-

зации. В результате раз начатое повышательное движение автоматически поддерживается и расширяется. Исходным пунктом повышения являются потребительные блага, но во главе повышательного движения оказываются производственные блага. Однако повышение цен само создает себе границу. Централизация покупательной силы ведет к изменению в составе спроса, к перераспределению общественного производства в пользу производственных благ вне всякого соответствия с повышением потребления. Это усиленное производство производственных благ должно в конце концов выразиться в увеличении количества предметов потребления. Здесь лежит граница подъема. Период расцвета продолжается лишь до тех пор, пока накопление капитала может совершаться независимо от его цели и его основы — соответствующего повышения потребления. За падением цен потребительных благ следует усиленное падение цен производственных благ, представляющих собой подлинный очаг перекапитализации. Но этим дается также и следующий через некоторое время выход из кризиса, совершающийся благодаря обесценению капитала, декапитализации. Периодические кризисы суть, собственно говоря, не что иное, как периоды насильственной, неожиданно наступившей декапитализации необыкновенных размеров, оказывающейся необходимой после периодов форсирования капитализации. Кризисы возникают из основного противоречия, лежащего в основе хозяйственной жизни: неограниченной тенденции к аккумуляции частных хозяйств и абсолютной ограниченности капитализации общественным потреблением, которое не обнаруживает такой же тенденции к расширению, как аккумуляция отдельных хозяйств.

Такова изложенная о общих чертах теория кризисов М. Бунятына. При всем ее относительном своеобразии руководящие методологические идеи Бунятына прекрасно согласуются с основными принципами современной буржуазной теории конъюнктуры. Достаточно характерно уже самое стремление построить динамическую теорию конъюнктуры на основе статической теории ценности. Вопрос о статике и динамике хозяйства усиленно разрабатывается за последнее время в экономической литературе Запада<sup>1</sup>. Итог этих исследований может быть сведен к формуле: „от статики — к динамике“. При этом самое исследование распадается на две части: 1) сначала между статикой и динамикой вырывают несуществующую в действительности зияющую пропасть, а затем 2) создают теоретические построения, чтобы благополучно через эту пропасть перебраться. К воссоединению этих противоположностей сводится в сущности все исследование Бунятына.

Лейтмотив современных теорий конъюнктуры — „сведение“ кризисов к циклическим движениям хозяйства — не менее ярко выражен в методологии Бунятына. Идея Эмбарта, высказанная им 25 лет тому назад: „Теория кризисов должна быть расширена до пределов теории конъюнктуры“, — расширена теперь до пределов руководящего принципа всей буржуазной политической экономии. Эта идея получает у Бунятына своеобразную форму проявления. Движение конъюнктуры сводится им в свою очередь к периодическим движениям цен. Исходным пунктом объяснения становятся эти последние; проблема кризисов оказывается проблемой ценности. Такая постановка вопроса не может не вызвать возражения. Периодические движения цен не тождественны с циклической

<sup>1</sup> Cp. Streller, R. Statik und Dynamik in der theoretischen National-Oekonomie. Leipzig. 1926.

основана на детальном изучении эмпирических явлений<sup>1</sup>; робинзоны и т. п. персонажи экономических исследований теоретиков предельной полезности не слишком частые гости и его работах. Но именно поэтому противоречия австрийской школы особенно осязательно выступают у Бунятына.

Объективная меновая ценность в понимании австрийской школы складывается как равнодействующая субъективных оценок. В применении к реальным субъектам товарного хозяйства это определение оказывается однако недостаточным. „Потребности людей, поскольку они могут оказать влияние на ценность благ, находятся в зависимости от покупательной силы“<sup>2</sup>. В свою очередь, покупательная сила основывается на данном состоянии цен, с одной стороны, и на общественном распределении — с другой стороны. Последнее уже предполагает цены: „Цены являются важнейшими факторами общественного распределения“<sup>3</sup>. Таким образом, мы вращаемся в порочном круге: потребности оказывают влияние на цены лишь постольку, поскольку они на них уже опираются. Бунятын выходит из затруднения, как уже говорилось выше, ссылаясь на „третью силу“ — количество благ. Но эта ссылка воспроизводит ту же трудность в расширенном масштабе: цены определяются количеством благ, количество благ — ценой. Последнее обстоятельство не ускользнуло от Бунятына; вопрос о „длинноте“ капиталистического способа производства разрушает по его мнению одним ударом гордиев узел этих „антиномий“. Однако „длиннота“ капиталистического способа производства в лучшем случае объясняет возможность изменения цен, но совершенно не решает вопроса об абсолютной высоте цены. Последний вопрос остается вопросом не только в переносном, но и в буквальном смысле слова.

Столь же неудовлетворительно решается ссылкой на „длинноту“ и проблема динамики цен. В основе объяснения Бунятына лежит расхождение между предполагаемой и реальной ценностью потребительных благ. Слишком высокая предполагаемая ценность, слишком оптимистическая оценка становится основой изменения конъюнктуры. Мы можем ограничиться здесь немногими замечаниями, ибо по сути дела эта точка зрения раскритикована... самим Бунятыном. „Хозяйственные расчеты предпринимателей (*Geschäftserwartungen*), — указывает он, критикуя Pigou, — есть только рефлексивное отражение (*Reflexerscheinung*) реального движения цен“<sup>4</sup>. Попытка Pigou построить действительно психологическую теорию цикла, основанную на перемежающихся колебаниях пессимизма и оптимизма<sup>5</sup>, встречает возражения Бунятына именно в своем психологическом отправном пункте (*psychologischen Standpunkt*). И тем не менее собственное объяснение Бунятына немногим удовлетвори-

<sup>1</sup> См. его работу: „Geschichte der Handelskrisen in England etc.“ (1908).

<sup>2</sup> М. Бунятын. Экономические кризисы, с. 154. Ср. также: „Объективная меновая возможность, выражающаяся в цене, не есть выражение отношения количества данного блага к абсолютной (естественной) потребности в нем, а только к той потребности, которая при данном распределении покупательной силы может проявить себя на рынке“ (с. 131). Ср. М. Bouniatian. La loi, etc., p. 116.

<sup>3</sup> Ibid, с. 157. Ср. с. 109, 133.

<sup>4</sup> М. Bouniatian. Industrielle Schwankungen, Bank-kredit und Warenpreise. „Archiv für Sozialwissenschaft“. 1927. Bd. 58, H. 3, S. 461.

<sup>5</sup> См. Pigou, A. C. Industrial fluctuations. Macmillan. London. 1927. „In the absence of definite evidence to the contrary, it is reasonable to conclude that a significant part in building up the recorded rhythm of industry is played by the mutual generation of errors of pessimism and errors of optimism...“ (p. 209).

тельнее: для общего изменения конъюнктуры недостаточна более оптимистическая оценка, основанная на случайном повышении цен в какой-либо отрасли. Возможность расширения производства связана с конъюнктурой реальной, а не психологической „оценочной“ связью.

Дуализм реальных и психологических отношений особенно ярко проявился в итоговой оценке Бунятына: „Стремление Pigou отыскать основные причины (Grundursachen) периодических колебаний хозяйства в психологии хозяйствующих субъектов может быть признано правильным. Но нельзя усматривать их только в хозяйственных расчетах (Geschäftserwartungen) предпринимателей. Это слишком узкое и поверхностное объяснение. Если можно сказать, что предприниматели направляют хозяйственную жизнь, то не менее ясно, что они сами направляются ценами... Ценность и цены являются основными факторами, определяющими производство, распределение, потребление и капитализацию...“<sup>1</sup>. Это „широкое“ объяснение обладает одним только недостатком: оно заранее предполагает те самые явления, которые требуется объяснить.

До сих пор нам пришлось иметь дело с общими предпосылками и положениями теории цикла Бунятына. Обратимся теперь к анализу основного противоречия, обуславливающего в его концепции периодические движения конъюнктуры. Нетрудно видеть, что во многих пунктах (в определении кризиса как насильственного разрешения противоречий, лежащих в основе капиталистического способа производства и т. д.) Бунятын приближается к Марксу. Но это приближение имеет определенные границы. Бунятын рассматривает кризис как результат противоречия между „неограниченной тенденцией к аккумуляции частных хозяйств и абсолютной ограниченностью капитализации общественного потреблением, которое не обнаруживает такой же тенденции к расширению“. Если сравнить это положение с характеристикой противоречия между производством и потреблением у Маркса, легко убедиться, насколько плоско понимание Бунятына. В то время как Маркс говорит об узком базисе потребления, ограниченном капиталистическим способом распределения, у Бунятына фигурирует консервативность потребления, объясняющаяся „консервативным образом жизни, стремлением к бережливости и капитализации... а также отсталостью розничной торговли“. В то время как Маркс говорит об имманентно присущей капитализму тенденции к расширению, границей которого является сам капитал, Бунятын ссылается на „стремление к бережливости“; производство капитальных благ, с его точки зрения, преследует двоякую цель: производство потребительных благ и сбережение капитала<sup>2</sup>. Наконец, само противоречие между производством и потреблением играет в теории кризисов Маркса совершенно иную роль, нежели в концепции Бунятына. Противоречие между производством и потреблением является лишь одним из моментов общей диспропорциональности, частным случаем более общего противоречия между общественным характером производства и индивидуальным способом присвоения. Напротив, в концепции Бунятына противоречие между производством и потреблением исчерпывается вся проблема. Самое развитие цикла, как мы уже видели выше, понимается им следующим образом: толчок к подъему исходит из сферы средств потребления; повышательное движение переходит в сферу средств производства, обратный переход в сферу средств потребления вызывает кризис. В этой концепции остается прежде

<sup>1</sup> Ibid. S. 472.

<sup>2</sup> „Экономические кризисы“, с. 168.

всего неясным, каким образом повышение конъюнктуры в сфере средств потребления вызывает общий подъем. Благоприятная конъюнктура в сфере средств потребления должна в первую очередь вызвать расширение этой отрасли. Предположение Бунятына о том, что это расширение происходит резким скачком значительно позже, чем в других отраслях, фактически не соответствует истине. Имеющиеся статистические данные показывают также, что подъем не заканчивается в сфере потребления; поворот конъюнктуры начинается не со средств потребления, а со средств производства<sup>1</sup>. Производство средств производства сокращается за некоторое время до кризиса; последнее видно из собственных данных Бунятына<sup>2</sup>. Все это далеко не свидетельствует в пользу предположения, что подъем начинается и заканчивается в сфере потребительных благ.

Естественно, что, отводя такое место противоречию между производством и потреблением, Бунятын вынужден принять и то положение теории недопотребления, что повышение дохода предпринимателей во время подъема происходит за счет падения доходов рабочего класса<sup>3</sup>. Действительно, колебания номинальной заработной платы показывают меньшую амплитуду, нежели колебания общего index-number'a цен. Но рост цен в период подъема происходит н е р а в н о м е р н о — обстоятельство, вообще недостаточно учитываемое в теории цикла Бунятына. Цены производственной группы товаров (средства производства и сырье) обгоняют рост бюджетного индекса цен. Поэтому реальная заработная плата по исчислениям Aftalion'a и более свежим данным того же Wood'a, на которого ссылается Бунятын в подтверждение своей точки зрения, обнаруживает повышение в период подъема и падение в период депрессии<sup>4</sup>. Наиболее характерным для периода подъема оказывается не перераспределение доходов, но общий их рост, на фоне которого происходят частичные сдвиги в пользу групп с нефиксированным доходом. И если Бунятын в конечном итоге приходит к выводу, что перераспределение покупательной силы (концентрация и диффузия доходов) движет циклом, то этот вывод оказывается в противоречии не только с приведенными фактами, но и... с его собственным положением: „Первичная причина изменения цен должна лежать вне условий распределения“<sup>5</sup>. Мы уже не говорим о том, что Бунятын совершенно не прав, сводя все причины перераспределения доходов к изменению уровня цен. Движение цен является у Бунятына не только основной движущей силой цикла, но и единственным посредствующим звеном между изменениями различных его элементов. Эта концепция приводит к значительному упрощению действительности. Она заставляет Бунятына искать механизм перераспределения доходов исключительно в колебаниях цен, не учитывая других возможностей, напр., изменения нормы и массы прибыли через посредство изменения массы и скорости оборота капитала.

Наиболее оригинальной частью теории цикла Бунятына является развитая им теория движения цен. Эта теория представляет собою при-

<sup>1</sup> Ср. Губерман, К теории капит. рынка и кризиса. М. 1929, с. 138—40.

<sup>2</sup> „Экономические кризисы“, с. 14—наивысшей точки подъем достигает обычно за полгода до кризиса.

<sup>3</sup> Ср. Ibid., с. 190.

<sup>4</sup> Ср. статистические данные в ст. Дружинина, Конъюнктура и потребление. „Соц. хозяйство“ кн. II. 1928 г., с. 146 и выводы Перушина в статье „Теория кризисов Бунятына“, „Вестник Европы“. 1917 г., кн. 7—8, с. 329—331.

<sup>5</sup> „Экономические кризисы“, с. 133.

водной ремень, связывающий субъективно-психологические посылки Бунятяна с конкретной механикой цикла. Основное правило образования субъективной ценности, в трактовке Бунятяна, состоит в том, что предельная полезность благ увеличивается или уменьшается в геометрической прогрессии, в то время как отношение совокупности благ к надобности в них изменяется в обратном направлении, в арифметической прогрессии. Такое правило получено как результат слияния закона King'a с психо-физическим законом Вебера—Фехнера. „Странным образом“ экономисты не замечали того „поразительного соответствия“, которое существует между законом King'a (цена зерна изменяется в геометрической прогрессии, в то время как размер урожая изменяется в арифметической прогрессии) и законом Фехнера (ощущение изменяется в геометрической прогрессии, а сила раздражения — в арифметической). Надо сказать, что Бунятян не делает дальнейших попыток обосновать это „поразительное соответствие“. Между тем оно далеко не очевидно ... даже для сторонников австрийской школы. Бем-Баверк не без основания замечает, что в законе Фехнера говорится совсем не о том, что имеется в виду при изменениях предельной полезности<sup>1</sup>. Попытки перенести действие закона Вебера—Фехнера на хозяйственную жизнь неоднократно подвергались критике в экономической литературе<sup>2</sup>. Учитывая эту критику, Бунятян занимает оборонительную позицию: „Даже соглашаясь с этим, — пишет он в русском издании „Экономических кризисов“ (с. 154), — нужно признать, что выставление аналогичного закона в области теории ценности не нуждается в обосновании законом Вебера-Фехнера, так как он в области экономики является законом столь же эмпирическим, как закон Вебера в области психо-физической“. Пусть так. Но этим заявлением Бунятян рвет единственную нить, связывающую закон King'a с субъективно-психологической теорией ценности.

В своей последней работе, специально посвященной законам движения цен, Бунятян рассуждает иначе. Он указывает, что в литературе понятию „предельной полезности“ придавалось двоякое значение. По мнению Бунятяна полезность блага следует оценивать не с точки зрения удовлетворения той или иной потребности, взятой изолированно, но с точки зрения общего благополучия субъекта („bien-être général“)<sup>3</sup>. Поэтому он различает два понятия: желательность (desirabilité) и полезность (utilité). Желательность есть абсолютная величина; она выражает наше отношение к благу вне всякого соответствия с другими потребностями.

<sup>1</sup> „Dort handelt es sich um Grössenbestimmungen für Sinnesreize und Empfindungen, hier um Grössenbestimmungen für Lust und Unlustgefühle. Und diese können, auch sofern sie durch Sinnesreize ausgelöst werden, doch ganz andere Wege gehen...“ E. Böhm-Bawerk. „Kapital und Kapitalzins“. II Abteilung, „Positive Theorie des Kapitals“ Buch. 4, 3. Aufl. Innsbruck. 1912, S. 307.

<sup>2</sup> Наиболее обстоятельная критика принадлежит Max Weber'у: Die Grenznutzlehre und das psychologische Grundgesetz. „Archiv f. Sozialwissenschaft“. 1908. Bd. 27. H. 2.

<sup>3</sup> Сама по себе эта мысль не нова. Схожие, в некоторых отношениях, поправки к теории австрийцев делались Spann'ом и др. Здесь интересно, однако, отметить, что понятие „bien-être général“ скрытым образом вводит в определение субъективной оценки имущественное положение субъекта. „Ce que faut dévier l'utilité des biens de leur desirabilité,—указывает в другом месте Бунятян,—ce sont l'importance générique différente des besoins auxquels les biens servent, d'une part, et la limitation des moyens dont l'homme dispose pour la satisfaction complète de ses besoins, de l'autre“. („La loi“, etc., p. 98). Следует иметь в виду, что включение покупательной силы в число факторов, определяющих субъективные оценки, для Бунятяна неизбежно. Иного перехода от понятия ценности, как отрицательной величины (источником которой является „недостаток в благах“. „Экономические кризисы“, с. 113),—к понятию перекапитализации, как существенной стороны капитализма во всех стадиях цикла,—быть не может.

Полезность напротив есть отношение блага не к той или иной отдельной потребности, но к нашему общему благополучию. Желательность выражается не полно в полезности, определяющей субъективную оценку и ценность блага. Полезность есть величина двух измерений: в ней отражается, с одной стороны, желательность, а с другой — важность потребности для общего благополучия субъекта<sup>1</sup>.

В применении к закону Вебера такое разграничение понятий выразилось в признании того, что психо-физический закон применим лишь к одному из элементов ценности: к желательности<sup>2</sup>. Этим путем Вунятян надеется избежать возражений критиков, указывавших на большую сложность экономических явлений по сравнению с простыми объектами закона Вебера. Нетрудно видеть однако, что подобным путем данные возражения принципиально не опровергаются. „Желательность“ в экономическом смысле остается величиной совершенно иного измерения, нежели восприятие, вызываемое тем или иным раздражением. Больше или меньшее количественное „приближение“ психологических понятий к экономическим вообще не может решить затруднения Вунятяна, ибо оно упирается в совершенно различную качественную природу их объектов. Попытка доказать аналогию между законами King'a и Вебера так же, как и всякие другие попытки перенести психологические понятия в качественно иную, своеобразную область общественных явлений, неизбежно должна потерпеть фиаско.

Обратимся теперь к закону King'a независимо от его значения для теории ценности субъективной школы. „Экономические факты сами по себе должны показать свое подчинение основному закону психологии“ пишет Вунятян. Оправдывается ли это эмпирически? Прежде всего обращает на себя внимание крайняя бедность статистических данных, которыми Вунятян обосновывает свой закон. Это в равной степени относится и к его общим работам о кризисах и к специальному исследованию движения цен. Основное место в статистическом обосновании Вунятяна занимают ссылки на авторитеты в истории цен: Тука и Роджерса, данные которых относятся к XVI и XVII вв. Естественно возникает вопрос, насколько эти данные достоверны<sup>3</sup> и насколько они репрезентативны для настоящего времени. Мы можем сослаться на собственное свидетельство Вунятяна: „В настоящее время закон King'a не может найти непосредственного применения, вследствие тех больших изменений, которые произошли в условиях производства и потребления зерна“<sup>4</sup>. Надо сказать, что Вунятян сознательно исследует закон King'a в условиях, совершенно отличающихся от современных. Изучение изменения цен изолированного блага по его мнению дает нам простейшую возможность наблюдать закон изменения субъективных оценок<sup>5</sup>. Здесь Вунятян руководствуется тем же принципом, которому следовал Бем-Баверк, изыскивавший на примере Робинзона законы капитализма в их наиболее „простой“ и „незагуманенной“ форме.

Столь же мало доказана Вунятяном правомерность распространения закона King'a на другие товары. Сельскохозяйственные товары ограни-

<sup>1</sup> „La loi, etc.“, pp. 31—33.

<sup>2</sup> Ibid., p. 50.

<sup>3</sup> Проф. Первушин указывает, напр. на неудовлетворительную статистическую разработку данных Тука и Роджерса (цит. статья, с. 326).

<sup>4</sup> „La loi de King ne peut trouver à present une stricte application, à cause des grandes transformations qui sont survenues dans les conditions de la production et de la consommation du blé...“ („La loi, etc.“, p. 67. Ср. p. 68).

<sup>5</sup> Ibid., p. 63.

чены в своем воспроизводстве земельной монополией, природными условиями и т. п.; они относятся к числу наименее эластичных товаров. Эти обстоятельства не позволяют распространить закон King'a на все товары даже в том случае, если бы он был доказан для сельского хозяйства<sup>1</sup>.

Вместе с законами движения цен падает последнее звено теории цикла Бунятыана.

По ходу изложения нам мало пришлось касаться положительных сторон теоретической концепции Бунятыана. Между тем такие стороны несомненно имеются. Критика денежно-кредитной теории конъюнктуры, критика теории с.-х. циклов обнаруживает в нем зачастую редкую для буржуазного экономиста пронизательность.

Правильную оценку этих сторон можно дать только в рамках более общего исследования о теории конъюнктуры австрийской школы. Кризис теории предельной полезности (значение которого впрочем не следует слишком переоценивать) связан не только с некоторыми социальными сдвигами, но и с изменением общего направления экономического исследования: с повысившимся интересом к теории конъюнктуры. В этих условиях статическая *par excellence* теория австрийцев неизбежно должна была потерять значительную долю своего влияния. Не удивительно, что отдельные попытки распространить теорию предельной полезности и на сферу теории конъюнктуры пошли по особому пути, не совпадающему с основным руслом экономической мысли. На заре своего существования теория предельной полезности вела борьбу под флагом монистического исследования против эклектицизма исторической школы. Теперь, приблизившись к своему закату, австрийская школа снова вступает в борьбу за теоретический анализ против ползучего эмпиризма и эклектицизма современных теорий конъюнктуры<sup>2</sup>. Это тяготение к монизму составляет одновременно и сильную и слабую сторону австрийской школы. На фоне этих тенденций неотвратимо выступает имманентное противоречие теории предельной полезности: внутренняя непоследовательность и внешнее тяготение к монизму. Это основное внутренне-присущее противоречие истории австрийской школы вступает в последнюю стадию своего развития.

<sup>1</sup> „Работами Moore, Robertson и Pigou в значительной степени поколеблена значимость этого закона даже и по отношению к с.-х. продуктам...“ (Первушин, *Хозяйственная конъюнктура*. М. 1925, с. 65).

<sup>2</sup> В этом отношении довольно интересна работа O. Morgenstern'a, *Wirtschaftsprognose. Eine Untersuchung ihrer Voraussetzung und Möglichkeiten*. Wien. 1928.

## ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ „КУСТАРНОГО“ ПРОИЗВОДСТВА <sup>1</sup>

### IV. ОБЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЛКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Бурный темп индустриализации страны заставляет нас поставить вопрос: будет ли у нас развиваться далее мелкое промышленное производство? И далее, в таких формах и по какому пути оно будет идти?

Для разрешения этих вопросов необходимо рассмотреть вопрос о причинах и формах развития мелкого промышленного производства и ремесла.

В России в довоенное время значение мелкой промышленности было очень велико. По исчислениям проф. Рыбникова, мелкая промышленность охватывала в довоенное время (в прежних границах России) 67% всего числа занятых во всей промышленности лиц и давала 33% всей промышленной продукции страны, достигая 5,2 млн. занятых лиц и 2,4 млрд. руб. продукции.

Основные причины развития в России мелкого промышленного производства и ремесла — это избыток рабочих рук, плохие пути сообщения и бедность капиталами.

Мелкое промышленное производство развивалось и господствовало преимущественно в тех отраслях, где не требовался высокий органический состав капитала и где возможна была работа мелкого промышленного производителя на дому; оно распространяло свое влияние главным образом на определенную группу специфических отраслей. По данным ЦСУ, в 1926/27 г. в мелкой промышленности было занято 3,8 млн. лиц и ее продукция оценивалась в 4,6 млрд. руб., что составляет 22,4% всей промышленной продукции страны, и 57,0% числа всех занятых в промышленности лиц. При этом по отдельным отраслям производства она распределяется таким образом:

Наименование отрасли	Число занятых лиц (в тыс.)	Продукция (в миллионах рублей)
Мукомольная . . . . .	327,7	428,4
Кож.-обувная . . . . .	602,5	53,5
Пошивочная . . . . .	513,3	582,8
Металлообрабатывающая . . . . .	377,4	226,6
Кожевенная . . . . .	100,0	213,3
Деревообрабатывающая . . . . .	510,4	206,5
Хлопчатобумажная . . . . .	110,0	86,3
Трикотажная . . . . .	91,8	81,1
Обработка шерсти . . . . .	99,2	75,5
Маслобойная . . . . .	64,2	71,5
Меховая . . . . .	68,3	67,1
Кондитерская . . . . .	18,8	58,0
Добыча и обработка минералов . . . . .	114,2	40,5
В т. ч. Керамическая . . . . .	94,6	30,1
Обработка шелка . . . . .	20,2	24,9
Научно-художественная . . . . .	32,3	28,8
Обработка пеньки и др. раст. волокон. вещ.	60,6	19,2

<sup>1</sup> Окончание статьи. Начало см. «Проблемы экономики» № 2.

Мелкое промышленное производство занимает господствующее положение в отраслях меховой, овчинно-шубной, шорно-седельной, кожевенно-обувной, швейной, картузно-шапочной, кружевно-вышивальной, сапоговаляльной, ковровой, щеточной, роговой, рогожной, столярно-мебельной, обозо-колесной, корзиночной, музыкальных инструментов, слесарно-кузнечной и т. п. Особенно велико значение мелкого промышленного производства в национальных республиках и на отдаленных окраинах. Так в Белоруссии удельный вес мелкой промышленности в сумме всей промышленной продукции этой республики составляет 54,6%, в Узбекистане — 42,0%, в Туркменистане — 35,8%, на Украине — 30,7%, в Сибири — 56%, на Дальнем Востоке — 48%, в Казахстане — 57,6%, в Киргизии — 65%, в Башкирии — 50,2%, в Крыму — 47,6%, в Вятском районе — 41,5%, в ЦЧО — 47,0%, на Северо-востоке — 41,4%, и т. д.

Развитие индустриализации страны изменило в республиках и районах удельный вес мелкой промышленности в некоторых отраслях, по сравнению с довоенным временем. В некоторых из отраслей, в которых вовсе не было до империалистической войны крупного производства (швейная, кожевенно-обувная), после войны и революции появляется мощная крупная промышленность. Однако значение мелкого производства является у нас все же весьма большим. Причины этого все те же: мы бедны капиталами, у нас огромный избыток рабочей силы, пути сообщения у нас пока плохо развиты, и спрос, благодаря этому, распылен. И проблему мелкого производства у нас никаким образом нельзя замалчивать, как это часто делают многие из наших экономистов.

Однако следует отметить, что и в развитых странах Западной Европы в той же, как и у нас, группе специфических отраслей промышленности мелкое производство сочетается с процессом индустриализации.

Мы приведем следующие, составленные проф. Рыбниковым таблицы о соотношении занятых лиц в мелкой и крупной промышленности в Германии и Франции.

Соотношение мелкой и крупной промышленности по числу занятых лиц в Германии (в млн.).

Г о д ы	В предпр. с числом работающих до 5	Домашн. система крупн. пром.	%	В предпр. с числом от 6 чел. раб.	%
1882 . . . . .	4,3	0,5	62	3,0	38
1895 . . . . .	4,7	0,4	49	5,4	51
1907 . . . . .	5,3	0,4	39	8,9	61

Мы видим, что хотя мелкая промышленность в Германии и теряет свой удельный вес, но теряет его медленно, и в 1907 г. ее удельный вес достаточно значителен. В то же время абсолютно мелкая промышленность не сокращается, а растет, и поэтому нельзя даже сказать, что она вытесняется крупной промышленностью.

Во Франции процесс индустриализации в довоенное время отставал от Германии, там удельный вес мелкой промышленности был особенно значителен; абсолютно эта промышленность там тоже росла.

Показательны и данные о количестве лиц, занятых в предвоенные годы в крупной и мелкой промышленности (на 1 000 чел. населения) в Германии и Франции:

Страны	Крупная пром.	Мелкая пром.
Германия . . . . .	136	94
Франция . . . . .	97	66

Особенно значительный удельный вес мелкого производства в этих странах в определенной специфической группе отраслей промышленности, примерно в тех же самых отраслях, в которых господствует мелкое производство и у нас.

Так в довоенное время во Франции и Германии на 100 работников, занятых в данной отрасли промышленности, приходилось на мелкую промышленность:

Отрасли промышленности	Франция (1906 г.)	Германия (1907 г.)
Кожевенно-обувная . . . . .	61	76
Портняжная . . . . .	61/77	77
Экипажная (тележная, санная, каретная)	58	42
Столярная . . . . .	58	42
Токарно-резн., щеточн. . . . .	34	33/34
Канатно-веревочная . . . . .	22	46
Вязально-трикотажная . . . . .	30	41 трик., 67 вяз.
Шорные изделия из кожи . . . . .	58	72
Посудно-жестяная . . . . .	44	16
Слесарно-кузнечная . . . . .	40	39-32-11
Корзиночная . . . . .	54	80
Кружевно-вышивальная . . . . .	59	50

Достаточно интересны в этом отношении и послевоенные данные<sup>1</sup>. Согласно переписи 1925 г. в Германии имеется 751,1 тыс. одиночек, а в предприятиях с числом занятых лиц до 5 (вместе с одиночками) сосредоточено 2,8 млн., или 22,4% общего числа рабочих промышленности Германии, причем сосредоточены они преимущественно в тех же самых, как и до войны, отраслях, в частности: в металлообрабатывающем промысле — 260 тыс. (30,1%); в деревообделочном и резном — 342 тыс (35,7%); в пищевкусовом — 601 (44,1%); в одежде и туалете — 832 тыс. — 24,4%; в т. ч. 398 тыс. одиночек; в производстве музыкальных инструментов 29 тыс. (24,5%); в строительном — 343,5 тыс. (22,4%) (проценты приведены по отношению ко всему числу рабочих данной отрасли промышленности).

Как мы видим, несмотря на развитие крупной индустрии, мелкая промышленность сохраняет значительный удельный вес даже в развитых капиталистических странах и получает устойчивость в группе специфических определенных отраслей, в тех же самых, в которых и у нас господствующей формой является мелкое производство.

<sup>1</sup> См. «Кустарная промышленность и промысловая кооперация», изд. ВСНХ РСФСР и Всекопромсоюза, Москва, 1928 г.

товаропроизводителей вырастают крупные капиталистические заведения».

Согласно данным ЦСУ за 1925 г. у нас преобладают одиночки, не эксплуатирующие наемного труда (84,3%). Но из этих данных можно также увидеть, как кустарная промышленность перерастает в капиталистическую, как «из мелких товаропроизводителей вырастают крупные капиталистические заведения».

Предприятия с числом до 2 лиц имеют только 7% наемных рабочих, с 3—5 имеют уже 20% наемных рабочих, с 6—10 имеют уже 52%, с 11—15—64%.

Имеющиеся материалы показывают большую роль скупщика в нашей так называемой кустарной промышленности. По подсчетам кустарного комитета ВСНХ СССР он охватывает не менее 60% всей кустарной продукции. По отдельным отраслям в некоторых районах он почти полностью захватил кустарную промышленность; так сапоговаляльный промысел в Нижегородской и Ярославской губерниях им захвачен на 50%, почти настолько же и в Иваново-Вознесенской губернии, в Уральской области — на 75%, в Чувашской области — на 70%; овчинно-шубный промысел в Иваново-Вознесенской губернии — на 60% и т. д.

Октябрьская революция внесла существенные изменения в положение мелкого промышленного товаропроизводителя. На место раздатчика и скупщика стали в известной части госорганы и кооперация, главным образом кустарно-промысловая. Фабриканта Завьялова в Павлове заменил государственный трест—Павмурмет; в Тульской губернии фабриканта и скупщика заменил гострест—Тулпромторг; в нижегородской сапоговаляльной промышленности—Нижвалтрест и т. д. Особенно важным фактором, созданным в мелком промышленном производстве Октябрьской революции, является кустарно-промысловая кооперация, освобождающая мелкого товаропроизводителя от скупщика и раздатчика путем его объединения на началах самостоятельности для совместного снабжения сырьем и сбыта продукции (снабженческо-сбытовые товарищества) и для взаимного кредитования (кредитно-промысловые товарищества), а на высшей ступени и для совместного ведения общего производства (общие мастерские).

Кустарно-промысловая кооперация интенсивно растет, охватив в 1927/1928 г. до 866 тыс. членов вместо 123 тыс. в 1924 г. Особенно бурно она растет в национальных республиках. При этом промысловые кооперативы с общими мастерскими охватили 231 тыс. членов, снабженческо-сбытовые—349 тыс. членов, кредитно-промысловые—245 тысяч.

Пока еще весь социалистический сектор охватил не более 40% всей продукции мелкой промышленности, а кустарно-промысловая кооперация охватила около 20% всех кустарей и ремесленников. Но Октябрьская революция внесла существенное изменение в перспективы мелкого промышленного производителя.

Само собою разумеется, что в перспективе какой-то пятилетки мелкое промышленное производство должно будет уступить место крупному производству. Вопрос не в этом элементарном утверждении; вопрос в способах и формах его замещения крупным производством; вопрос в том, будут ли разоряться мелкие промышленные товаропроизводители в результате конкуренции крупного производства с мелким, будет ли у нас этот процесс их замещения крупным

производством проходить так же болезненно, как в капиталистических странах?

Ответ на этот вопрос дает программа партии:

«По отношению к кустарной и ремесленной промышленности необходимо широкое использование ее, поощрение кустарных объединений путем предоставления им экономических преимуществ, направленных наряду с другими мерами к тому, чтобы парализовать стремление кустарей превратиться в мелких промышленников и создать безболезненный переход этих отсталых форм к более высокой, механизированной индустрии».

Таким образом, в то время как в капиталистическом обществе вытеснение мелкого промышленного товаропроизводителя крупной промышленностью является крайне болезненным, приводящим его к разорению и обнищанию процессом, у нас вопрос должен быть поставлен о безболезненном переходе мелких промышленных товаропроизводителей к механизированной индустрии через их объединения в промысловых кооперативах.

Следовательно, если в капиталистическом обществе перед мелким промышленным товаропроизводителем стоит перспектива либо перехода в ряды капиталистов (удел немногих), либо пролетаризации, разорения и обнищания, благодаря вытеснению крупным капиталом (судьба главной массы), при диктатуре пролетариата у него есть еще путь безболезненного перехода через промысловую кооперацию на крупное социалистическое производство, «безболезненного перехода к более высокой механизированной индустрии».

Проблему мелкого промышленного производства у нас нельзя решать узко-экономически, как часто делают даже крупные экономисты. Ни на минуту нельзя забывать о том, что у нас это проблема не только экономическая, но и проблема политическая, поскольку идет речь о 3,5 миллионах мелких производителей. С этой точки зрения является вредным экономическое упрощенство — решать проблему мелкого производства столь примитивно, как иногда делают: мелкое производство должно быть замещено крупным, а посему его надо прижимать и даже преследовать — точка зрения, примененная в кожевенной промышленности и получившая осуждение в постановлении ЦК ВКП(б) от 8/IX 1928 года.

Вопрос о производственных артелях и кооперировании промышленного труда у нас стоит совсем иначе, чем в капиталистических странах. Приходится констатировать, что до сих пор не все отдают себе достаточно отчет о необходимости отличать утопический кооперативный социализм от советской культурно-промысловой кооперации.

Ленин писал о «фантастичности планов старых кооператоров», мечтавших о мирном преобразовании общества без учета вопроса о классовой борьбе, о завоевании политической власти рабочим классом и т. д.

«Однако — указывал Ленин — посмотрите, как изменилось дело теперь, когда государственная власть в руках рабочего класса, раз политическая власть эксплуататоров свергнута, раз все средства производства (кроме тех, которые рабочие государство добровольно отдает на время и условно эксплуататорам в концессию) находятся в руках рабочего класса. Теперь мы в праве сказать, что простой рост кооперации для нас тождествен (с указанным выше небольшим исключением) с ростом социализма, и вместе с этим мы вынуждены признать корен-

ную перемену всей точки зрения нашей на социализм» (Ленин, собр. соч., т. XVIII, ч. 2, «О кооперации»).

Ленин указал совершенно ясно, как нам следует относиться к нашим производственным артелям, к нашим кооперативным промышленным предприятиям: «Несомненно,—говорит Ленин,—что кооперация в обстановке капиталистического государства является коллективным капиталистическим учреждением. Несомненно также, что в обстановке нашей те пер е ш н е й э к о н о м и ч е с к о й д е й с т в и т е л ь н о с т и... возникает вопрос еще о третьем виде предприятий, которые раньше не имели самостоятельности с точки зрения принципиального значения: именно о предприятиях кооперативных. При частном капитализме предприятия кооперативные отличаются от государственно-капиталистических, как предприятия частные, во-первых, и коллективные,—во-вторых. При нашем существующем строе предприятия кооперативные отличаются от предприятий частнокапиталистических, как предприятия коллективные, но не отличаются от предприятий социалистических, если они основаны на земле, при средствах производства, принадлежащих государству, т. е. рабочему классу. Вот это обстоятельство у нас недостаточно учитывается, когда рассуждают о кооперации. Забывают, что кооперация получает у нас, благодаря особенности нашего государственного строя, совершенно исключительное значение... кооперация в наших условиях сплошь да рядом совершенно совпадает с социализмом» (там же).

Таким образом, коренная перемена нашей точки зрения на социализм должна заключаться и в том, что к социализму в отношении мелкой промышленности мы пойдем также через кооперацию мелких промышленных производителей, через промысловую, или точнее, промышленную кооперацию.

Перед промкооперацией стоит грандиозная задача включения в общую систему социалистического хозяйства и перевода на коллективное механическое производство, перевода к крупной механизированной индустрии 3,5 миллионов мелких промышленных производителей. Только некоторые виды мелкого производства не поддаются переходу к крупной механизированной индустрии, но они будут включены в общую систему социалистического хозяйства через снабженческо-сбытовые и кредитно-промысловые товарищества.

Таким образом, ставится вопрос о создании обширной машинной индустрии в областях, коидо сих пор не были индустриализованы. С точки зрения индустриализации страны развитие в промкооперации машинной индустрии является только плюсом, еще одним каналом индустриализации страны.

## VI. МЕСТО ПРОМЫСЛОВОЙ КООПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА СССР

Интересы нашего быстреего продвижения на социалистические позиции требуют и развития мелкого промышленного производства и одновременно его обобществления. Разумеется, рост промысловой кооперации, развитие индустриализации кустарных промыслов должны обгонять рост мелкого производства, промкооперация должна его постепенно поглощать, в связи с этим неорганизованный сектор должен уменьшаться; с развитием индустриализации кустарных промыслов мелкое производство должно сокращаться.

Промысловая кооперация должна вовлекать распыленных мелких производителей в общую систему социалистического хозяйства и явиться организатором индустриализации кустарных промыслов и безболезненного перехода мелкого промышленного производства к крупной механизированной индустрии в тех специфических отраслях, в которых мелкое производство является господствующей формой.

Пятилетка ВСНХ СССР, исходя из указанных принципов, намечает рост мелкой промышленности и промкооперации на 53,5% по числу занятых лиц и на 70,7% по продукции, доводя число занятых лиц до 6,3 млн. и продукции до 8 млрд. руб. Рост промкооперации по числу занятых лиц намечается в 386% и по продукции в 420%, причем число членов промкооперативов намечается в 2,4 млн. и продукция в 3,6 млрд. руб. Таким образом, прирост всех занятых лиц в мелкой промышленности и промкооперации намечается в 2,2 млн. и продукции на 3,3 млрд. руб.; прирост членов промкооперативов намечается в том числе в 1,7 млн. и продукции — в 2,7 млрд. рублей.

Развитие промкооперации по отдельным отраслям пятилеткой ВСНХ СССР намечено следующим образом:

Наименование отрасли	Число занятых лиц (в тыс.)		Продукция (в млн. руб.)	
	1927/28 г.	1932/33 г.	1927/28 г.	1932/33 г.
Деревообрабатывающая . . . . .	99,9	416,7	68,6	374,9
Обработка камней, глины и минералов . . . . .	7,1	23,0	4,2	23,5
Производство строит. материалов . . . . .	16,5	229,1	8,1	118,1
Хлебопечение . . . . .	20,8	63,3	89,7	397,4
Кондитерские . . . . .	4,0	14,7	28,2	91,8
Колбасная . . . . .	12,6	29,2	20,0	149,4
Металлическая . . . . .	62,7	235,8	91,5	439,2
Обозострение . . . . .	6,6	25,3	9,3	52,3
Трикотажно-вязальная . . . . .	35,1	160,5	36,6	189,8
Пенько-веревочная . . . . .	6,0	24,3	4,6	22,5
Ковроткачество . . . . .	11,0	54,6	3,2	20,0
Сапого-валяльная . . . . .	18,0	76,8	22,8	110,8
Пошивочная . . . . .	46,6	240,0	59,8	335,5
Художественная . . . . .	68,0	196,6	13,6	60,3
Кожевенно-обувная . . . . .	75,0	250,0	102,6	418,5
Овчинно-шубная . . . . .	7,6	32,1	22,7	61,7
Шорно-седельная . . . . .	3,0	8,2	8,8	31,8
Кожевенная . . . . .	9,5	16,7	15,7	34,4

В ближайшее пятилетие промкооперация должна проводить индустриализацию кустарных промыслов с максимальными затратами на капитальное строительство и с максимальным вовлечением рабочей силы, комбинируя механизацию с ручным трудом, работу механических предприятий с работой мелкого промышленного производителя на дому, путем организации выработки для него полуфабриката и различных вспомогательных и обслуживающих предприятий.

Надо думать, однако, что при проработке следующей пятилетки промкооперация сможет подойти уже к законченной механизации своих предприятий.

Темп роста промкооперации обгоняет темп роста всей мелкой промышленности и промысловая кооперация постепенно будет поглощать

распыленных мелких промышленных товаропроизводителей; однако, в силу абсолютного роста количества последних кооперация полностью охватить их все же не сможет, и поэтому процент обобществления мелкой промышленности достигнет к концу пятилетки еще только 50 — 60%. Остальные 40 — 50% мелких промышленных товаропроизводителей также должны быть вовлечены в общую систему социалистического хозяйства посредством контрактации их продукции.

Охват распыленных ранее отраслей и перевод их к машинной индустрии, охват огромного количества объединенной массы и ее перевод к работе в обобществленном производстве заставляют уделить особое внимание промкооперации и с экономической и с политической точки зрения.

Поскольку ряд отраслей должен быть целиком покрыт промкооперацией и в ряде республик и районов, где господствует мелкая промышленность, доминирующей индустриальной формой явится промкооперация, этот вопрос становится вопросом первостепенной важности, и ему зачастую уделяют слишком мало внимания, далеко не соответствующее тем грандиозным социальным сдвигам, которые происходят в мелкой промышленности.

Кустари, перешедшие к работе в кооперированном крупном производстве промкооперации, мало чем отличаются от рабочих социалистической госпромышленности. В небольших общих мастерских у членов артелей является еще сознание индивидуальной собственности на свое предприятие, но уже в ценовых предприятиях этого сознания нет. Распределение прибылей на таких предприятиях обычно не производится, имущество при ликвидации, согласно существующим узаконениям, не делится, а переходит к вышестоящему коллективу, заработок регулируется и приближается большей частью к заработку рабочих на госпредприятиях. Не вызывает никаких сомнений и то, что кустари, перешедшие к работе в кооперированном крупном фабрично-заводском производстве, строят вместе со всем рабочим классом социалистическое хозяйство социалистического общества и являются частью рабочего класса.

И поэтому во всей остроте становится вопрос о правовом и политическом положении организованной кооперированной массы в 916 тыс. (1928/29 г.), а тем более в 2,3 млн. (в плане пятилетия).

Работающие в общих мастерских уже уравнены с наемными рабочими в отношении налогового обложения и коммунального обслуживания. В несколько ином положении находится вопрос о социальном страховании кустарей. Кассы социального страхования не могут обслуживать эту массу по формальным соображениям, поскольку кассы объединяют только наемных рабочих — поэтому страхование кустарей и ремесленников организовано на основе взаимного страхования, в последнее время кассы взаимопомощи кустарей и ремесленников получили довольно значительное развитие, объединив за полгода 400 тыс. и создав капитал в 25 млн. рублей.

Проблему мелкого промышленного производства нельзя замалчивать, как это фактически еще имеет место в экономических кругах, потому что нельзя игнорировать 3,5 млн. занятых им лиц и 4,5 млрд. руб. его продукции, нельзя игнорировать факта, что мелкое промышленное производство является господствующей формой в ряде отраслей

промышленности и в ряде республик и районов. Необходимо научно подойти к изучению мелкого промышленного производства. Необходимо ликвидировать ходячую ненаучную терминологию, именующую мелкое промышленное производство «кустарной промышленностью». Необходимо произвести социально-экономическую дифференциацию внутри мелкого промышленного производства и различать мелких промышленных товаропроизводителей (не смешивая их с мелкими промышленными предприятиями) и ремесленников как особую экономическую форму. Необходимо установить ясный взгляд на перспективы мелкого промышленного производства, руководствуясь теми указаниями, которые дает по этому вопросу партия и Ленин. Необходимо установить правильный взгляд на промысловую кооперацию и членов промкооперативов, отвести промкооперации то место, которое она должна занимать. Промкооперация должна быть поставлена в ряды важнейших участков строительства социализма, так как на ней лежит ответственнейшее задание — преодолеть распыленность и анархичность мелкого промышленного производства и его индустриализировать, т. е. организовать 57% всех занятых в промышленности лиц и 22% промышленной продукции страны.

---

Д. Розенберг

## **ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ В МАРКСИСТСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ**

Нынешняя дискуссия о предмете политической экономии в основном сводится к дискуссии о форме и характере взаимоотношений между производительными силами и производственными отношениями и их месте в нашей науке. Что производственные отношения капиталистической системы изучаются в политической экономии, никем не оспаривается,— спор идет лишь о производительных силах. Возможны три точки зрения: 1) производительные силы ни в какой мере политической экономией не изучаются, но поскольку ими определяются производственные отношения, постольку они для нее являются предпосылкой; 2) производительные силы изучаются наравне с производственными отношениями, как две стороны одного единства — капиталистического способа производства; 3) природа производительных сил—двойственная: естественно-техническая и социально-историческая; естественно-техническая их природа политической экономией не изучается, социально-историческая — входит в круг ее исследований, ибо она не отделима от самих производственных отношений, изучающихся нашей наукой только в их вещном выражении.

Последней точки зрения придерживается пишущий эти строки и ее он излагает в положительной форме в настоящей статье, не прибегая к полемике, за исключением тех случаев, когда собственный взгляд удастся лучше выяснить путем противопоставления его взглядам других товарищей.

Прежде всего начнем с характеристики производственных отношений.

### **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

«В общественном отправлениях своей жизни,— говорит Маркс,— люди вступают в определенные, от их воли независящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений образует экономическую структуру общества, реальное основание, на котором возвышается правовая и политическая надстройка»... И дальше: «На известной ступени своего развития материальные производительные силы общества впадают в противоречия с существующими производственными отношениями, или, употребляя юридическое выражение, с имущественными отношениями, внутри которых они до сих пор действовали. Из форм развития производительных сил эти отношения становятся их оковами» (Предисловие «К критике»).

В приведенных цитатах дана всесторонняя характеристика производственных отношений. Во-первых,—они непосредственно возникают в процессе производства — люди в них вступают «в общественном отпращивании своей жизни». Из контекста видно, что Маркс под последним понимает процесс производства материальных благ. Во-вторых,—возникают они объективно, это — «независящие от воли отношения». В-третьих,—производственные отношения в своей совокупности образуют «экономическую структуру общества, реальное основание» его. И, наконец, в-четвертых, — они являются формами развития производительных сил, когда соответствуют последним, и становятся их оковами, как только это соответствие уничтожено вследствие дальнейшего развития производительных сил.

Это относится к производственным отношениям любой общественной формации; производственные отношения капиталистической системы характеризуются еще тем, что они овеществлены, «сращены» с вещами, с вещественным содержанием материального богатства. Своеобразие производственных отношений товарно-капиталистического хозяйства именно в их овеществленности, которая в свою очередь обусловлена капиталистическим способом производства. Общественное производство при этой системе, с одной стороны, расплывлено между отдельными, частными хозяйствами, а с другой — зиждется на отделении средств производства от непосредственных производителей. И то и другое придает общественным отношениям производства вещный характер — характер отношений вещей.

Политическая экономия изучает производственные отношения товарно-капиталистического хозяйства в их вещном выражении. Последнее является конституитивным (определяющим) признаком предмета политической экономии и ни на одной стадии теоретического анализа абстрагироваться от него нельзя. Но это также значит, что политическая экономия не может абстрагироваться от мира вещей. Более того, ее задача — двусторонняя: она от вещей идет к скрывающимся за ними отношениям людей, и обратно — от отношения людей идет к отношениям вещей, как формам проявлений первых. Чтобы «напасть на след» производственных отношений товаропроизводителей, мы, так же как Маркс, должны идти от меновой стоимости, т. е. от отношения вещей, к создающему стоимость труду — абстрактному труду. А затем должны вновь возвратиться к меновой стоимости, к форме проявления товарных отношений людей. Точно так же и анализ капиталистических отношений мы начинаем с рассмотрения внешнего движения капитала:  $D—T—D^1$ . Этот анализ открывает присвоение капиталистом прибавочного труда рабочего — открывает отношения эксплуатации. Но этим анализ не заканчивается: предстоит еще показать, как эксплуатация, выражаясь в прибавочной стоимости, маскируется в форме прибыли, выступающей как отношение одной суммы стоимости к другой; т. е. опять-таки анализ ведет от отношения вещей к отношению людей, и обратно.

### РАЗНЫЕ ТИПЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ВЕЩНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ

Отношения между товаропроизводителями выражаются в отношении товаров, в меновой их стоимости. Вещи, выражающие этот тип производственных отношений, должны быть полезными вещами,

потребительными стоимостями.— характер, качество, конкретная их полезность никакого здесь значения не имеют. Все потребительные стоимости, созданные человеческим трудом, могут быть товарами и следовательно носителями отношений товаровладельцев. Основой же этих отношений является, как сказано, расщепление производства и производительных сил общества между отдельными частями и производителями, действующими на свой риск и страх и осуществляющими обусловленные самим способом производства отношения через обмен.

Производственные отношения товаропроизводителей являются наиболее общими; наиболее общим является, если можно так выразиться, и их вещное выражение. Они выражаются в вещах, которые, как сказано, должны обладать потребительными стоимостями. А последние «образуют — говорит Маркс — вещественное содержание материального богатства, какова бы ни была его общественная форма» («Капитал» т. I, с. 2). Но дело меняется, как только, «восходя от абстрактного к конкретному», мы начинаем анализировать капиталистические отношения. Эти отношения уже не овеществлены в отношении потребительных стоимостей вообще, но овеществлены в отношении потребительных стоимостей особых качеств, особых полезностей. Отношения между рабочими и капиталистами овеществляются; однако, они овеществляются иначе, чем отношения товаропроизводителей в простом товарном хозяйстве; они иначе овеществляются, как сами они являются иными и покоятся на иной основе. Точнее, общая основа товарного производства модифицирована, осложнена тем, что средства производства отчуждены от непосредственных производителей. И отношения между рабочими и капиталистами овеществляются, во-первых, так, что сама рабочая сила становится вещью, особым товаром с особой потребительной стоимостью, реализующейся в прибавочной стоимости; во-вторых, и рабочая сила, и средства производства становятся капиталом: первая — переменным капиталом, вторые — постоянным.

Таким образом, новый тип производственных отношений находит свое выражение не в потребительных стоимостях вообще, а, с одной стороны, в особом рода вещи, с другой — в орудиях и средствах труда. Но и орудия труда, и сама рабочая сила относятся к производительным силам. Следовательно, капиталистические отношения непосредственно выражаются и овеществляются в производительных силах капиталистического общества. И обратно: производительные силы капиталистического общества являются носителями и выразителями капиталистических отношений. Процесс труда не отделим от процесса увеличения стоимости, а средства производства не отделимы от средств производства прибавочной стоимости. «Машина — говорит Маркс — средство производства прибавочной стоимости» («Капитал», т. I, с. 361).

### ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ

Марксом производительные силы понимаются не всегда в одном и том же смысле. В «Нищете философии» Маркс пишет: »Машина, как вол, который везет плуг, не экономическая категория, а производительная сила». (с. 140). А дальше на с. 181 мы читаем: «Изо всех орудий производства самую крупную производительную силу представляет революционный класс». Нет сомнения, что производительная сила во второй цитате понимается Марксом шире, чем в первой: в первой она понимается исключительно, как естественно-технический фактор и

тура, и машинное производство рассматриваются им иод этим углом зрения.

Производство абсолютной прибавочной стоимости, исследуемое Марксом в III отделе I тома «Капитала», предполагает еще докапиталистический уровень производительных сил. Производство относительной прибавочной стоимости уже означает новый уровень производительных сил, который не только определяет собою дальнейшее развитие капиталистических отношений, но их выражает. Более того, именно в новом уровне производительных сил, особенно в системе машин, капиталистические отношения находят свое настоящее выражение присущих им вещных носителей. Перефразируя известное положение Маркса (у Маркса речь идет о золоте), можно сказать: машинное производство по природе своей не капиталистическое производство, но капиталистическое производство по своей природе — машинное.

Предметом исследования названного IV отдела — «Производства относительно прибавочной стоимости» — есть кооперация, мануфактура, машина как комплексы производительных сил, являющихся в то же время материальными носителями капиталистических отношений на разных этапах исторического развития.

Из сказанного нами до сих пор вытекает, что связь между производительными силами и производственными отношениями не исчерпывается тем, что последние определяются первыми и, в свою очередь, воздействуют на них.

Такая связь, — во-первых, — существует не только между производительными силами и производственными отношениями, составляющими экономическую структуру общества, но и между производительными силами и всеми общественными отношениями, т. е. всей надстройкой общества. «Даже всякая история религии, абстрагирующаяся от материального базиса — некритична. Конечно много легче посредством анализа найти земное ядро причудливых религиозных представлений, чем, наоборот, — из данных отношений реальной жизни вывести соответствующими им религиозные формы. Последний метод есть единственно материалистический и, следовательно, научный метод» («Капитал», т. I, с. 363). Значит, «апеллировать» к производительным силам должна и история религии, и, конечно, всякая другая социальная наука. Но политическая экономия гораздо ближе стоит к производительным силам, так как к ним ближе стоят и производственные отношения. Против этого никто спорить не станет, но это значит, что указанная близость не исчерпывается только причиной связию между производительными силами и производственными отношениями.

Связь между производительными силами и производственными отношениями — а это во-вторых, — выражается, как мы уже показали раньше, в том, что 1) производственные отношения непосредственно возникают в процессе производства и ими, опять-таки непосредственно, обуславливаются другие отношения, — правовые, религиозные и другие общественные отношения определяются производительными силами уже при посредстве производственных отношений; 2) производственные отношения являются формой развития производительных сил; 3) наконец, производственные отношения овеществлены в самих производительных силах. А так как политическая экономия изучает производственные отношения в их вещном выражении, то она тем самым изучает и производительные силы, но в определенном разрезе, она их изучает как вещные носители производственных отношений.

Производительные силы как таковые (т. е. вне производственных отношений) политической экономией не изучаются, как ею не изучается потребительная стоимость как таковая. Но именно тем, что производственные отношения овеществлены, выражаются в отношениях вещей, последние получают двойственное, если можно так выразиться, существование: 1) они являются материальными вещами и как вещи изучаются теми науками, которые относятся к природоведению в широком смысле слова; 2) они выполняют социальные функции и в качества таковых изучаются политической экономией. Вследствие всего вышесказанного утверждение, что политическая экономия изучает производственные отношения, а производительные силы являются предпосылкой,—мы должны признать неприемлемым. Точнее,—неприемлема вторая половина этой формулировки: производительные силы взяты слишком узко, они взяты лишь как технические факторы. Это — во-первых. Во-вторых, здесь не дано, как показано выше, все богатство содержания той связи, которая существует между производительными силами и производственными отношениями. Также неприемлемо, конечно, и положение, что в политической экономии производительные силы изучаются наравне с производственными отношениями.

### ОТНОШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ОТНОШЕНИЯ ОБМЕНА

Производственные отношения расщепляются на отношения производства и отношения обмена. Единые производственные отношения, соответствующие определенному уровню развития производительных сил и образующие в своей совокупности экономическую структуру общества, конкретизируются и проявляются как отношения производства и отношения обмена. Это те же производственные отношения, но уже выраженные в особых формах, в форме отношений производства и отношений обмена.

Производственные отношения Маркс еще называет, «юридически выражаясь», имущественными отношениями. Вот эти имущественные отношения в наиболее общей экономической форме (экономической структуре) выступают как производственные отношения вообще, а в своих особых формах — как отношения производства и отношения обмена. С этой точки зрения становится понятным следующее заявление Маркса в предисловии к первому изданию «Капитала»: «Предметом исследования,— пишет он,— в настоящей работе является капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена». Под капиталистическим способом производства Маркс понимает «сочетание общественных связей и технических приемов» (см. «Капитал», т. I, с. 614); следовательно, в понятие «капиталистический способ производства» уже входит понятие «производственные отношения». Спрашивается, зачем же Марксу понадобилось еще прибавлять: «и соответствующие ему отношения производства и обмена»? Ясно, что здесь Маркс различает производственные отношения в их наиболее общей форме, как «сочетание общественных связей», образующее вместе с «сочетанием технических приемов» капиталистический способ производства, и производственные отношения в их особых формах, как отношения производства и отношения обмена.

Отношения производства не отделимы от самого процесса производства. Все производители суть «индивиды, производящие в обществе». А «единичный и обособленный охотник и рыбак, с которых начинают Смит и Рикардо, принадлежат к лишенным фантазии химе-

рам восемнадцатого века» (Введение «К критике политической экономии»). Отношения производства делают производство «общественно-обусловленным». Хотя каждый, скажем, товаропроизводитель работает обособленно, независимо от другого, все же его производство является общественно-обусловленным. И сырье, над которым он работает, и орудия труда, при помощи которых он работает, и средства существования, которые его поддерживают во время работы — все это им получено от других товаропроизводителей. Даже умения и определенные навыки в работе — результат общественного развятия.

«Субстанция стоимости товаров — говорит Маркс — тем отличается от «доводы Квикли, подруги Фальстафа, что неизвестно, где она находится... Вы можете ощупывать, разглядывать каждый отдельный товар как вам угодно, — его стоимость остается для вас неуловимой» («Капитал», т. I, с. 15). Но этим самым отличается всякое отношение производства: можно ощупывать и разглядывать сырье, инструменты, вспомогательные материалы, да и самого производителя как угодно — отношение производства, делающее производство нашего товаропроизводителя общественно-обусловленным, останется неуловимым. Уловимым оно становится лишь в обмене, что резко отличает отношение обмена от отношения производства, но что также вводит в заблуждение, будто бы и само отношение между товаропроизводителями возникает только в обмене. На самом деле отношение обмена predetermined отношением производства: общественно-обусловленный характер производства товаропроизводителей, неуловимый еще в самом процессе производства, осязательно может проявляться и проявляется только в обмене.

Так обстоит дело не только с производством простых товаропроизводителей, но и с капиталистическим производством. Как ни ощупывать и ни разглядывать непосредственный процесс производства на фабрике — отношения между капиталистами и рабочими останутся незаметными. Правда, на фабрике господствует капиталист, а рабочие ему подчинены, но ведь своеобразие капиталистического способа производства не исчерпывается отношением господства и подчинения; отношения господства и подчинения имели место и в античном способе производства, и в феодальном. Свообразие капиталистического производства выявляется, когда оно берется как фаза в кругообороте капитала: Д—Т... Пр...<sup>1</sup>—Д<sup>1</sup>. Предшествующий обмен, в котором рабочая сила продана была как товар, и последующий обмен, в котором продукт рабочего выступает как товар не его, а капиталиста (как товарная форма капитала), — делают уловимыми капиталистические отношения.

Итак, капиталистические отношения, определяющиеся производительными силами и делающие способ производства капиталистическим, в свою очередь расщепляются на отношения производства и отношения обмена. Политическая экономия изучает «капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена».

---

## МАРКСИСТСКИЕ ТРАДИЦИИ В ПОНИМАНИИ ПРЕДМЕТА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Предметом политической экономии являются производственные отношения капиталистического общества. Таково единодушное мнение всех марксистов. Трудно найти такого марксиста, который бы отрицал, что политическая экономия изучает производственные отношения капиталистического общества. Правда, сам Рубин и его последователи пытаются найти таких марксистов в среде своих критиков, но такие попытки следует авансом признать безуспешными. Оставим пока в стороне вопрос о методах подобных поисков, об «умении» обрабатывать позиции своих противников и т. п. Поставим вопрос о предмете политической экономии так, как он встал в полемике с Рубиным. Спор о предмете политической экономии возник не по поводу того, что критики Рубина якобы не считают предметом политической экономии производственные отношения, а Рубин якобы защищает здесь традиции марксизма. Спор возник потому, что Рубин неправильно трактует традиционные марксистские определения предмета политической экономии.

У Рубина имеется ряд определений предмета политической экономии, часто друг другу противоречащих. На анализе всех этих определений нам нет надобности останавливаться. Возьмем поэтому наиболее типичные из них. «Политическая экономия изучает не материально-техническую сторону капиталистического процесса производства, — пишет Рубин, — а его социальную форму, т. е. совокупность производственных отношений людей, образующую «экономическую структуру» капитализма. Техника производства, или (?!) производительные силы, входят в область исследования экономической теории Маркса только как предпосылка, как исходный пункт, который привлекается постольку, поскольку он необходим для объяснения подлинного предмета нашего изучения, а именно производственных отношений людей»<sup>1</sup>. В приведенном определении мы имеем принципиальную установку об отношении производственных отношений к «материально-техническому производству». Последнее, по мнению Рубина, является для производственных отношений, а соответственно и для политической экономии предпосылкой, исходным пунктом, привлекается же оно политической экономией лишь постольку, поскольку необходимо объяснить производственные отношения. Мысль Рубина в действительности может быть выражена следующим образом. Поскольку производственные отношения объяснены так или иначе из данного уровня развития «материально-технического производства», постольку последнее сыграло свою роль в политической экономии как «предпосылка» и как

<sup>1</sup> „Очерки“, с. 11.

«исходный пункт». Таким образом политическая экономия получает свой предмет при содействии «материально-технического производства». Против такой трактовки взаимоотношений производственных отношений и «материально-технического производства» в политической экономии и направили свои удары критики Рубина. Рубинская расшифровка определений предмета политической экономии привела к тому, что в политической экономии стало невозможным изучать «возникновение, существование, развитие и смерть данного организма (т. е. капитализма) и замену его высшим»<sup>1</sup>. Нельзя понять возникновение, развитие и гибель капитализма, если политическая экономия не будет изучать противоречий между производительными силами и производственными отношениями. А изучать противоречия между производительными силами и производственными отношениями нельзя с точки зрения методологической позиции Рубина, когда он производительные силы квалифицирует «только как предпосылку» производственных отношений. Ни в одном из своих выступлений, ни в одной из своих работ Рубин поэтому и не постарался даже дать анализ основного противоречия капитализма — противоречия между производительными силами и производственными отношениями. Чтобы дать анализ этого противоречия, производительные силы следует рассматривать в единстве с производственными отношениями. И как только мы становимся на такую методологическую позицию, производительные силы должны выступить не как только «предпосылка» производственных отношений, а как один из моментов содержания последних. Под напором критики Рубин часто отступает от своей теории и дает более или менее правильные формулировки. Так и в данном вопросе, чувствуя, что характеризовать производительные силы «только как предпосылку» производственных отношений значит явно впадать в противоречие с марксизмом, он в своем докладе в ИКП выдвинул такое положение: «Сложная социальная форма возникает из более простой социальной формы под давлением определенного развития содержания, т. е. материальных производительных сил, — так отвечаем мы в полном согласии с Марксом»<sup>2</sup>. Выходит, что если быть «в полном согласии с Марксом», то производительные силы выступают как содержание социальных форм. И эта формулировка действительно близка к истине. Она может быть выражена гораздо полнее и точнее, но остается совершенно бесспорным, что противоречия между производительными силами и производственными отношениями могут быть изучаемы и поняты лишь в том случае, когда их взаимоотношения будут рассматриваться с точки зрения содержания и формы. Но если Рубин признал производительные силы «в полном согласии с Марксом» содержанием социальных форм, то в вопиющем противоречии с Марксом стоят обычные утверждения Рубина, что производительные силы суть «только предпосылка» производственных отношений. Всякому марксисту должно быть ясно, что нельзя содержание подменять «предпосылкой», а «предпосылку» — «содержанием». У Рубина концы с концами здесь не связаны, и мы не можем иначе рассматривать вышеупомянутое его рассуждение как маскировку его порочной теории под марксизм. Действительные взгляды Рубина на отношение производственных отношений и

<sup>1</sup> Послесловие ко 2-му изд. I т. „Капитала“.

<sup>2</sup> „Под знаменем марксизма“ № 4, с. 90. Здесь и дальше, где особо не оговорено, разрядка наша.

Хотя Рубин здесь и именует производительные силы содержанием „социальной формы“, но фактически им принимается лишь внешняя связь производительных сил и производственных отношений. Ничего большего не означает пресловутое „давление“.

производительных сил остаются неизменными. Последние он рассматривает «только как предпосылку», а не как содержание производственных отношений. Если бы он придерживался мнения, что производительные силы образуют содержание производственных отношений, ему не удалось бы выбросить производительные силы из социальных наук, в том числе и из политической экономии, в технологию. Поскольку же он все-таки считает, что производительные силы целиком относятся к технологии, постольку он выбрасывает за борт политической экономии содержание производственных отношений. И критики абсолютно правы, когда указывают, что Рубин в политической экономии рассматривает одни только бессодержательные формы.

Приведем еще один пример, когда Рубин правильно подошел к предмету изучения политической экономии — производственных отношений капитализма. Политическая экономия — заявляет он — «изучает производственные отношения людей в капиталистическом обществе, процесс их изменения в зависимости от изменения производительных сил и нарастания противоречий между ними, выражающихся, между прочим, в кризисах»<sup>1</sup>. По поводу такой формулировки предмета политической экономии Рубину было заявлено, что он присоединился здесь к бесспорному марксистскому положению<sup>2</sup>.

Политическая экономия изучает производственные отношения капитализма в зависимости от изменений производительных сил и нарастания противоречий между ними. Это действительно традиционное марксистское понимание предмета политической экономии. В чем же дело? А дело в том, что такое понимание предмета политической экономии дается Рубиным лишь во «Введении» к своей работе; он нигде не дал анализа нарастаний противоречий между производительными силами и производственными отношениями, между тем как у Маркса анализ этих противоречий проходит красной нитью через все его работы. Основные категории политической экономии Маркс рассматривает прежде всего под этим углом зрения. Рубин и здесь отделяется декларативными заявлениями. Наше мнение по этому поводу не «пристрастное» мнение критиков. Сам Рубин утверждает, что противоречия между производительными силами и производственными отношениями экономистами вообще не изучаются. «Задача исследования взаимоотношений между материальными производительными силами и производственными отношениями должна быть выполнена марксистами-социологами, а не экономистами»<sup>3</sup>. Такое утверждение Рубина вполне согласуется с его общей методологической установкой. За несколько строк перед этим он писал: «Теория Маркса есть действительно учение о формах экономических явлений. Маркс старался не только развить грандиозную систему связанных друг с другом экономических форм, но и постарался всю эту систему прикрепить (!) к лежащей в их основе материально-технической базе»<sup>4</sup>. Трудно придумать более механическое, не диалектическое понимание соотношений между производительными силами и производственными отношениями, чем то, которое представлено излюбленным термином Рубина «прикрепить». При таком понимании вопроса политическая экономия изучает только бессодержательные социальные

<sup>1</sup> „Очерки“ с. 11.

<sup>2</sup> С. А. Бессонов. Против выхолащивания марксизма. „Проблемы экономики“ № 1.

<sup>3</sup> И. Рубин. Абстрактный труд и стоимость в системе Маркса. Изд. РАНИОН, с. 87.

<sup>4</sup> См. многочисленные определения такого же порядка в его „Очерках по теории стоимости Маркса“.

формы; изучение нарастаний и противоречий между производительными силами и производственными отношениями здесь не может уже иметь места. Действительная позиция Рубина в том именно и состоит, что он не изучает в политической экономии противоречий между производительными силами и производственными отношениями. Таково не только наше мнение, но и мнение интерпретаторов Рубина. Один из них как нельзя лучше выявил позицию своего учителя. «Исторический материализм — пишет он — интересуется только соотношением между производственными отношениями и производительными силами. Связь между последними и является объектом его исследования в данной области. В противоположность этому политическая экономия изучает только производственные отношения... Если объектом исторического материализма является связь между производственными отношениями и другими сторонами общественной жизни, то политическая экономия изучает только производственные отношения»<sup>1</sup>. Итак, теперь оказывается, что политическая экономия вообще не изучает даже связи (о противоречиях нечего и говорить!) производственных отношений и производительных сил. И Рубин, и один из его интерпретаторов задачу изучения противоречий между производственными отношениями и производительными силами сваливают с плеч экономистов на плечи «социологов-марксистов», с плеч политической экономии на плечи исторического материализма.

Рьяный защитник Рубина идет дальше, договаривает до конца. Оказывается, что политическая экономия не только не изучает связи между производственными отношениями и производительными силами, а, следовательно, значит и нарастание противоречий между ними, но даже больше того, — производственные отношения, по его мнению, вполне совпадающему с позицией Рубина, вообще должны изучаться изолированно от производительных сил. «Мы категорически утверждаем, — пишет Гр. Деборин, — что всестороннее исследование и понимание связи между производительными силами и производственными отношениями могут быть достигнуты только на основе их раздельного изучения и именно посредством такого изучения... Диалектическое исследование и производит расщепление производительных сил и производственных отношений, равно как и противоположных сторон всякого иного единства, подвергает их изолированному изучению»<sup>2</sup>. Гр. Деборин не стесняется даже прибегать к диалектике для доказательства того, что производственные отношения изучаются в политической экономии изолированно от производительных сил, а последние изучаются в пресловутой «общественной технологии» изолированно от производственных отношений. После таких перлов новоявленного «диалектика» уже нет ничего удивительного и неожиданного, когда он безудачно начинает твердить, что «политическая экономия вынуждена абстрагироваться от материального производства»<sup>3</sup>. Конечно! «Подлинные защитники Маркса» сбросили маску. Они выступили на теоретическую арену с открытым забралом. Не трудно будет теперь показать, из какого арсенала они получили свое теоретическое оружие.

Критики Рубина уже неоднократно справедливо указывали на то, что его концепция ведет свою родословную от социального направления

<sup>1</sup> Гр. Деборин. „Предмет политической экономии в современных спорах“. „Под знаменем марксизма“ № 4, 1929 г., с. 112—113.

<sup>2</sup> Там же, с. 116—117.

<sup>3</sup> Там же, с. 122 и др.

буржуазной политической экономии Запада. Для подтверждения этого возьмем по интересующему нас вопросу работу Ф. Петри «Социальное содержание теории ценности Маркса», которая между прочим переведена на русский язык, так что широкие массы читателей могут непосредственно ознакомиться с этим замечательным источником заблуждений некоторых современных «защитников Маркса». В нашу задачу не входит подробный анализ работы Петри. Остановимся на его теории лишь по некоторым вопросам в связи с предметом политической экономии. Оставим при этом в стороне и особую неокантианскую терминологию Петри, расшифровка которой заняла бы много места и отвлекла бы нас в сторону.

Петри согласен с тем, что политическая экономия изучает социальные отношения капиталистического общества (с. 24). Принятие такой формулы предмета политической экономии буржуазным экономистом весьма знаменательно. Оказывается, что кто ограничивается такой формулой без определенной расшифровки ее, тот легко может оказаться под одной кровлей с буржуазной политической экономией. Мы считаем самым важным не просто ограничиваться одним определением, а дать ему соответствующее разъяснение, как это всегда делали Маркс, Энгельс, Ленин и их действительные последователи и защитники. Более, чем странным, поэтому кажутся нападки Гр. Деборина на Абезгауза, Дукора и Ноткина за то, что последние в связи с «новым веянием» в буржуазной политической экономии, имея в виду социологическую школу западных экономистов настаивали на разъяснении и уточнении определения предмета политической экономии, считая, что только при таком условии возможна плодотворная критика «социологистов» и отчетливая формулировка позиции Маркса<sup>1</sup>. Гр. Деборин, повторяя, как и всегда, Рубина, считает совершенно правильную марксистскую постановку вопроса указанных авторов «ревизией экономический стороны марксизма»<sup>2</sup>. Не касаясь странных представлений Гр. Деборина о ревизионизме, мы считаем, что всякий, кто признает разъяснение сути определений предмета политической экономии в смысле уточнений позиций марксизма в данном вопросе «ревизией марксизма», тот превращает марксизм в догму и схоластику. Сам Рубин вопрошающе заявляет: «Политическая экономия изучает общественные отношения людей. Мы требуем от наших критиков прямого и ясного ответа — согласны ли они с этим старым марксистским определением предмета политической экономии или нет?»<sup>3</sup>. Рубин считает, что если мы скажали, что «политическая экономия изучает общественные отношения людей», то тем самым дана окончательная формулировка позиции марксизма в данном вопросе. Повторяем, никто из критиков Рубина нигде не утверждал, что политическая экономия не изучает производственных отношений капитализма<sup>4</sup>. И А. Кон, и С. Бессонов и другие постоянно подчеркивают эту особенность марксистского определения политической экономии.

<sup>1</sup> См. статью указанных авторов в „Вестнике Комм. Академии“ № 25.

<sup>2</sup> Гр. Деборин. Указанная статья, с. 119.

<sup>3</sup> Упомянутый доклад. „Под знаменем марксизма“, № 4, с. 86.

<sup>4</sup> Если Рубин считает, что политическая экономия изучает „общественные отношения людей“, и выставляет это в качестве „марксистской“ платформы, то мы прямо заявляем о несогласии с такой платформой. „Общественные отношения — писал Ленин еще в работе „Что такое друзья народа“ — делятся на материальные и идеологические“. Не может же политическая экономия заниматься изучением последнего рода отношений. Она изучает материальные общественные отношения, производственные отношения капитализма. Рубин под терминологией общественных отношений пытается и здесь протащить свое понимание производственных отношений, как „обмена между товаропроизводителями“ (см. „Современные экономисты на Западе“, с. 188).

Но для того, чтобы дать критику «социологической теории» того же Петри, необходимо дать расшифровку определения предмета политической экономики. И только тогда станет совершенно ясной диаметрально-противоположная позиция «социологистов» и «марксистов» в отношении предмета политической экономики. Рубину хорошо известно, что Петри всюду утверждает, что политическая экономика изучает «общественные отношения людей». Нам известно, что под таким, по внешности «марксистским», определением предмета политической экономики скрывается у Петри подлинный ревизионизм Маркса. Для чего же понадобилось Рубину и его последователям называть «ревизионистами» тех, кто старается показать, что под внешне сходными определениями скрываются диаметрально-противоположные теории? Пусть выводы сделает сам читатель.

Петри не отрицает, что производственные отношения возникают в процессе производства. Он это определенно признает (с. 28). Совершенно ясно, что одного такого признания еще не достаточно, чтобы быть последователем Маркса. Мы критикуем Рубина за то, что производительные силы берутся в политической экономике «только как предпосылка». Такое положение отнюдь не противоречит позиции Петри. У него также производительные силы оказываются за бортом политической экономики.

Петри отрицает необходимость исследования в политической экономике связи, взаимодействия, а тем более противоречий между производительными силами и производственными отношениями. Выше мы показали, что буквально то же самое утверждает в полном согласии с Рубиным и Гр. Деборин.

Петри подает мысль, что соотношение между производительными силами и производственными отношениями Маркс изучает в «философии истории», а не в политической экономике (с. 21). Рубин и его защитники с радостью ухватились за эту мысль и возвели ее в ранг «бесспорных» марксистских положений.

Петри утверждает, что в политической экономике необходимо изучать только то, что «заложено в самом понятии производственных отношений» (с. 27), абстрагируясь от производительных сил. Тут разница между Петри и рубинцем Гр. Дебориным состоит только в том, что первый чувствует искусственность и насильственность такой абстракции (с. 21), а второй и этого не замечает, утверждая лишь, что «политическая экономика вынуждена абстрагироваться от производительных сил».

Возможно бы дальше продолжить подобные параллели между западными и советскими «социологистами» по ряду других вопросов. Читатель это с успехом может сделать сам, сопоставляя упомянутую работу Петри с «Очерками» Рубина.

Итак, современные споры в политической экономике возникли из различного понимания тех определений предмета политической экономики, которые мы имеем в марксистской литературе. Какой смысл следует вкладывать в то определение, что политическая экономика изучает производственные отношения капитализма? Как мы видели выше, ответы на этот вопрос могут быть диаметрально-противоположными. Но двух различных ответов в среде марксистов очевидно быть не может. Следует со всей категоричностью подчеркнуть, что для размежевания марксистской и современной буржуазной «социологической» теории в области политической экономики не достаточно сказать, что марксистская политическая экономика изучает производственные, а по обычной терминологии Рубина, «социальные отношения» капитализма. Современная буржуазная политическая экономика целиком приняла такое определение. Да и раньше Маркс

тализма могут быть выведены из одних производственных отношений, то Рубину для большей последовательности и откровенности следовало бы прямо заявить о несогласии с Марксом, Плехановым и др., которые утверждали, что основные закономерности капитализма могут быть выведены только из противоречий между производительными силами и производственными отношениями. Всякие попытки вывести все закономерности из одних производственных отношений не могут дать теории развития капитализма и стоят в вопиющем противоречии с учением основоположников марксизма.

Политическая экономия, изучая экономические законы развития капитализма, не может не изучать связи, взаимного влияния и противоречий между производительными силами и производственными отношениями. Не изучая этого, мы не можем понять и производственных отношений капитализма. Мы уже показали выше, с какой целью Рубин переадресовывает из политической экономии в исторический материализм изучение противоречий между производительными силами и производственными отношениями. Выхоленная таким образом политическая экономия не в состоянии дать теории развития капитализма. Между тем именно в последней лежит основной водораздел между марксистской и буржуазной политической экономией. Возьмите любое направление в буржуазной политической экономии и вы не найдете там даже серьезной попытки анализа противоречий между производительными силами и производственными отношениями. Социальная школа буржуазных экономистов, которая не только кокетничает с социальными формами, но ставит их в качестве предмета своего изучения, прежде всего обращает внимание на то, что указанные противоречия должны быть изгнаны из политической экономии.

---

Наибольший спор в современной дискуссии вызвал вопрос об отношении политической экономии к общественно-материальному производству. И в этом вопросе особенно отчетливо выявляется ошибочность позиции Рубина. Политическая экономия изучает производственные отношения, а не материально-техническое производство, — таково обычное утверждение Рубина. Конечно, если производство понимать по Рубину натуралистически, как «естественно-техническое», такому производству нет места в политической экономии. Его всесторонне может изучить технология, а для политической экономии производство в таком понимании окажется «предпосылкой» — и только. Иначе смотрел Маркс на производство, на вопрос об отношении его к политической экономии.

Как известно, Маркс в критике буржуазной политической экономии постоянно отмечал как ее основной недостаток, что она имеет дело с производством вообще, что она капиталистическое производство свела к общим признакам производства, присущим всем временам и народам. В этом действительно был один из основных пороков буржуазной политической экономии. Маркс прежде всего установил, что «производство вообще» не может служить предметом политической экономии. Производство существует всегда как определенный способ производства, например, античный, феодальный, капиталистический способы производства. Капиталистический способ производства Маркс рассматривает как определенную фазу в развитии общественного производства. Не производство вообще, как категорию внеисторическую, а исторически определенное производство, капиталистическое производство Маркс берет в качестве предмета политической экономии.

«Мы имеем дело с определенной исторической эпохой, современным буржуазным производством, которое собственно и является фактически нашей темой», заявляет Маркс во «Введении к критике политической экономии». Приведенное определение предмета политической экономии нельзя не признать традиционным, бесспорным определением. Послушаем, как его истолковали рубинские защитники. «Когда утверждают, что предметом политической экономии является производство в его буржуазной форме, то из этого утверждения вовсе не вытекает, что и материальное производство и его общественная форма образуют единый объект политической экономии. Из этого определения вытекает лишь то, что материальный процесс производства рассматривается в его общественной форме, т. е. (!) как определенная система производственных отношений»<sup>1</sup>. «Т. е.» «вывело» авторов рецензии из безвыходного положения. Для них материальное производство в его буржуазной форме, т. е. капиталистический способ производства, есть только система производственных отношений. Благополучно избавившись от буржуазного производства, сведя его к одним производственным отношениям, наши знакомые отправились в дальнейшее путешествие по дебрям теоретической путаницы. Пожелаем им счастливого пути.

В самом ли деле Маркс сводил способ производства к одним производственным отношениям, в самом ли деле он не видел различия между ними? В предисловии к первому тому «Капитала» Маркс, определяя предмет своего исследования, пишет: «Предметом моего исследования в настоящей работе является капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена». Что Маркс различал способ производства и производственные отношения, возможно показать на многочисленных местах из его работ. Приведем лишь несколько из них. «Капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения являются общим социальным базисом»<sup>2</sup>. «С приобретением новых производительных способностей... люди меняют свой способ производства, а со способом производства они меняют все экономические отношения, которые были лишь необходимыми отношениями этого определенного способа производства»<sup>3</sup>. Маркс всюду проводит различие между способом производства и производственными отношениями. Если бы он, как думают теперь некоторые его интерпретаторы, рассматривал буржуазное производство только как «систему производственных отношений», тогда было бы совершенно непонятно, почему Маркс, включив в предмет своего исследования капиталистический способ производства, счел тем не менее необходимым добавить еще и производственные отношения, соответствующие этому способу производства. Энгельс в «Анти-Дюринге», а вслед за ним Г. В. Плеханов прямо говорят, что между способом производства и способом присвоения, т. е. имущественными отношениями, существует противоречие. «Это коренное противоречие заключает в себе зародыш всех противоречий нынешнего общества»<sup>4</sup>. И это основное противоречие между способом производства и способом присвоения есть лишь особое выражение противоречия между производительными силами и имущественными отношениями. Спрашивается после этого, допустимо ли капиталистический способ производства сводить к одним производственным

<sup>1</sup> См. рецензию на „Очерки“ Рубина в „Большевике“ № 3 за 1929 г., с. 65.

<sup>2</sup> „Капитал“ т. III<sup>2</sup>, с. 414.

<sup>3</sup> Маркс. Письмо к Анненкову, приложенное к „Ницше философии“, изд. 1928 г., с. 172.

<sup>4</sup> Г. В. Плеханов. Собр. соч., т. XI, с. 164.

отношениям, как это делают новейшие «защитники Маркса». Маркс включал в предмет политической экономии и капиталистический способ производства и соответствующие ему производственные отношения. Рубин и его последователи находятся в прямом противоречии с Марксом, когда они берут только производственные отношения. Попытки истолковать способ производства только как «систему производственных отношений» не новы. Петр Струве для того, чтобы «обосновать», что основное противоречие капитализма (противоречие, как известно, по Струве, притупляющееся) есть противоречие между хозяйством и правом, ухватился за формулировку Энгельса в упомянутой работе, где говорится о противоречии между способом производства и способом присвоения. Струве пытался представить дело таким образом, что, дескать, под способом производства следует понимать «хозяйственный порядок», а под способом присвоения — право. Мы уже показали, что противоречие между способом производства и способом присвоения есть не что иное, как выражение противоречия между производительными силами и производственными отношениями. Ничего нового не говорят последователи Рубина, когда они сводят материальный процесс производства в его буржуазной форме к одним производственным отношениям. Струве и здесь ходит за ними по пятам или, вернее, и здесь они ходят по пятам за Струве.

Маркс поставил себе целью исследовать в «Капитале» буржуазное производство, капиталистический способ производства и соответствующие ему производственные отношения. Что же понимал Маркс под буржуазным производством? Многочисленные определения капиталистического производства, которые дает Маркс, не могут породить здесь никаких кривотолков. «Как единство процесса труда и процесса образования стоимости — пишет Маркс — производственный процесс есть процесс производства товаров; как единство процесса труда и процесса увеличения стоимости, он есть капиталистический процесс производства, капиталистическая форма товарного производства<sup>1</sup>». Как видно, Маркс не сводит капиталистическое производство ни к «материально-техническому производству», ни к одним производственным отношениям. Капиталистическое производство он рассматривает как единство производства потребительных стоимостей (т. е. производства как отношения человека к природе), производства стоимости и прибавочной стоимости, и производства и воспроизводства капиталистических отношений. Исключите из этого единства одну из его органических частей и вы не получите того понятия о капиталистическом производстве, которое дал Маркс. Капиталистическое производство представляет единство всех вышеуказанных моментов, и только во всем данном богатстве определений и может быть о нем речь. Если вы возьмете только одну из сторон капиталистического производства, у вас будет только эта сторона, а не капиталистическое производство. И понимаемое только вышеуказанным образом буржуазное производство Маркс взял фактической темой «Капитала».

На том понятии капиталистического способа производства, которое дает Маркс, легче всего показать отношение политической экономии к материальному производству и производительным силам. Материальное производство; как борьба общественного человека с природой, взятое само по себе, как производство вообще — вне зависимости от его исторической определенной общественной формы — не может быть предметом марксистской политической экономии. Только буржуазная политическая экономия

<sup>1</sup> „Капитал“, т. I, изд. 1928 г., с. 136.

могла останавливаться на производстве, взятом как категория внеисторическая, как производство вообще, присущее всем временам и всем народам. Марксистская политическая экономия отличается от буржуазной тем, что берет в качестве предмета своего изучения не производство вообще, а исторически определенный способ производства — буржуазное производство. Нет ничего, кажется, беспорнее этого положения. Но если это положение бесспорно, то остается все же вопрос об отношении политической экономии к производству, как к борьбе общественного человека с природой. Разрешение этого вопроса встречается в чрезвычайно «простой» концепции Рубина. Для простого решения этого вопроса он берет одну сторону буржуазного производства — отношения общественного человека к природе, «материально-техническое производство», квалифицирует его как категорию «естественную», «техническую» и выбрасывает из политической экономии и из социальных наук вообще. Остается вторая сторона буржуазного производства — отношение людей друг к другу, производственное отношение, которое и берется в качестве предмета политической экономии. Капиталистическое производство таким образом благополучно исчезает из предмета политической экономии. Выходит, что Маркс был неправ, когда он считал предметом политической экономии и капиталистический способ производства и производственные отношения.

Совершенно иначе понимал Маркс отношение политической экономии к материальному производству. Материальное производство как производство вообще, рассматриваемое с точки зрения борьбы общественного человека с природой, включается как необходимый момент в капиталистическое производство<sup>1</sup>. Капиталистическое производство нельзя себе представить, если мы абстрагируемся от этого момента. Материальное производство, рассматриваемое как борьба общества с природой, взятое отдельно, независимо от общественной формы производства, не может служить предметом политической экономии. Но это же материальное производство как органическая составная часть капиталистического производства вместе с последним включено Марксом в предмет политической экономии. То же самое относится и к производительным силам. Рассматриваемые со стороны технической, они служат предметом технологии. Рассматриваемые же с той стороны, что они — общественные материальные производительные силы, находящиеся в постоянной связи и взаимодействии с производственными отношениями, производительные силы не могут быть выброшены за борт политической экономии. Последняя изучает рост производительных сил, выражающийся в концентрации и централизации производства, в росте органического состава капитала, в накоплении капитала, в расширенном воспроизводстве. Политическая экономия изучает направление развития производительных сил, их конфликты с производственными отношениями, выражающимися в развитии капитализма, в кризисах и классовой борьбе. Нетрудно заметить, что в таком отношении политической экономии к общественному материальному производству и к производительным силам нет ничего похожего на смешение политической экономии и технологии. Первая изучает производство и производительные силы с точки зрения специфических отношений капиталистического общества, вторая берет производственные процессы и производительные силы со стороны чисто технической. И этих различных точек зрения достаточно, чтобы провести различие между по-

<sup>1</sup> Детально на этом вопросе об отношении всеобщих категорий к историческим мы остановимся в свое время в другой статье.

литической экономией и технологией, к стати сказать, — различие, известное всякому приступающему к изучению начатков обществоведения.

Маркс считал предметом политической экономии капиталистический способ производства и соответствующие ему производственные отношения. Не противоречит ли это определение предмета политической экономии тому определению, что политическая экономия изучает производственные отношения капиталистического общества? Конечно не противоречит. Еще до споров с Рубиным среди марксистов было определенное мнение, что для того, чтобы понять производственные отношения, мы не можем рассматривать их как «бессубстантные видимости». Маркс сам на это неоднократно указывал в полемике с «реставрированным меркантилизмом» в лице Ганиля, Вейли и др. Марксисты всегда рассматривали производственные отношения как форму существования, движения общественного материального производства. И для того, чтобы понять капиталистические производственные отношения, мы должны считать вслед за Марксом предметом политической экономии и капиталистическое производство, капиталистический способ производства. Для Рубина существует только «материально-техническое», «естественно-техническое производство» и «социальные отношения людей». Он никак не может примириться с тем, что существует еще и капиталистический способ производства, который ни в коем случае нельзя свести ни к «естественно-техническому производству», ни к одним «социальным отношениям людей». Комментатор Маркса — Рубин — иногда исследующий под микроскопом терминологию Маркса, нигде не дал анализа понятия «капиталистического способа производства». Мало этого, Рубин характеризует «капиталистический способ производства» не иначе как «многообразным хаосом хозяйственной жизни»<sup>1</sup>. В этом «хаосе» Рубин предполагает взять для политической экономии социальные отношения людей, а все остальное отнести к области «предпосылки». Таким приемом Рубин освобождает предмет политической экономии от капиталистического способа производства и оставляет только одни производственные отношения, по существу лишенные содержания социальные формы. Маркс, как бы предвидя подобную интерпретацию своего учения, неустанно подчеркивал, что он изучает капиталистический способ производства и соответствующие ему производственные отношения. Между способом производства и производственными отношениями Марксу необходимо было вскрыть основные противоречия капитализма и тем самым дать теорию социальной революции. Всякие попытки расщепить капиталистическое производство на две стороны — «естественно-техническую» и «социальную» — направлены по существу к тому, чтобы выбросить из политической экономии не только «материально-техническое производство», но и капиталистический способ производства, оставив в ней одни бессодержательные социальные формы.

В понимании Маркса политическая экономия изучает производственные отношения товарно-капиталистического общества; она изучает последние в их возникновении, развитии и уничтожении. Для этого политическая экономия изучает связь, взаимное влияние и противоречия между производительными силами и производственными отношениями. Благодаря этому политическая экономия вскрывает стихийные экономические законы

<sup>1</sup> „Очерки“, с. 11. Критику Рубина в данном вопросе см. в упомянутой статье С. А. Бессонова.

развития капиталистического способа производства. Чтобы понять производственные отношения, политическая экономия изучает и капиталистический способ производства, который производит и воспроизводит капиталистические отношения. Такое понимание предмета политической экономии является действительно традиционным в марксистской литературе и ни в какой мере не может быть согласовано с тем, что дает в своих работах новейший комментатор и «защитник» Маркса—Рубин.

Марксистская критика отличается от всякой другой критики между прочим тем, что всегда берет действительные позиции противника. Других традиций в критике держатся авторы сборника «Против механистических тенденций в политической экономии». Зная прекрасно, что ни один марксист не отрицает того, что политическая экономия изучает производственные отношения капиталистического общества, они ухитряются навязать, в частности С. А. Бессонову, чудовищно нелепые взгляды на предмет политической экономии. Когда же подобные взгляды навязаны, поднимается невообразимый шум о «ревизионистах», «механистах», «последователях Аксельрода» и прочих опорочивающих имя марксистов эпитетах. Создать вымышленного фантастического противника—такова основная задача «критиков», а остальное, дескать, само собой приложится.

Просто приходится разводить руками, когда читаешь, например, такие фантастические измышления: «Бессонов отрицает общественный характер политической экономии Маркса»<sup>1</sup>. Между тем в своей статье «Против выхолащивания марксизма» Бессонов буквально на каждой странице доказывал классовый, партийный, революционно-диалектический характер политической экономии и показал, как эта сторона марксистской политической экономии выхолащивается в теории Рубина. Неужели кто-нибудь поверит «критикам», что для доказательства порочности теории Рубина Бессонов должен был отрицать общественный характер политической экономии? Не чем иным, как забвением традиций марксистской критики нельзя назвать подобные приемы полемики.

Но послушайте дальше. Оказывается, что по Бессонову «политическая экономия должна изучать не производственные отношения, а материально-технический процесс производства» (с. 127). Между тем вся статья Бессопова посвящена тому доказательству, что политическая экономия изучает производственные отношения капиталистического общества, но не «изолировано», не «абстрагируясь» от производительных сил, как это делает Рубин, а в их связи, взаимодействии и противоречии с производственными отношениями. «Мы утверждаем,—подчеркивает Бессонов, что политическая экономия изучает производственные отношения людей в их взаимодействии с производительными силами... Это означает, что мы ни на одну минуту не можем забыть о производительных силах, постоянно помнить, говоря словами Маркса, что «социальные отношения тесно переплетаются и связываются с производительными силами» («Ничета философии», с. 114)»<sup>2</sup>. Вот какова действительная, невымышленная позиция противников Рубина. Зачем же понадобилось Гр. Деборину приписывать Бессонову какую-то другую нелепую точку зрения? Не чем иным, как засорением принципиальной теоретической дискуссии, нельзя назвать подобные приемы полемики.

<sup>1</sup> Гр. Деборин и. Цитируется его указанная статья, с. 124.

<sup>2</sup> С. А. Бессонов. Цитируется указанная его статья, с. 129.

Мало этого, оказывается, что Бессонов «сводит политическую экономию к технике и технологии» (с. 129). Гр. Деборину нет никакого дела до неоднократных указаний Бессонова, что нельзя смешивать технологию и политическую экономию. Защитнику Рубина совершенно безразличны приемы полемики. Но ведь надо же было сообразить, что никто не поверит, чтобы экономист-марксист в борьбе с Рубиным не понимал различия между технологией и политической экономией.

Приемы полемики Гр. Деборина доходят прямо-таки до курьезов. Такой курьез получился с так называемыми «чистыми социальными отношениями».

Бессонов указывал, что у Рубина «политическая экономия превратилась в науку о чистых производственных отношениях» (с. 130), и достаточно отчетливо объяснил, что термином «чистые производственные отношения» подчеркивается, что у Рубина это «не отношения материального производства, а изолированные социальные отношения обмена» (с. 140). Что же на такую критику Рубина ответил Гр. Деборин? Найдя у Бессонова термин «чистые производственные отношения», ему причудилось, что так понимает производственные отношения сам Бессонов, в то время как этим термином характеризовалась позиция Рубина. Не разобравши в чем дело, Гр. Деборин бросился в атаку и, чтобы разделиться с данным вопросом, он повторил прот и в Бессонова буквально те аргументы, которые последний выставил прот и в Рубина. Гр. Деборин, не смущаясь своей ролью, твердит буквально на каждой странице о Бессонове, что он «не представляет себе сущности производственных отношений. Он почему-то воображает (!), что под этим термином следует (!) понимать нечто совершенно оторванное от материального производства, какие-то (!) «чистые» социальные отношения» (с. 117 и др.). Бессонов считает, что неправильное представление Рубина о производственных отношениях как о «изолированных социальных отношениях обмена», как о чистых производственных отношениях заимствовано у социального направления западных экономистов (с. 138). Гр. Деборин, залутовавшись, приписал Бессонову рубиновское понимание и «обнаружил», что критики Рубина «оказываются в непосредственной близости к социальному направлению» (с. 119). Зачем понадобились Гр. Деборину такие приемы полемики? Мы не склонны думать, чтобы он их применял преднамеренно, сознательно. Он просто напутал.

Кратких замечаний о приемах критики одного из защитников Рубина было достаточно для иллюстрации той правдивой поговорки, что «утопающий хватается за соломинку». Рубинскую теорию защищать в открытом теоретическом бою невозможно, не хватаясь за соломинку, хотя бы и гнилую.

Современная дискуссия вышла из рамок политической экономии. Спор идет по существу, по основным методологическим вопросам марксизма. Дискуссия захватила не только экономистов, но и представителей других общественных дисциплин и, что особенно важно, воцарилась в широкие массы актива нашей партии. При таком положении необходима четкая постановка вопроса о направлениях политической экономии. То, что дается по этому поводу интерпретаторами Рубина, до наивности нелепо. Они считают, что Рубин единственный доподлинный «защитник Маркса», а все критики Рубина «ревизионисты», «механисты» и проч.

Для настоящего времени характерны два течения, которые дали значительный крен от марксизма в политической экономии.

Первое течение представлено в богдановско-степановских работах по политической экономии, которые, кстати сказать, уже изгнаны как учебные пособия из наших учебных заведений. Это течение представляет по существу механический метод в политической экономии. Решающие победы, одержанные диалектическим материализмом над механическим в области философии, завершили поражение «богдановщины» в политической экономии,—поражение, которое было в основном нанесено этому течению в систематической борьбе с ним в среде экономистов. Тем не менее борьба с этим «уклоном» в политической экономии не снята с повестки дня. Богдановские идеи кроме того продолжают кое-где гнездиться в наших плановых органах и в наших комиссариатах. Борьба с механистическими тенденциями и в этой области—наша постоянная задача.

Второе течение представлено в работах И. Рубина. Это течение имеет поразительное сходство по ряду принципиальных вопросов с «социально-идеалистическим» направлением западных экономистов. Поскольку дело идет об оформлении целостной концепции Рубина, которая по нашему мнению расходится с марксизмом, постольку всякий марксист должен отнестись к ней сугубо критически, должен дать этой концепции жестокую критику. Дело, наконец, не в субъективных желаниях и намерениях самого Рубина, которые могут быть «доподлинно марксистскими» — дело в объективной стороне его учения. Рубин выступил под флагом борьбы за марксизм, он выступил как «комментатор» Маркса по труднейшим вопросам его теории — такова внешняя субъективная сторона дела. Концепция Рубина имеет кроме того приглядную отшлифованную, разукрашенную теоретическими кружевами тонкой работы внешность. Именно по вышеуказанным обстоятельствам мы и считаем теорию Рубина особенно опасной в настоящее время. Поэтому мы считаем, что, не прекращая борьбу против богдановщины в политической экономии, необходимо сосредоточить в настоящее время огонь против рубинщины.

Б. Берковский.

## К ВОПРОСУ О ХАРАКТЕРИСТИКЕ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ СССР .

Всякую попытку изучения категорий экономики переходного хозяйства следует приветствовать. Надо открыто сказать, что мы еще очень мало сделали для теоретического осознания особенностей советского хозяйства. Сплошь и рядом можно наблюдать некритическое применение к нашему хозяйству понятий политической экономии, науки, изучающей товарно-капиталистическое общество, и как следствие этого — такое же некритическое применение отдельных методов экономической политики, заимствуемых специалистами наших аппаратов из арсенала западной практики.

Вопросы денежного обращения представляют почву, наиболее благодарную для подобных явлений. Поэтому следует особенно приветствовать попытки внести ясность в эту область. Статья В. Раскина «О природе денег в переходный период»<sup>1</sup> представляет собою звено в теоретическом овладении нами категориями переходного хозяйства.

Основная установка т. Раскина, заключающаяся в том, что природу денег в советском хозяйстве следует изучать на базе совершенно ясного и четкого представления о сущности самого переходного хозяйства, представляется нам правильной. Точно так же мы считаем правильным выставленное им положение о постепенном перерождении денег. Наши расхождения относятся к частностям, хотя и весьма существенным. Прежде чем перейти к ним, позволим себе остановиться на первых двух вопросах.

Переходное хозяйство характеризуется тем, что в нем сосуществуют, сожительствоуют два начала: оживающее — товарно-капиталистическое и растущее — социалистическое. Каждое из них представляет собой не замкнутое целое, а лишь сектор народного хозяйства. Между обоими секторами существует хозяйственная связь. Поскольку товарно-капиталистическому сектору имманентны внутренние противоречия (основное противоречие заложено в самом понятии товара — противоречие между абстрактным и конкретным трудом и противоречие между индивидуальным и общественным трудом), в нем сохраняются все категории товарного хозяйства, принимающие неизбежно форму вещей. В этом секторе форма соответствует содержанию категорий.

Социалистический сектор находится в постоянных хозяйственных отношениях с агентами товарно-капиталистического сектора: форма отношений между ними должна неизбежно соответствовать форме отношений внутри товарно-капиталистического сектора. Эта же форма отношений

<sup>1</sup> «Проблемы экономики», № 2. Дальнейшие ссылки относятся к данной статье.

таким товарам, спрос на которые превышает предложение (напр., металл для транспорта). При этом регулирующие органы либо разрешают данной отрасли промышленности при отпуске остальной продукции товарному сектору или даже прочим предприятиям социалистического сектора установить такую цену, которая покрывала бы убытки, образовавшиеся благодаря отпуску товаров транспорту по убыточным ценам, либо покрывают эти убытки за счет общегосударственных ресурсов — бюджета.

Следовательно, денежная форма в социалистическом секторе является наносной и не отражает его общественных отношений.

Нельзя себе представлять дела таким образом, как это делают некоторые экономисты, что весь период переходного хозяйства деньги сохраняются не только по форме, но и по существу и что они исчезнут одновременно, мгновенно, как только будет ликвидировано переходное хозяйство и мы вступим в социалистическое хозяйство. Нам этот процесс представляется иным. По мере нарастания социалистических элементов происходит постепенное выхолащивание из денег их содержания, постепенное перерождение денег; что же касается формы, оболочки, то она сохраняется в течение этого периода переходного хозяйства.

Постепенное перерождение денег происходит, как мы сказали, в меру роста социалистических элементов хозяйства. Поскольку государственная промышленность расширяется, а товарно-капиталистическая относительно сокращается, поскольку социалистические элементы начинают проникать и в сельское хозяйство, — та область, где форма денег остается имманентной содержанию отношений, все больше сокращается. В свою очередь реорганизация управления предприятиями в социалистическом секторе в сторону их укрупнения и создания комбинатов ведет к тому, что отношения между отдельными единицами внутри социалистического сектора все меньше и меньше сохраняют товарно-денежную форму. На определенной ступени здесь количество переходит в качество.

В этой основной части, как нам кажется, у нас нет расхождений с т. Раскиным. Но когда он на базе этих теоретических предпосылок переходит непосредственно к анализу нашей денежной системы, мы не можем согласиться с его отдельными положениями.

Начнем со следующего утверждения т. Раскина:

«Наиболее ярким показателем того, насколько покупательная сила золота у нас в стране находится под влиянием регулирующего воздействия нашего аппарата, является разрыв между курсом нашей валюты по отношению к иностранной валюте и покупательной силой ее внутри страны... Покупательная сила золота в опте у нас, как мы видим, по сравнению с довоенными соотношениями процентов на 15—20 ниже, чем в других странах» (с. 128).

Здесь все от начала до конца неправильно. Можно подумать, что наш аппарат ставит себе целью достижение более высоких цен, чем в других странах, а в том, что покупательная сила наших денег внутри страны низка, — действительно сказалось сознательное воздействие аппарата. Общеизвестно, что экономическая политика советской власти на протяжении ряда лет стремится к снижению цен, т. е. к повышению покупательной способности червонца, и если мы еще до сего времени этого не достигли, то причиной этому является не сила, а слабость регулирующего воздействия.

Далее, никак нельзя говорить о «покупательной силе золота в опте у нас» и брать при этом цены в червонцах. Ведь червонец — неразменная банкнота — знак ценности. Его ценность в обра-

щени определяется не тем количеством золота, которое на нем обозначено, а тем количеством золота, которое он действительно представляет или замещает в обороте. Если т. Раскин хотел действительно выяснить расхождение между покупательной силой золота у нас и за границей, то он должен был оптовые цены, выраженные в банкнотах Госбанка, перечислить предварительно в золотые цены, т. е. предварительно установить ценность банкноты в золоте и лишь затем сравнивать их покупательную силу. При этом, конечно, нельзя считать, что ценность банкноты равняется ценности золота, на ней обозначенного, только потому, что курс банкноты поддерживается на паритете. Если расхождение между покупательной силой банкноты и ее «интервалютным курсом» должно свидетельствовать о влиянии регулирующего воздействия нашего аппарата, то не в сфере покупательной силы, а в первую очередь в сфере «интервалютного курса».

С первого взгляда кажется непонятным, каким это образом Советскому государству удастся оказывать большее влияние на сферу международных отношений, чем на сферу внутренних отношений.

Дело в том, что природа интервалютного курса нашей банкноты необычна. Под интервалютным курсом денег обычно понимают сумму иностранной валюты, которую можно получить за денежную единицу данной страны. Эта «цена» валюты устанавливается в каждый данный момент на рынке в зависимости от спроса и предложения, определяемых платежным балансом страны, и колеблется вокруг паритета, если обе страны одинаково имеют металлическое обращение, ввоз и вывоз драгоценных металлов и товаров в них свободны и чеканка монет открыта. Когда в одной стране обращаются неразменные банкноты или бумажные деньги, их интервалютный курс колеблется вокруг условного паритета, определяемого их ценностью. Собственно говоря, курс определяется в зависимости от состояния двух рынков: рынка туземной валюты за границей и рынка иностранной валюты внутри страны. Между этими обоими рынками существует определенная связь и, благодаря возможности переброски при посредстве банков туземной и иностранной валюты из одного места в другое, на практике не бывает сколько-нибудь заметных отклонений в состоянии курсов на обоих рынках.

Имеется ли у нас что-нибудь похожее на описанное положение?

Если оставить в стороне торговлю с Востоком, то можно сказать, что у нас вся внешняя торговля монополизирована в руках государства. При этом почти вся внешняя торговля осуществляется не внутри страны, а за границей. И продажа экспортных товаров и покупка импортных производится нашими торговыми аппаратами за границей. Все сделки, как импортные, так и экспортные, заключаются исключительно на иностранную валюту. Следовательно, червонец во внешней торговле не фигурирует; поэтому во взаимоотношениях наших внешне-торговых организаций с их иностранными контрагентами вопрос о курсе червонца не ставится. Дальше, — вывоз червонца за границу и ввоз его в СССР воспрещен. Следовательно, мы не имеем двух рынков: одного рынка — нашей валюты за границей и второго рынка — иностранной валюты в нашей стране. Мы имеем только второй «рынок», т. е. мы имеем только спрос и предложение иностранной валюты внутри страны. Но кто является носителями этого спроса и предложения? Исключительно государственные и кооперативные организации социалистического сектора. Интервалютный курс при такой обстановке перерождается во внутренний расчетный коэффициент.

Цена в червонцах, которую Госбанк платит государственным и кооперативным экспортерам за иностранную валюту и которую он взимает с импортеров, в такой же степени отражает ценность червонца и состояние рынка, как и цена, которую взимает Металлосиндикат с государственных строительных организаций за строительный металл, отражает издержки производства и состояние рынка.

Если Советское государство признает почему-либо целесообразным, то этот расчетный курс может быть не только поддерживаем на паритете, как это имеет место сейчас, но и в равной степени может быть установлен и выше и ниже паритета, не считаясь с состоянием ценности червонца и расчетного баланса.

Расчетный курс внутри социалистического сектора есть особый способ перераспределения капиталов между отдельными отраслями и организациями этого сектора. Расчетный курс не является единственным способом перераспределения ресурсов, он восполняется и корректируется другими методами, которые способствуют восстановлению начала хозяйственного расчета, если курс не отображает действительной ценности червонца.

Далее, т. Раскин говорит следующее: «Всем известны те усилия, которые нами были употреблены к установлению связи нашей валюты с золотом: золотое обеспечение, так называемая интервенция, т. е. скупка и продажа золота и золотой десятки по вольным ценам на черной бирже, свободное для частных граждан обращение иностранной валюты и т. д. За последние годы многое в этом отношении изменилось, но из нужды не приходится делать добродетели: если мы сейчас, например, не имеем свободного размена червонцев на иностранную валюту, то не потому, что сам принцип не совместим с характером нашей валюты, а совсем по другой причине. Пройдет несколько лет активного баланса внешней торговли, и тогда можно быть уверенным в восстановлении свободного размена, во всяком случае в тех границах, в которых он существовал несколько лет назад; даже прокламированный при выпуске банкнот размен их на золото в принципе остается неотменным и, во всяком случае, не противоречит основам нашей денежной системы» (с. 126).

Нам представляется, что т. Раскин забыл о том, что он пишет об экономике переходного хозяйства, где социалистические элементы бурно развиваются: то, что можно было считать хорошим несколько лет тому назад, когда социалистические элементы были еще слабы (особенно в товарообороте), когда червонец нужно было только внедрять в обращение, через несколько лет будет излишним и, весьма вероятно, будет несовместимым с характером нашей денежной системы.

В самом деле, не противоречит ли свободный размен банкнот на золото и иностранную валюту нашей денежной системе?

Мы думаем, что монополия внешней торговли остается предпосылкой для характеристики нашей денежной системы на весь переходный период, точно так же, как и монополия расчетов с заграницей. Наконец, ограничение вывоза инвалюты и драгоценных металлов будет в общем сохранено и в дальнейшем, каково бы ни было состояние торгового и платежного баланса СССР, если только иметь в виду необходимость препятствовать эмиграции частных капиталов.

При таких условиях установление размена нашей банкноты на золото и иностранную валюту означало бы питание контрабандного вывоза капиталов и контрабандного импорта. Если только не абстрагироваться от конкретной обстановки, в которой действует денежная система СССР, —

обстановки, которая неизбежна для переходной экономики советского хозяйства в капиталистическом окружении, то надо признать, что обмен банкнот на золото противоречит экономике переходного хозяйства.

Для чего такой обмен мог бы понадобиться? Этот обмен мог бы корректировать количество банкнот в обращении в случае планового просчета, т. е. выпуска банкнот в излишнем количестве. Однако сам т. Раскин признает, что «с точки зрения регулирования покупательной силы денег внутри страны золотой (и валютный) резерв не играет почти никакой роли. При отсутствии возможности свободного вывоза денег и привоза товаров, накопление золота и валюты внутри страны в частных руках может быть только очень ограниченным. Здесь нам придется полагаться, главным образом, на другие методы регулирования количества денег в обращении и приспособления его к нуждам товарооборота. Да вряд ли кто и найдет целесообразным применять наши золотые и валютные резервы в широком масштабе в целях регулирования внутренней покупательной силы валюты» (с. 132).

Оказалось достаточным шести страниц, чтобы т. Раскин кардинально изменил свою точку зрения. Раньше он утверждал, что через несколько лет мы восстановим обмен банкнот на иностранную валюту, а теперь он говорит, что нецелесообразно применять валютные резервы для обмена на банкноты «в широком масштабе». (Для сведения т. Раскина: подобный обмен применялся нами несколько лет тому назад в широких размерах).

В своем отступлении т. Раскин заходит однако чересчур далеко. Он теперь заявляет, что валютные резервы вообще нецелесообразно использовать в целях регулирования внутренней покупательной силы червонца. Повидимому, он полагает, что для этого иного пути кроме выпуска золота и инвалюты на частный рынок не существует. А между тем тот же результат может быть достигнут — несколько медленнее, но зато вернее — путем использования резервов для расширения импорта. Если государство считает, что оно должно в целях поднятия покупательной способности банкноты снять с рынка 5 миллионов червонцев, то оно может предоставить инвалюту государственным импортерам для усиления ввоза сырья, полуфабрикатов или в некоторых случаях фабрикатов (сельскохозяйственный инвентарь) с тем, чтобы импортеры уплатили Госбанку за валюту немедленно или по реализации товаров червонцы. Таким образом, одновременно снимаются с рынка излишние банкноты и увеличивается товарное предложение.

Помимо всего прочего установление обмена банкнот на золото и инвалюту деоблизывало бы часть валютных резервов социалистического сектора, которые могли бы быть использованы более рационально.

Рост социалистических элементов идет таким темпом, что предложение о введении обмена будет через несколько лет, по всей вероятности, казаться анахронизмом.

Наконец, мы хотели бы остановиться на следующем замечании т. Раскина: «Советская денежная система — говорит он — в настоящее время состоит из двух типов валют: червонца и казначейских знаков. Юридически основными деньгами являются казначейские знаки. Но в действительности, т. е. экономически, именно червонная валюта является определяющей. Казначейские знаки не только по количеству их в обращении, но и по характеру их выпуска полностью подчиняются движению червонной валюты. Что же представляет собою червонец? Если исходить из „нормальной“ денежной системы, то червонец — дефектная банкнота,

ибо он не разменен. Практика денежного обращения знает много видов неразменной банкноты, начиная от фактически бумажных денег периода „развала“ валюты и кончая очень сложными системами регулируемых банкнот...» (с. 126).

Если первая половина этого замечания представляется нам правильной и требующей только развития, то вторая нуждается в ряде поправок.

После реформы 1924 г. в обращении находятся билеты Госбанка, казначейские билеты и серебряная, медная и бронзовая монета. Природа наших мегаллических денег бесспорна, — они являются разменной монетой. Что же касается природы казначейского билета и червонца и их взаимоотношений, то в этом отношении многое еще не выяснено.

Приведем несколько исторических справок. По эмиссионному закону 1922 г., эмитируемые Госбанком билеты выписаны на золото, при этом не на золотую монету с довоенным наименованием, а на монету с новым наименованием — «червонец», однако содержание золота в червонце равняется содержанию его в довоенной монете достоинством в 10 руб. Казначейские билеты выписаны на золотые рубли, но ни в законе об их выпуске, ни на самом билете не указано, каково содержание золотого рубля. Законодатель не установил прямой ценностной связи между казначейским билетом и червонцем. Из закона непосредственно не следует, что один червонец равен 10 руб. золотом или 10 руб. казначейскими билетами. Когда Госбанку было предоставлено эмиссионное право, в обращении были еще совзнаки. На банк была возложена обязанность разменивать предъявляемые ему билеты на совзнаки, поскольку его билеты не были законным платежным средством, но при этом в законе не было указаний, из какого расчета банк обязан производить обмен. Первое время банк самостоятельно устанавливал курс размена, но через некоторое время установление курса было передано Котировальной комиссии фондового отдела Московской Товарной биржи, и банк в своих операциях руководствовался этим курсом. После ликвидации совзнака и выпуска казначейских билетов билеты Госбанка остались попрежнему лишенными законной платежной силы, новые же казначейские билеты с момента их появления в обороте снабжены законной платежной силой; поэтому, надо полагать, сохранилось в силе обязательство Госбанка разменивать свои билеты на законные средства платежа, т. е. отныне на казначейские билеты. Как и раньше, закон не установил обязательного для Госбанка ценностного отношения при размене. Поэтому с формальной точки зрения в СССР и после реформы 1924 г. сохранилось параллельное обращение двух денежных единиц различного наименования, выпускаемых различными эмиссионными институтами, причем между этими единицами в законе не установлено твердого ценностного соотношения и на эмитентов не возложено обязательства их взаимного размена по определенному установленному курсу.

Каков же порядок выпуска в обращение билетов Госбанка и казначейских билетов?

Билеты Госбанка выпускаются им по учетно-ссудным операциям. Они должны быть обеспечены не менее, чем на 25%, драгоценными металлами и устойчивой иностранной валютой и на остальные 75% — краткосрочными торговыми, покупательскими векселями, имеющими не менее двух подписей, а также легко реализуемыми товарами. Закон предусматривает возможность частичной эмиссии билетов Госбанков для выдачи ссуды Государственному казначейству, но эти билеты должны

иметь твердое обеспечение в размере 50%. Для дальнейшего теоретического анализа нам важно отметить, что банк до сего времени не воспользовался ни своим правом обеспечивать эмиссию билетов товарами<sup>1</sup>, ни правом выпускать билеты для ссуд казначейству.

Что же касается казначейских билетов, то эмиссионный закон установил определенное количественное соотношение их выпуска к сумме находящихся в обращении билетов Госбанка. Так как ценностного соотношения между казначейским билетом и билетом Госбанка в законе не было установлено, то, повидимому, казначейство при выпуске своих билетов должно было руководствоваться фактическим ценностным соотношением, установившимся в обороте. По закону 1924 г. Наркомфин имел право выпуска казначейских билетов на сумму, равную 50% от суммы билетов Госбанка в обращении. По закону 1928 г. право это повышено до 75%. Что же касается порядка выпуска в обращение казначейских билетов, то он на протяжении истекшего с момента реформы периода был многообразен.

Из баланса Наркомфина на 1 апреля 1929 г. мы видим, что всего им выпущено различных денежных знаков на 964 млн. руб., в том числе: казначейских билетов на 752 млн. руб., серебряной монеты — на 195 млн. руб. и медной и бронзовой монеты — на 17 млн. руб. Эти знаки выпущены для следующих целей: на размен банкнот и инвалюты — 709 млн. руб., на бюджетные расходы — 222 млн. руб. и на выкуп денежных знаков прежних эмиссий 33 млн. рублей.

Бюджетным расходам в сумме 222 млн. руб. можно противопоставить эмиссию серебряной, медной и бронзовой монеты в сумме 212 млн. руб. Следовательно, на бюджетные цели после реформы было выпущено казначейских билетов лишь на сумму 10 млн. руб. Если к этому прибавить еще выкуп денежных знаков прежних эмиссий, которые в большей своей части были выпущены до реформы также на бюджетные цели, то мы получим, что на бюджетные цели было выпущено казначейских билетов на сумму 43 млн. руб. из общей эмиссии 752 млн. руб., или 5,7%. Это фактическое положение с распределением казначейской эмиссии по назначению соответствовало эмиссионному законодательству.

Когда проводилась реформа 1924 г., бюджет СССР был еще дефицитным. Поэтому закон предусматривал возможность выпуска казначейских билетов для покрытия дефицита. Но уже с четвертого квартала 1923/24 бюджетного года бюджет выправился и не было нужды в использовании этой возможности. В 1925 г. по предложению Наркомфина правительство воспретило в дальнейшем выпускать казначейские билеты для покрытия бюджетного дефицита, сохранив лишь выпуск их в обращение для размена билетов Госбанка и иностранной валюты. В постановке разменной операции мы имеем два этапа: первый — до июня 1925 г. и второй — после июня 1925 г. В первом периоде разменная операция поставлена была следующим образом. Во всех органах Наркомфина были открыты разменные кассы, в которых производился размен билетов Госбанка на казначейские билеты; при этом обмененные билеты Госбанка могли поступать в обращение только в порядке обратного размена. Эти билеты Госбанка, находясь в обменном фонде, были по существу изъяты из обращения. Значительная часть билетов Госбанка обменивалась цен-

<sup>1</sup> Мы игнорируем числящиеся в течение ряда месяцев на балансе Эмиссионного отдела товары на сумму 2 740 тыс. руб., поскольку они могут быть безболезненно заменены векселями из общего портфеля Госбанка.

тралнизованным порядком Правлением Госбанка в Валютном управлении НКФина. Эмиссионный отдел Госбанка передавал Кассовому отделу надлежаще обеспеченные билеты; последний известную часть их отправлял в Валютное управление и там обменивал на казначейские билеты. Билеты Госбанка оставались в обменном фонде Наркомфина, а казначейские билеты поступали в кассу Госбанка и использовывались им для своих обычных операций. Следовательно, в этот период на казначейские билеты распространялись твердое и вексельное обеспечения Эмиссионного отдела Госбанка. Казначейские билеты выпускались в обращение в том же порядке, что и банкноты.

В 1925 г. в связи с установлением единства кассы Госбанка и НКФина и принятия Госбанком на себя кассовых функций по операциям Наркомфина, последний передал Госбанку свои кассовые ресурсы, в том числе и средства, находившиеся в обменных фондах. Суммы эти были поставлены на особый текущий счет Наркомфина в Госбанке, и в дальнейшем техника разменной операции несколько изменилась. С этого момента Наркомфин вносит по требованию Госбанка в кассу Госбанка казначейские билеты в пределах нормы, установленной для выпуска их в обращение, и последние ставятся на текущий счет Наркомфина. Суммы эти, увеличивая пассивы Госбанка, создают ресурсы для обычных активных, т. е. учетно-ссудных операций. Поскольку закон воспрещает использование казначейских билетов для нужд бюджета, Наркомфин не пользуется суммами, поставленными на этот особый текущий счет в результате обменных операций, и поэтому выпуск в обращение казначейских билетов происходит в том же порядке, что и выпуск банкнот. Следовательно, отличие первого периода обменной операции от второго заключается лишь в том, что раньше на казначейские билеты распространялось металлическое и валютное обеспечение Эмиссионного отдела Госбанка, а теперь оно на них не распространяется. Самый же выпуск казначейских билетов в обращение по учетно-ссудным операциям Госбанка сохранился. Это видно из того, что в балансе Госбанка на 1 марта 1929 г. общая сумма учтенных покупательских векселей и тратт, а также ссуд, выданных под обеспечение покупательскими векселями, равняется 2 033 млн. руб. Из этого на обеспечение эмиссии билетов Госбанка отнесено векселей на 800 млн. руб., а на долю эмитированных через Госбанк казначейских билетов в сумме 668 млн. руб. (билетов фактически находилось на это число в обращении на 701 млн. руб., в том числе выпущено на бюджетные нужды на 43 млн. руб.) приходится покупательских векселей в портфеле банка на сумму свыше 1 200 млн. руб., т. е. они с излишком покрыты покупательскими векселями (между прочим этот излишек показывает, что банк имеет вексельное покрытие и на ту часть банкнот, которая обеспечена драгоценными металлами и инвалютой).

Для дальнейшего изложения наших взглядов нам придется условиться о содержании некоторых теоретических понятий, а именно, — что называть бумажными деньгами и что называть банкнотами. Мы не считаем банкноту неразменной на золото, — бумажными деньгами, или дефектной банкнотой, как это делает т. Раскин, ибо, по нашему мнению, размен банкноты на золото не является признаком, конституирующим понятие банкноты. Мы усматриваем основное отличие банкноты от бумажных денег в цели и порядке выпуска. Банкнота выпускается банком в порядке учета векселей, бумажные же деньги — для нужд бюджета. Банкнота имеет своей базой товарно-кредитные отношения между участниками товарооборота, бумажные же деньги имеют своим основанием

нужду государства в покупательных средствах в те периоды, когда оно не может получить эти средства путем налогов, доходов и займов. Банкнота по своей природе, в соответствии с порядком ее выпуска в обращение, через известный промежуток времени, когда происходит оплата векселей, возвращается в банк. Бумажные же деньги могут возвратиться к эмитенту только тогда, когда не только исчезнет бюджетный дефицит, но в бюджете приход будет превышать расход. Бумажные деньги возникают вследствие использования государством монетной регалии; при выпуске бумажных денег порча монеты при закрытой чеканке доведена до своего логического конца. Банкнота является превращенной формой векселя и возникает она вследствие внутреннего противоречия товарно-кредитного отношения. Участник товарооборота продает товар в кредит, деньги при этом выполнили лишь функции мерила ценностей, между продавцом и покупателем возникло особое отношение кредитора и должника. Внешнее, вещное выражение это отношение получило в появлении векселя. Вексель, а не деньги, служит в данной сделке покупательным средством. В сфере торгово-кредитного оборота этот вексель может переменить несколько раз владельцев, так как первоначальный продавец товара может им воспользоваться в свою очередь в качестве покупательного средства путем передачи его при посредстве индоссо третьему лицу. Но не во всех сферах товарного обращения развиты торгово-кредитные отношения. Будучи вынужден состоянием торговой конъюнктуры и состоянием платежеспособного спроса к продаже товаров в кредит, продавец сам нуждается в наличных деньгах для покупки таких товаров (сырья, рабочей силы и т. д.), в сфере обращения которых кредитные отношения не развиты. Поэтому он нуждается в досрочном превращении векселя в наличные деньги. Этой цели и служит банкнота. Итак в основу различных банкноты и бумажных денег мы кладем не размен и не формальный момент, кто является субъектом выпуска, а социально-экономические признаки. С нашей точки зрения, билет, выпускаемый банком в порядке ссуды Государственному казначейству, является не банкнотой, а бумажными деньгами. С другой стороны — казначейский знак, не имеющий металлического обеспечения, но выпускаемый в обращение через кредитные учреждения в порядке кредитования товарооборота, является банкнотой.

В свете приведенных исторических справок и теоретических рассуждений мы должны будем дать следующую характеристику денежной системе СССР, как она сложилась на практике за последнее пятилетие. Во-первых, мы имеем фактически не параллельную валюту, а единую; во-вторых, природа казначейского билета не отличается ничем от природы билетов Госбанка: и тот и другой являются неразменной банкнотой, выпускаемой в обращение единым эмиссионным институтом — Госбанком — для одних и тех же целей и в одном и том же порядке.

В чем состоит сущность параллельной валюты? В том, что между двумя валютами не установлено законом твердого ценностного соотношения и оборот периодически устанавливает взаимную расценку обеих валют. Параллельная валюта может быть и при обращении металлических монет. Поскольку, в отличие от биметаллизма, при параллельной валюте в законе не установлено твердого ценностного соотношения между золотой монетой и серебряной, их ценностное соотношение в обращении изменяется в зависимости от колебания ценностных соотношений золота и серебра как товаров. При параллельном обращении двух денежных единиц, не имеющих материальной ценности, например, бумажных денег и

неразменных банкнот, их ценностные отношения могут видоизменяться в зависимости от того, какое количество золота и серебра каждая из них представляет. Такое положение у нас было в 1923 г. и в начале 1924 г. при одновременном обращении совзнака и червонца. Каждый из них имел свою более или менее ограниченную сферу обращения, выпускались они различными эмиссионными институтами на различные цели. В каждый данный момент червонец представлял некую величину золота, и совзнак в свою очередь представлял некоторую другую величину золота. Эти величины не были постоянны: они изменялись в зависимости от изменения потребностей оборота в каждого рода деньгах, с одной стороны, и от изменения количества выпущенных денег — с другой.

Что же касается казначейских билетов и билетов Госбанка, то еще до выпуска в обращение первых, Госбанк и Наркомфин объявили, что они производят разменные операции билетов Госбанка на казначейские билеты (и наоборот) из расчета 1 червонец = 10 руб. в казначейских билетах. По этому же курсу казначейство принимает беспрепятственно в причитающиеся ему платежи червонцы, а Госбанк — казначейские билеты. Этим объявлением Наркомфин и Госбанк как бы восполнили пробел законодательства, в котором не было указано на содержание золота в казначейской денежной единице — рубле (мы сейчас обходим вопрос о причинах этого пробела — сделан ли он случайно или сознательно, и, если сознательно, то какие причины побудили законодателя обойти этот вопрос молчанием). Расчетный курс — 1 червонец равен 10 руб. казначейскими билетами — воспринят товарооборотом в течение 5 лет, если не считать первых месяцев реформы, когда в связи с недостатком в обращении денежных знаков мелких купюр наблюдался разменный кризис и казначейские деньги имели лаж. Товарооборот не делает никакой разницы между казначейскими билетами и билетами Госбанка. Распоряжение Наркомфина своим органам о приеме в платежи банкнот по определенному фиксированному курсу и о производстве двусторонней разменной операции заменило собой законодательный акт и связало тесными узами билет Госбанка и казначейский билет. Поэтому практически говорить о денежной системе СССР как о системе параллельной валюты не приходится.

Что же касается природы казначейского билета и билета Госбанка, то мы уже указывали, что они выпускаются в обращение фактически единым институтом — Госбанком — на одни и те же цели, а именно для учета покупательских векселей, поэтому их экономическая природа одина, несмотря на формальные различия. Наш казначейский билет не является бумажными деньгами, ибо отсутствует основной признак бумажных денег — выпуск их для целей бюджетного дефицита. Он, как и билет Госбанка, является неразменной банкнотой.

Итак, система денежного обращения СССР, как она сложилась в течение истекшего после реформы пятилетия, представляет собой единую валюту — неразменную банкноту.

---

ления как рабочего, так и капиталиста, все мистификации капиталистического способа производства, все порождаемые им иллюзии свободы, все вульгарные увертки вульгарной экономии». (Разрядка моя.— Ш.Л.)<sup>1</sup>.

Форма проявления стоимости рабочей силы как заработная плата или цена труда паходит, казалось бы, подтверждение в самой действительности, в движении заработной платы. Так, например, изменение заработной платы вместе с изменением длины рабочего дня способствует укреплению взглядов, по которым оплачивается функция рабочей силы, а не сама рабочая сила. Однако, смещение или отождествление категорий стоимости рабочей силы и заработной платы равносильно смещению действительных отношений с их видимостью, которые в капиталистическом обществе не совпадают.

Ценность работы В. Познякава заключается в том, что он в резкой форме восстановил забытую многими марксистами грань между стоимостью и ценой рабочей силы, с одной стороны, и заработной платой — с другой. Это уточнение обычной постановки проблемы, или, как выражается В. Позняков, «возврат» к Марксу, по нашему мнению, методологически обоснован и воспроизводит учение Маркса о заработной плате, как о превращенной форме стоимости рабочей силы.

Следующий вопрос, на котором мы считаем необходимым остановиться, — это вопрос о влиянии классовой борьбы на процесс установления цены и стоимости рабочей силы.

В. Позняков пишет: «Сила, и именно сила двух противостоящих классов, т. е. классовая борьба, решает вопрос о цене, а в конечном счете и о ценности рабочей силы» (с. 55).

Последнее утверждение В. Познякава крайне спорно. Сведение проблемы стоимости и цены рабочей силы только к вопросу о соотношениях классовых сил представляется нам рискованным.

Мы здесь ограничимся следующим замечанием: величина стоимости рабочей силы определяется количеством труда, необходимого для воспроизводства рабочей силы, но в отличие от других товаров стоимость раб. силы обуславливается двумя границами: с одной стороны — рабочим временем, необходимым для воспроизводства физического существования рабочей силы, и с другой стороны — рабочим временем, необходимым для воспроизводства рабочей силы при данных исторических и культурных условиях существования рабочего класса.

Часть стоимости рабочей силы, обусловленная социальными и историческими условиями, может быть увеличена или же сжата до степени границ, необходимых для физического сохранения рабочего как агента производства. При данной границе рабочего дня физический минимум заработной платы предполагает максимум прибыли. И наоборот. Здесь возможен целый ряд промежуточных случаев. Для капиталистического способа производства характерно стремление к снижению уровня заработной платы до физического минимума, что встречает соответствующее противодействие со стороны рабочих — при падении заработной платы до физического минимума, цена рабочей силы падает ниже стоимости.

Маркс в следующих словах описывает границы влияния классовой борьбы на процесс установления стоимости рабочей силы: «...хотя мы можем определить минимум заработной платы, но ее максимум мы определить не в состоянии. Мы можем только сказать, что если даны границы рабочего дня, то максимум прибыли соответствует физическому минимуму заработной платы, и что при данной заработной плате максимум прибыли соответствует такому удлинению рабочего дня,

<sup>1</sup> Маркс, Капитал, т. I, ГИЗ, 1923 г., с. 52

какое еще возможно для физических сил рабочего. Таким образом, максимум прибыли находит свои границы в физическом минимуме заработной платы. Очевидно, что между обеими границами этого уровня прибыли возможна огромная скала вариаций. Определение действительной высоты этого уровня достигается постоянной борьбой между капиталом и трудом: капитал постоянно стремится понизить заработную плату до ее физического минимума и продлить рабочий день до его физического максимума, рабочий же производит давление в противоположном направлении.

Поставленный нами вопрос превращается в вопрос об относительных силах борющихся<sup>1</sup> (Разрядка моя—Ш. М.).

Мы не останавливаемся на некоторых других спорных вопросах, как напр., вопросе о процессе установления стоимости рабочей силы, этот вопрос требует специального обсуждения, что, конечно, не может уложиться в рамку рецензии.

С. А. Гурвич в главе о тенденциях заработной платы при капитализме устанавливает, что тенденции заработной платы при капитализме неодинаковы в различные его эпохи. На ранней стадии развития капитализма преобладает абсолютное снижение заработной платы.

«Тенденция заработной платы при капитализме различна в различные его эпохи. На ранней стадии развития капитализма при недостаточной еще механизации и неорганизованности рабочего класса преобладало явление снижения абсолютной заработной платы, выразившееся в чрезмерном удлинении рабочего дня при весьма низкой оплате<sup>2</sup>»

С развитием же техники, усилением роста организованности рабочего класса, движение заработной платы, по мнению С. А. Гурвича, вступает в новую стадию: заработная плата повышается абсолютно и падает относительно (с. 123).

И, наконец, с появлением капиталистической рационализации движение заработной платы вступает в третью фазу своего развития: заработная плата снижается и абсолютно и относительно.

«При выступлении же на историческую арену капиталистической рационализации, как неизбежное следствие борьбы за рынок сбыта, зарплата переходит в новую фазу — она снижается и абсолютно, благодаря чрезмерной интенсивности труда, ведущей к преждевременному изнашиванию рабочего и ранней инвалидности, а также удлинением рабочего дня и снижением заработной платы<sup>3</sup>».

В полном соответствии с этими тремя различными эпохами капитализма, движение заработной платы проходит три фазы.

С. А. Гурвич пишет следующее:

«Итак, тенденция зарплаты при капитализме имеет три фазы: 1) падение абсолютной зарплаты, 2) повышение абсолютной при понижении относительной и 3) падение и абсолютной и относительной зарплаты<sup>4</sup>».

Вот в кратких чертах исторический путь движения заработной платы. Наиболее спорным является утверждение С. А. Гурвича, что между эпохами раннего капитализма и капиталистической рационализации заработная плата повышается абсолютно и падает относительно.

<sup>1</sup> Маркс, Заработная плата, цена и прибыль, изд. «Красная новь», 1923, с. 72.

<sup>2</sup> «Заработная плата», с. 112.

<sup>3</sup> Там же, с. 129.

<sup>4</sup> Там же, с. 122.

Утверждение С. А. Гурвича, что заработная плата на довольно широком историческом отрезке времени абсолютно возрастает, кажется нам спорным.

Маркс писал, что: «Общая тенденция капиталистического производства клонится не к повышению, а к понижению средней нормальной заработной платы<sup>1</sup>».

Для Маркса постоянной тенденцией капиталистического производства является низведение заработной платы рабочих до «нигилистического уровня».

Маркс пишет: «Но если бы рабочие могли питаться воздухом, их нельзя было нанять ни за какую цену. Следовательно, даровой труд есть граница в математическом смысле этого слова: к ней всегда можно приближаться, никогда, однако, не достигая ее. Постоянная тенденция капитала состоит в том, чтобы низвести рабочих до этого нигилистического уровня» (Разрядка моя — Ш. Л.).

С. Гурвич старается подтвердить свою концепцию рядом цифровых данных, но нужно отметить, что приведенные цифры страдают такими недочетами, что в гораздо большей степени скрывают, чем обнажают, реальное движение заработной платы. Достаточно указать на такую «мелочь» как отсутствие учета продолжительности рабочего дня («Заработная плата», с. 125). Для того, чтобы цифры могли говорить о действительных тенденциях движения заработной платы, требуется особая методология при анализе этих цифр, без которой цифровой материал не может служить показателем реальных тенденций движения заработной платы.

Переходя к конкретным проблемам, освещаемым С. А. Гурвичем, мы остановимся лишь на проблеме капиталистической рационализации. Проблема капиталистической рационализации имеет сугубо политический характер. При анализе капиталистической рационализации необходимо выпячивать не только проблемы технического порядка, но и социальные моменты, сопутствующие технической реконструкции промышленности. Так как методы капиталистической рационализации носят исключительно варварские черты, то трактовка капиталистической рационализации без соответствующего социального анализа скрывает социальную сущность капиталистической рационализации и ее действительное для пролетариата значение.

С. А. Гурвич совершил крупную ошибку тем, что, излагая проблему капиталистической рационализации, с точки зрения ее влияния на заработную плату, он ограничился только формальным изложением технических и социальных последствий капиталистической рационализации, не увязав их должным образом.

Такая недialeктическая трактовка проблемы приводит автора к тому выводу, что «в основе р а ц и о н а л и з а ц и и (капиталистической. — Ш. Л.) лежит высшее развитие техники» (Разрядка моя — Ш. Л.).

Если в основе капиталистической рационализации лежит высшее развитие техники, то чем отличается капиталистическая рационализация от социалистической? Почему же иностранный пролетариат оказывает везде, где только в состоянии это сделать, бешеное сопротивление капиталистической рационализации?

В действительности в основе капиталистической рационализации лежит не само развитие техники, а резкое повышение степени эксплуатации пролетариата, законодательное увеличение рабочего дня, уменьшение заработной платы и т. д., и т. д.

Неувязка социальных и технических моментов капиталистической рационализации проявляется у автора и в следующем рассуждении:

«Цель рационализации (капиталистической — Ш. Л.) — достигнуть наибольшей выработки при минимальных затратах, удешевить товар, чтобы завоевать рынки сбыта. Отсюда, чем шире конкуренция как в национальном, так и в ми-

<sup>1</sup> М а р к с, Заработная плата, цена и прибыль, с. 77.

ровом масштабе, тем более внимания и сил должно быть уделено рационализации. А так как капиталистический рынок находится в сфере непрерывной конкуренции, то капиталистическая рационализация имеет тенденцию беспредельного роста...» (Разрядка моя — Ш. Л.)<sup>1</sup>.

Здесь мы, по существу, встречаемся с двумя неправильными утверждениями. Во-первых, наибольшая выработка товара при минимуме затрат труда, удешевление товаров и завоевание рынков сбыта являются задачей дня не только для капиталистического хозяйства, но и для СССР. Весь вопрос заключается в том, а) какими путями достигается рационализация производства и б) для какой цели она проводится.

Если говорить о цели рационализации, не касаясь методов ее проведения для капиталистических стран и СССР, то очевидно, что цель рационализации для капиталистических стран заключается в проведении ряда мероприятий, направленных к тому, чтобы жесточайшей эксплуатацией рабочего класса удержать, а где возможно — увеличить долю прибавочной стоимости при мировом дележе ее. А между тем у автора цель капиталистической рационализации сформулирована так, что невозможно провести никакой грани между рационализацией капиталистической и социалистической.

Во-вторых, только в силу понимания капиталистической рационализации, как процесса развития, главным образом, техники, автор мог прийти к тому выводу, что «капиталистическая рационализация имеет тенденции беспредельного роста».

Вывод автора не соответствует действительности хотя бы потому, что применение капиталистической рационализации связано с непосредственным повышением пормы эксплуатации рабочих, ухудшением их экономического положения, в силу чего она упирается в резкое сопротивление рабочего класса. Капиталистическая рационализация производства лишь в том случае могла бы беспредельно расти, если бы она не воспроизводила всех противоречий капиталистического хозяйства. А так как капиталистическая рационализация кровно затрагивает интересы пролетариата, то сплоченность его, степень организованности и сопротивляемости являются естественным пределом для капиталистической рационализации.

Допуская беспредельный рост капиталистической рационализации, автор тем самым упускает из виду то обстоятельство, что капиталистическая рационализация носит противоречивый характер, что рационализация в рамках капиталистического хозяйства, в конечном счете, не разрешает проблем капиталистического хозяйства, а лишь углубляет их. Факт наличия капиталистического хозяйства с его противоречивыми тенденциями является основным тормозом его беспредельного роста. Допуская беспредельную капиталистическую рационализацию, автор вообще фетишизирует этот процесс, что ведет к политически вредным выводам.

Теоретическая часть книги представляет собой крайне интересное и необходимое пособие по заработной плате. Проблема капиталистической рационализации трактуется автором явно неудовлетворительно, ибо дает неверную, а следовательно, политически вредную установку в столь важной проблеме.

Из мелких дефектов можно отметить следующее: В. Позняков при цитировании Маркса пользовался переводом «Капитала» под редакцией П. Струве 1907 года, что, в значительной части, затрудняет читателю сверку цитат. Если В. Позняков считает перевод Струве более удачным, то необходимо при повторных изданиях во всяком случае указать соответствующие страницы в переводах, сделанных в последнее время.

Издана книга тщательно и, сравнительно, дешево.

Ш. Лиф

<sup>1</sup> «Заработная плата», с. 112.

## МАКСАКОВСКИЙ П. «КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ ЦИКЛ»

Посмертное издание, под ред. А. С. Мендельсона. Издание Комкадемии, Москва 1929 г., с. 132, ц. 1 р. 25 к.

Посмертная работа т. Максаковского представляет значительный интерес. Поэтому прав т. Мендельсон, высоко оценивая ее в своем предисловии и указывая, что она написана настолько ярко и талантливо, что даже ошибки автора интересны и поучительны.

Хотя автор и пытается формально поставить две проблемы—проблему цикла и проблему конъюнктуры,—но по существу, ставя между ними знак равенства, он рассматривает лишь одну из них—проблему цикла. Остановливаясь преимущественно на характеристике подъема и депрессии, этих наименее разработанных фаз цикла, он делает ценный вклад в разработку марксовой теории цикла и кризисов. Переходя в своем анализе от общей теории воспроизводства к теории «конъюнктуры», вернее, теории цикла и кризисов (об этом смещении будет речь ниже), автор правильно вводит в свой анализ следующие методологические усложнения: 1) вместо ценности — цены производства, 2) механизм конкуренции и 3) особенности воспроизводства основного капитала. Он совершенно прав, утверждая в противоположность ряду других авторов, что «характер оборота основного капитала должен иметь решающее значение для динамики капиталистического хозяйства»<sup>1</sup> (с. 56). Эту точку зрения он последовательно проводит в характеристике всех фаз цикла. Совершенно верно им отмечены причины неравномерного развития отдельных отраслей и показывается, что главным очагом общественного перепроизводства являются отрасли первого подразделения и, в частности, отрасли, производящие сырье для производства основного капитала. Достаточно подробно им передан весь сложный механизм подъема, когда хозяйство из депрессии через оживление и расцвет идет к перепроизводству и кризису. Он правильно отмечает причины разрыва единства производства и погребления, когда «общественная система все более принимает форму перевернутого усеченного конуса с относительно суживающимся основанием в виде потребительного спроса, с резким расширением производства элементов основного капитала наверху» (с. 67), и указывает, что в условиях подъема рыночное равновесие иррационально, не отвечает равновесию общественной системы, что цены отрываются от своего базиса ценности и насильственное осуществление их единства проявляется лишь в кризисе. После кризиса «единственным выходом является переход на очередную ступень техники» (с. 89), что и осуществляется во время депрессии. В ее характеристике, после критики взглядов Базарова (депрессия как «система статического равновесия»), он показывает причины саморазвития цикла. Самый период депрессии он справедливо делит на две части: в первое время морально-техническое снашивание идет быстрее, чем амортизационный процесс и добавочное капитализирование, и тем самым масштаб функционирующего производства сокращается, а во второй половине периода депрессии, наоборот, амортизационно-расширительный процесс преобладает над морально-техническим снашиванием.

«Причины» саморазвития цикла т. Максаковский, в конечном счете, видит «в механизме закона ценности, с ее капиталистической трансмиссией — ценою производства», когда «автоматически» разрешаются разветвляющиеся противоречия капиталистического хозяйства, и сама развернутая анархия хозяйственного развития принимает форму циклической закономерности» (разрядка автора, с. 98).

<sup>1</sup> Так, напр., ошибочно опровергает значение воспроизводства основного капитала и выдвигает вместо этого действие закона нормы прибыли к понижению С. Губерман, автор недавно вышедшей книги «К теории капиталистического рынка и кризисов».

Переходя к характеристике роли кредита в конъюнктуре, автор правильно отмечает, что кредит, не являясь основной движущей силой циклической динамики, тем не менее имеет важное значение, сообщая циклу «четкую определенность течения фаз» (с. 99). Довольно подробно останавливаясь на роли и значении отдельных видов кредита (коммерческого и ссудного), он приходит к заключению, что кредит не может предотвратить кризиса, а может лишь, при правильной превентивной политике кредитных учреждений, ослабить его количественно (с. 118). «Кредит, денежный рынок придают законченный рельеф циклу, основные черты которого уже даны фактором „взаимодействия законов“ равновесия с массовым обновлением основного капитала» (с. 122).

Тов. Максаковский дает, таким образом, достаточно точную и правильную характеристику подъема и депрессии, а также характеристику роли кредита в цикле. Его заслуга заключается также в том, что он не пошел по более легкому пути критики других авторов и теорий, что предполагал выполнить в дальнейшем, а попытался прежде всего выставить свою самостоятельную концепцию. Но вместе с тем т. Максаковский выставляет некоторые спорные, частично, на наш взгляд, неверные положения. В первую очередь им недостаточно четко ставится разграничение таких понятий, как цикл, кризис и конъюнктура. Он все их объединяет в одну теорию «конъюнктурного цикла». Такая точка зрения на наш взгляд абсолютно неверна и заслуживает внимательного разбора. Вопрос необходимо разбить на две части: во-первых, выяснение соотношения цикла и кризиса и, во-вторых, цикла и конъюнктуры.

Подходя к циклу, т. Максаковский правильно находит тот «уровень» абстракции, на котором должно происходить его изучение, включая в свой анализ ряд усложняющих, по сравнению с теорией воспроизводства, моментов (они были указаны выше), и дает, в основном, правильный анализ двух фаз цикла. Но, благодаря тому, что он выделяет каждую из них в отдельные теории, а также благодаря искусственному выделению из сферы своего рассмотрения важнейшего феномена цикла — кризиса — он не дает все же цельной теории цикла и кризисов<sup>1</sup>.

Мы считаем, что кризис не может быть понят вне цикла, если его хотя бы рассматривать в отдельной теории, и в то же время весь цикл не может разбиваться на отдельные самостоятельные теории, он должен рассматриваться «под кризисным углом». Здесь может быть только одна теория<sup>2</sup>. В сущности не рассматривая самого кризиса, т. Максаковский принужден все же касаться взаимосвязи между циклом и кризисом, причем в этом вопросе он не остается достаточно последовательным. В некоторых местах он прямо ставит равенство между «причинами» цикла и кризиса, между «теорией» цикла и «теорией» кризисов (с. 38 и 41), но далее находит, что «в марксовом анализе проблемы кризисов прощупываются две трактовки вопроса, увязанные друг с другом в определенной последовательности... Он (Маркс — В. Х.) считает возможным ставить проблему кризисов вне проблемы конъюнктуры (разрядка наша — В. Х., с. 124—125), ставя ее в исходном социологическом разрезе. «На следующей более конкретной ступени анализа (теория кризисов — В. Х.) перерастает в теорию конъюнктурного цикла» (разрядка автора, с. 126). Здесь т. Максаковский не только неправильно раскладывает цикл и кризис по различным «полочкам»-теориям, но даже пытается эти «полочки» поместить в различные этажи, тогда как на самом деле они представляют одно целое, подлежащее сведению в единую теорию.

<sup>1</sup> Исключение т. Максаковским кризиса из сферы исследования отчасти могло бы быть оправдано тем, что эта часть теории наиболее исследована. Но это ограничение темы следовало особо оговорить.

<sup>2</sup> Размеры рецензии не позволяют развить это положение более подробно.

В этом же положении т. Максаковского сказалось неправильное понимание им соотношения между циклом и конъюнктурой и неправильное понимание природы последней. Определений конъюнктуры у него проскальзывает несколько. Возьмем два из них.

Определение 1-е. «Теория конъюнктуры изучает реально (разрядка автора) протекающий воспроизводственный процесс капиталистического хозяйства, взятого, как целое, вскрывает закономерные „причины“, сообщающие этапу процесса циклическую форму развития» (с. 15). Первая часть этого определения на наш взгляд в основном правильна и сходитя с определением конъюнктуры т. Мендельсоном, как процесса воспроизводства «in concreto», но вторая часть, которая предлагает теории конъюнктуры заняться изучением причин циклического движения капитала, а тем самым и причин кризисов, абсолютно неверна. Маркс ставил и проблему кризисов и проблему цикла вне контекста конъюнктуры, так как они находятся на различных плоскостях, и изучение цикла и кризисов должно предшествовать изучению конъюнктуры. Попытка свести их к одной плоскости может привести лишь к ряду ошибок и терминологических смешений (напр., термин «конъюнктурный цикл») и, в конце концов, к забвению одной из проблем (это у т. Максаковского и случилось с конъюнктурой).

Определение 2-е. «Теория конъюнктуры является завершающим этажем марксовой экономической концепции, „динамическим“ изданием его теории воспроизводства, второй заканчивающей ее главой» (с. 23). Не слишком ли «динамично» такое определение? Развивая его, автор уточняет те границы, в которых должна расположиться теория конъюнктуры, и считает, что раз Маркс в своих построениях исходил из «чистого» капитализма, то и теория конъюнктуры так же должна исходить из него. Этим ограничением т. Максаковский убивает двух зайцев. Во-первых, дает теории конъюнктуры место последней ступени исследования капитализма в рамках абстрактно-аналитического метода, и таким образом действительно превращает ее в заключительную главу марксовой экономической концепции, а, во-вторых, вместо конъюнктуры как реально протекающего процесса воспроизводства (см. определение 1-е) ставит «чисто» капиталистические условия, т. е. превращает теорию конъюнктуры в теорию цикла и кризисов, перескакивает на другую ступень исследования, оставляя конъюнктуру в действительности вне поля своего зрения.

Совершенно правильное марксистское положение о том, что теория цикла и кризисов должна лежать в основе изучения конъюнктуры, не означает, что теория конъюнктуры есть то же самое, что теория цикла и кризисов. Они лежат в разных плоскостях, и одна из важнейших разграничительных линий между ними состоит именно в том, что для изучения конъюнктуры необходимо в виде усложняющих моментов ввести вместо «чистого» реальный капитализм и наряду с абстрактно-аналитическим методом пользоваться также методом конкретных наблюдений. Последнее, как справедливо замечает т. Максаковский, требует «критической проработки существующих приемов наблюдения конъюнктуры и ее критерия, точнее — увязки методического аппарата наблюдений и систематизации с основами марксистской методологии конъюнктуры» (с. 131).

Ошибка т. Максаковского состоит таким образом в неправильном понимании сущности конъюнктуры и отождествлении ее с циклом, а также в недостаточно четком определении им соотношения цикла и кризиса, причем в отдельных местах работы у него намечается тенденция поставить их в различные плоскости.

Нам кажутся также несколько неудачными две формулировки автора (на с. 20 и 35), в которых он употребляет такой неудачный термин как «модель», дающий представление о каких-то застывших «моделях» капитализма, столь непохожих на марксовы построения. К сожалению, этот термин, введенный А. С. Мендельсоном, находит довольно широкое распространение.

Несмотря на указанные выше ошибки и вытекающие отсюда терминологические неточности, несмотря на некоторые другие поспешные, а быть может неисправленные положения, работа т. Максаковского даже в том незаконченном виде, в котором ей вследствие смерти автора пришлось увидеть свет, представляет значительный вклад в марксистскую теоретическую экономию. «Высокий теоретический тонус, боевой революционный дух, которым проникнута эта сугубо теоретическая работа, прекрасная форма — все это заставляет отнести «Капиталистический цикл» к числу лучших работ, написанных за последнее время по вопросам общей теории воспроизводства» (из предисловия А. С. Мендельсона). Поэтому можно лишь еще раз высказать сожаление о преждевременной смерти молодой, по уже крупной марксистской теоретической силы.

**В. Ховен**

### **С. ТОПЕР, «ВИЛЬЯМ ПЕТТИ»**

**С предисловием И. И. Рубина. Изд. «Московский Рабочий». Серия «Жизнь замечательных людей», с. 222, ц. 75 к.**

Вильям Петти является одним «из гениальнейших и оригинальнейших экономических исследователей», «основателем современной политической экономии»<sup>1</sup>, заложившим основы теории трудовой ценности, теории прибавочной ценности, теории заработной платы и сделавшим первую попытку определения цены земли как капитализированной ренты. Петти же принадлежит заслуга первого изложения дифференциальной ренты, причем он изложил ее «лучше, чем Адам Смит»<sup>2</sup>.

Однако с другой стороны Петти смешивал труд как источник меновой и потребительной ценности и говорил о природе, как создателе ценности наряду с трудом. Поэтому, справедливо считаясь основателем трудовой теории ценности, В. Петти не менее справедливо может считаться и основоположником больших теоретических ошибок в политической экономии. Эта внутренняя противоречивость его экономического учения была лишь идеологическим отражением своеобразия экономической действительности XVII в. Все же у Петти «даже заблуждение гениально»<sup>3</sup>. Вильям Петти жил в довольно красочный период английской истории: он родился в 1623 году, т. е. задолго до Великой Английской революции, и умер в 1687 г. менее, чем за два года до «славной» «бескровной» революции 1688 г. Будучи подлинным сыном своего времени, В. Петти активно участвовал в происходившей тогда классовой борьбе. — Невозможно понять не только сущность экономического учения В. Петти, но даже его внешнее оформление, не ознакомившись с социально-экономической и политической историей Англии XVII века.

С выяснения характера хозяйственного и политического строя Англии в XVI и XVII вв. и начинает свою книгу т. С. Топер, посвящая этому вопросу 110 страниц из 222. Он указывает на сравнительно позднее вступление Англии на путь промышленного развития и рисует его отдельные этапы. Развитие внешней торговли приводит к созданию и оформлению класса торговой буржуазии и к ускорению процессов распада феодального строя. Отмирающий класс противодействует развитию производительных сил и замене устаревших производственных отношений новыми. Обострение классовой борьбы неизбежно приводит к постановке вопроса о власти. «Буржуазия стремилась использовать государственную власть для ускорения перехода от феодального хозяйства к капиталистическому. С другой стороны, государственная власть была заинтересована в развитии торговли и промышленности, которое обещало укрепить ее могущество и обогатить казну».

<sup>1</sup> К. Маркс, Теория, т. I, с. 15.

<sup>2</sup> Там же, с. 20.

<sup>3</sup> Ф. Энгельс, Анти-Дюринг, изд. 1922 г., с. 129.

Так родился союз государственной власти и торгового капитала. Выражением этого союза был меркантилизм. «Меркантилистическая политика служила удовлетворению интересов этих обеих сил (торговой буржуазии и государственной власти), и в зависимости от того, какая из них преобладала, изменялся характер мер и выдвигалась на первый план то фискальная, то экономическая их сторона».

Нетрудно видеть, что здесь автор, не цитируя источника, почти слово в слово повторяет мысли И. И. Рубина, изложенные последним на с. 19—20 второго издания «История экономической мысли».

Политика всесторонней регламентации соответствовала интересам торговой буржуазии «только до тех пор, пока она помогала развитию производительных сил страны и росту торгового класса. Этот период совпадал с укреплением государственной власти, с установлением и развитием абсолютизма. В дальнейшем ...интересы буржуазии приходят в противоречие с абсолютизмом, и начинается второй период развития, сопровождающийся борьбой буржуазии с абсолютизмом». Эта же мысль гораздо раньше т. Тонера изложена И. Рубиным в той же «Истории».

Далее автор довольно подробно излагает данные о ходе развития капитализма в Англии, указывает на капиталистическое перерождение сельского хозяйства, на создание огромной резервной армии и окончательное уничтожение цехового строя, описывает возникновение и рост капиталистической промышленности.

«Эпоха Елизаветы была эпохой величия и в то же время упадка английского абсолютизма». В конце XVI в. буржуазия уже перерастает рамки абсолютизма и становится к нему в оппозицию. Она стремится к уничтожению всякой самостоятельности государственной власти, стремится поставить ее в полную зависимость от себя и сделать простым исполнительным комитетом по своим делам. Автор подробно рисует ход Великой английской революции, результатом которой было полное подчинение государственной власти интересам буржуазии, и на этом фоне дает краткий очерк жизни В. Петти и излагает его экономическое учение.

Сын небогатого ремесленника-суконщика В. Петти проходит очень суровую жизненную школу. Он постепенно становится моряком, студентом-медиком, изобретателем, профессором анатомии Оксфордского университета, профессором музыки, врачом ирландской армии Генри Кромвеля, активным участником раздела земель ирландских повстанцев, богатейшим землевладельцем, очень видным государственным деятелем и в то же время крупнейшим экономистом своего времени; таков жизненный путь этого гениального мыслителя.

Остальные семьдесят страниц книги посвящены автором изложению экономического учения В. Петти и отношения к нему К. Маркса.

Автор прежде всего указывает на основные черты взглядов В. Петти, отличающие их от взглядов меркантилистов,—на попытку теоретического подхода к объяснению и пониманию явлений. В то время как меркантилисты интересовались главным образом проблемами экономической политики, В. Петти проявляет самостоятельный интерес и к чисто теоретическим проблемам. Тов. С. Тонер считает, что В. Петти был философским учеником Вэкона. В. Петти интересуется вопросами методологии политической экономии и вводит новый метод изучения экономических явлений, ставящий во главу угла наблюдение и точное количественное описание явлений. От его «Политической арифметики», где применены основы этого метода, ведет свое начало политическая экономия. В предисловии к названному сочинению В. Петти следующим образом характеризует этот новый метод: «Вместо слов в сравнительной и превосходной степенях и аргументов спекулятивного характера я хочу выражаться при помощи чисел, мер и весов, буду пользоваться только аргументами, взятыми из чувственного опыта, и рассматривать только такие причины, которые имеют видимое основание в природе». Очень жаль, что т. С. Тонер не остановился более обстоятельно на методологических особенностях В. Петти, не пошел дальше И. Рубина и не попытался выяснить связь методологии В. Петти с мето-

нии «Кое-что относительно денег» В. Петти пишет: «За деньги можно получить товары не по их имени, а по содержащемуся в них весу и чистому содержанию металла». Тов. С. Топер отмечает, что В. Петти же принадлежит заслуга постановки вопроса и определения общего количества денег, необходимого для страны. По он так же, как и меркантилисты, смешивает деньги с меновой стоимостью и с капиталом. В силу неразвитости товарного производства «он не мог понять той определенной общественной формы, в которой труд становится источником меновой стоимости...» Но несмотря на это исследования Петти в области денежного обращения имели огромное значение для дальнейшего развития теории денег.

Далее автор выясняет связь и отличие социальной базы В. Петти от социальной базы меркантилистов. «В то время как меркантилисты идейно были связаны с эпохой торгового капитала, с эпохой перехода к капиталистическому способу производства, Петти идейно ближе к последнему, чем к эпохе торгового капитала». «За внешним сходством форм, в которых заключены идеи Петти и меркантилистов, скрывается глубокое различие их идейного существа».

В заключение книги выясняется отношение к В. Петти Маркса.

В целом книга т. С. Топера является несомненно полезной популярной книгой, дающей читателю, наряду с характеристикой теоретического облика В. Петти, довольно много и исторических сведений. Приходится пожалеть лишь о том, что автор ограничивался одним только пересказом уже установленных и теоретически разрешенных Марксом проблем в отношении роли этого гениального мыслителя в истории экономической мысли, и, следуя дурной традиции популярных изданий, не сделал и одной попытки к самостоятельной исследовательской постановке излагаемых проблем, не исследовал, например, вопроса о влиянии философии Гоббса на формирование специфической методологии В. Петти. К числу недостатков книги надо отнести непропорциональность размеров ее отдельных частей. Характеристика Англии XVI и XVII вв. занимает 110 страниц, т. е. половину всей книги, а глава об отношении Маркса к Петти всего 13 страниц.

Учитывая массовый характер брошюры, нельзя не признать цену ее слишком высокой.

Ал. Казарин

## DR. W. HEINRICH. GRUNDLAGEN EINER UNIVERSALISTISCHEN KRISENLEHRE JENA. 1928. S. 364.

(В. Гейнрих. Основы универсалистической теории кризисов)

Социальное направление буржуазной экономики стоит в центре всеобщего внимания. Представители этой «школы» (Штольцман, Амони, Шпанн, Оппегеймер, и др.) задают тон в современной буржуазной теории. С другой стороны, наиболее актуальная проблема нынешней политической экономики — проблема кризисов и конъюнктуры. Поэтому «универсалистическая теория кризисов» вдвойне заслуживает внимания экономиста. Универсалистическая теория кризисов и конъюнктуры — попытка разрешить кризис буржуазной теории кризисов, исходя из концепции Отмара Шпанна. Марксист не может пройти мимо той теории, которая представляет собою последнее слово новейшей буржуазной экономики.

Буржуазная наука о циклах и конъюнктуре зашла в тупик голого конъюнктурного эмпиризма и вульгарно-фетишистских денежно-кредитных иллюзий.

С легкой руки Зомбарта, теория кризисов теперь заменяется теорией конъюнктуры. Репке прямо указывает, что сейчас наука переходит от фазы теории кризисов к новому периоду, к периоду теории конъюнктуры. Если прежние теоретики кризисов исходили из определенной теории воспроизводства и рынка, то теперь теоретики конъюнктуры эмпирико-статистическим путем выводят разного рода

циклы и тенденции и составляют каталог конъюнктурных компонент и феноменов, сознательно обходя теоретические вопросы капиталистического хозяйства (ср. Митчелль, Репке, Коидратьев, Вагеманн и др.). Теоретическое банкротство австрийской и англо-американской школ политической экономии в сильной мере способствовало тому, что проблема кризисов и цикла была растворена в болоте конъюнктурного эмпиризма и денежно-кредитного фетишизма.

В противовес современному конъюнктурному прагматизму и эмпиризму, новое «социальное направление» пытается вновь поднять знамя абстрактной теории капиталистической динамики. В своей работе об «универсалистической теории кризисов» Вальтер Гейнрих попытается применить основные методологические и теоретические принципы Отмара Шпанна к проблеме кризисов и конъюнктуры.

На основе теории Шпанна производится попытка построить некую целостную, самостоятельную концепцию кризисов и конъюнктуры. Причем, с одной стороны, эта «универсалистическая теория» совершенно правильно подчеркивает тот факт, что сейчас наступил кризис науки о кризисах и конъюнктуре, что существующие буржуазные теории ошибочны, проникнуты механистическим подходом к явлениям капиталистической действительности и не имеют необходимой социологической базы. Гейнрих совершенно правильно подметил, что «это неудовлетворительное положение теории кризисов и конъюнктур связано вообще с кризисным состоянием науки о народном хозяйстве» (Предисловие, с. VI). С другой стороны, эта теория пытается напугать буржуазию жупелом марксизма,—марксизма, на базе которого якобы построены современные теории и эмпирические исследования кризисов и конъюнктуры. В качестве характерной черты современного исследования кризисов и конъюнктуры Гейнрих решительно подчеркивает «огромное и глубокое неосознанное влияние марксистской теории кризисов на основные понятия современных теорий кризисов и конъюнктуры. Этот марксизм со своей стороны представляет не что иное, как результат того каузально-механического метода, который получил верх в нашей науке благодаря Рикардо и его школе» (S. VI).

По мнению Гейнриха принцип периодичности и учение о стихийном выравнивании рынка, лежащие в основе современных представлений о конъюнктуре, представляют собою вредную марксистскую традицию, которая препятствует правильному пониманию кризисов и конъюнктуры. Каузальный подход к проблеме кризисов и всего цикла универсалистическая теория опять-таки считает ошибочным и неприменимым к области социальных явлений.

Новая теория хочет подвести под проблему кризисов и конъюнктуры широкую социологическую базу, устранить «односторонность» господствующих теорий и положить предел ошибкам и разногласиям среди буржуазных теоретиков. То новое, что на самом деле вносит универсалистическая теория по сравнению с другими буржуазными теориями, заключается в следующем: во-первых, устраняются те важнейшие методологические принципы исследования цикла и конъюнктуры, без которых вообще невозможно никакая теория и которые, с грехом пополам, соблюдались у большинства буржуазных теоретиков кризисов: каузальный метод исследования и учение о периодичности кризисов, о всеобщем характере капиталистического цикла, о противоречиях, разрешающихся и воспроизводящихся в ходе цикла, и о стихийных регуляторах конъюнктуры. Все это отбрасывается в сторону. Поставив себя таким образом вне рамок сколько-нибудь научного подхода к проблеме, универсалистическая теория констатирует новые методологические принципы.

Во-вторых, понятие кризиса и конъюнктуры Гейнрих выводит из учения Шпанна о структуре и динамике капиталистического хозяйства. Капиталистическое хозяйство рассматривается как система целей и средств их достижения, которая включает в себя строгую взаимосвязанность и иерархию частей и ступеней общественного целого. Не анализ

специфических социальных отношений капитализма лежит в основе теории Шпанна и Гейнриха, а абстракция, схематическая модель общественного хозяйства вообще. В основу последней положены закон «соответствия» и «неравенства» отдельных частей экономической структуры друг перед другом. Отсюда: если изменяется цель хозяйства (мода, война, новое открытие и т. д.), то должны быть изменены и служащие ей средства.

По структурному закону соответствия, присущему всякому целому, с каждым изменением средств или образования должны произойти полнейшие изменения во всем остальном. Всякое перерасчленение (Umgliederung) или разрыв хозяйства возникает поэтому таким путем, что 1) изменяется одно действие или образование, или одна ступень или часть целого. Это изменение первоначально может быть вызвано целями (новое установление) или самими средствами (движение). 2) Все прочие действия должны искать новые соотношения. Первое перерасчленение и сдвиг вместе образуют общее движение развития. Таким образом, анализ явлений, заключающихся в развитии сочленения, показывает: 1) передвижку всех членов, 2) перегруппировку (перерасчленение) данного хозяйственного образования и переход в измененный вид. Это происходит через посредство новых членов или изменений в самом очаге движения, из которого исходил повод к повороту, и далее через изменение всех прочих членов с той целью, чтобы достичь нового соответствия; и 3) выпадение членов, которые не соответствуют новому состоянию и не могут быть оставлены на своих прежних местах (208). Благодаря этому определению всякое развитие приобретает черту непостоянства (скачкообразности, прерывистости); самое незначительное изменение означает скачок целого вперед или назад.

К этим истинам и сводится учение о законах движения капиталистического общества, развитое «кинетическим универсализмом». Движение капиталистического хозяйства Шпанн и К<sup>о</sup> сводят к бессодержательным и бесплодным абстракциям о соответствии и перегруппировке элементов хозяйства вообще. Движущие силы капитализма Шпанн и Гейнрих ищут не в области социальной формы данного способа производства, а в сфере организационно-технического прогресса. Исходным пунктом в обосновании кризисов для них служит вульгарное представление о том, что из общих законов производства вообще, хозяйства вообще, хозяйственного развития как перегруппировки частей экономической структуры вообще и пр. можно вывести теорию капиталистической динамики и кризисов. Социологический метод Гейнриха заключается в отказе от подлинно-социалистического подхода к проблеме кризисов. Поэтому и то определение сущности кризисов, которое выдвигает автор, оказывается совершенно бессодержательным.

Капиталистическое хозяйство, с точки зрения школы Шпанна, представляет собою строение всех «частей целого», которые — за вычетом временных нарушений — находятся в определенной функциональной связи, соподчинении друг другу и гармоническом соответствии. Цель является высшей силой развития хозяйственного целого и его отдельных частей. Изменение целей — исходный пункт в развитии общественного процесса производства и всей системы общественных связей. Сдвиги в общественном хозяйстве происходят в силу изменения обычного соотношения частей всего целого. Кроме изменения в целях нарушение прежнего строения частей общественного организма может произойти вследствие разнообразных перемен в степени развития монополий, в области кредита и денежного обращения, цен и покупательной силы отдельных хозяйственных групп, в сфере нрава и государственного регулирования, в области образования и технических открытий, в области вкусов и мод. Все это указывает либо на предварительные изменения в целях, преследуемых отдельными группами или лицами, либо на то, что изменения в распределении средств производства и средств обращения вызывают новые цели и стремления. Отсюда — масса источников нарушения «соответствия», т. е.

масса кризисобразующих моментов, которые неизбежно сопровождают развитие общественного хозяйства.

Главное и основное во всех нарушениях соответствия между частями общественного целого и его ступенями это — постоянный прогресс техники и организации общественного хозяйства. В связи с этим школа Шпанна отрицает понятие всеобщего перепроизводства, так как, по ее мнению, ни период кризиса, ни период деирессии не исключают наличия отраслей, которые в данный момент прогрессируют, переживают подъем. Сам кризис объясняется именно тем, что прогресс общественного хозяйства является двойственным процессом: для одних отраслей он означает восходящую линию развития, а для других — нисходящую. Кризис характеризует лишь то, что нарушено обычное соответствие между частями общественного целого и его ступенями и что в силу технического прогресса, происходящего в данное время, ряд отраслей (остающихся за бортом этого прогресса и вынужденных испытать всю тяжесть отрицательного действия, которое подъем оказывает на условия их производства и реализации) оказываются убыточными и попадают в полосу кризиса и ликвидации.

Изложим точку зрения Гейнриха на причины и сущность кризисов. При этом будем помнить, что автор задался целью построить целостную и всестороннюю социологическую концепцию кризисов.

«По своей сущности кризис есть поворот, период решения (об обратном приеме и повороте расчленении) и отделения устойчивого от неустойчивого. Всякое развитие (как новое установление, так и движение, от которых в обоих случаях неотделимо и неустранимо связанное с ними явление передвижения) происходит кризисообразно. В широком смысле слова, все нарушения отношений соответствия, поскольку они связаны с развитием хозяйства, суть кризисы» (211).

Этому понятию кризисов, по Гейнриху, соответствует понятие конъюнктуры, подразумевающее под конъюнктурой в широком смысле слова «совокупное движение хозяйственных явлений, развития — новое установление, движение, сдвиги (Verschiebungen)».

Кризисы он определяет следующим образом: «В отличие от наиболее общей и широкой трактовки понятия кризисов мы должны в связи с обычным словоупотреблением называть кризисами лишь широко распространенные, резкие и продолжительные нарушения отношений соответствия, которые связаны с известными перегруппировками (Umgliederungen) хозяйства» (211).

Между конъюнктурой и кризисом существует отношение и в том ограниченном и собственном смысле, что «резкие нарушения соответствия возможны при известных условиях, но не представляют собою явлений, неизбежно сопровождающих конъюнктуру». Обычное в современных исследованиях конъюнктуры понимание кризиса родственно второму определению Гейнриха и представляет, по его мнению, лишь сужение этого определения, идущее в большинстве случаев еще много далее, когда под конъюнктурой понимают движение хозяйственного развития в эпоху развитого капитализма, «так называемый цикл экспансионной конъюнктуры», «конъюнктуры» как внезапного скачкообразного расширения производства, прежде всего, в отраслях, производящих капитальные блага (212).

Гейнрих отрицает понятие всеобщего перепроизводства.

«Всеобщий» кризис в том смысле, что вообще отсутствует восходящая линия, никогда не может быть; следовательно, напр., никогда не может быть и никакого всеобщего перепроизводства» (212).

Не перепроизводство, а резкие нарушения соответствия между отдельными частями хозяйственного организма образуют, по Гейнриху, основу кризисов. Понятие цикла и конъюнктуры сводится к учению о «совокупном движении хозяйственных элементов».

«Типичная экспансионная конъюнктура с ее явлениями кризисов сводится к особому случаю конъюнктуры и кризисов вообще... следовательно, руководящим для нас остается и здесь познание разделения хозяйства как строения средств для цели в частях целого и их строения в ступенях, так и выявление сущности развития просто как явления кризисообразного рода» (214). «Таким образом, предметом универсалистического учения о кризисе является конъюнктура как совокупное движение хозяйственной перегруппировки (*der wirtschaftlichen Umgliederungen*)» (213).

По Гейнриху, всякой хозяйственной перегруппировке (*Umgliederung*) свойственно нечто кризисообразное. Но кризисы в собственном смысле слова возникают при известных типичных изменениях в ходе явлений общего развития, конъюнктуры, заключающей в себе глубокие нарушения соответствия в функциональной структуре хозяйства. Автор различает кризисное развитие хозяйства: 1) по изменениям цели (война, мода, целевые превращения и т. д.), которые ведут к новому установлению, и 2) по изменениям в строении самих средств. Эти изменения средств (движения хозяйства) возникают либо из части целого, либо из несоответствия в ступенчатом строении общественного хозяйства. По Гейнриху, ход кризиса вследствие изменения средств определяется частью целого, в которой лежит основа кризиса. Существуют следующие группы основ кризисов (*Kriesengründe*): основа кризисов в не-монетарной области сферы общей организации (*Gemeinsamkeitsreife*), как-то: ошибки в хозяйственном плане, изменение величины рынков в силу торговых договоров и т. д., регулирование распределения, влияние налогового дела, действие общей организации хозяйства и др. Далее — основы кризисов в денежном и кредитном деле: кредитная инфляция и кредитная политика, денежно-банковское устройство. Деньги и кредит, вследствие их первенствующего положения, являются чрезвычайно важной сферой возникновения кризисов. Основы кризисов в предварительной сфере (*Vorreife*) с типичным явлением сдвига цен вследствие прогресса производительности (повышение конъюнктуры вследствие освобождения покупательной силы; наконец, то же самое в сфере производства, где обнаруживаются спекулятивные ошибки в сфере рынка и перевлечения или недовложения капиталов). Третья группа кризисов, та, которая возникает из затруднений в ступенчатом строении и основывается на неполном развитии собственной жизни отдельных хозяйственных образований и положении народных хозяйств в мирохозяйственной структуре; эти последние суть чрезвычайно важные кризисы мирового хозяйства, для которых не требуется никакой первичной основы кризисов в самом народном хозяйстве. «С разделением этих трех групп кризисов — кризисы вследствие изменения цели, кризисы, происходящие из части целого, и кризисы, проистекающие из определенного положения ступеней строения, прежде всего кризисы мирового хозяйства — мы проводим тот принцип разделения хозяйственных кризисов, как они представляются социологическому универсалистическому пониманию хозяйства» (345). Все кризисы обнаруживаются в области определенных ступеней хозяйственной структуры и никогда не являются всеобщими. В противоположность конкретным кризисам ступеней (как кризисам известных домашних хозяйств, предприятий, отраслей, хозяйственных союзов, областей и целых народных хозяйств) явления развития в частях целого (новое установление и движение) рассматриваются как предварительные кризисы (*Vorkrisen*), но и они охватывают лишь определенные сферы хозяйства (346).

Таким образом, в общем процессе хозяйственного развития может быть дано несколько основ кризисов, соответственно тем изменениям, которые происходят в различных сферах общественного хозяйства. В большинстве случаев изменение в предварительной сфере (технический или организационный прогресс изобретения, открытие нового сырья и т. д.), и изменение цели (новые товары

мода, войны и т. д.), или основы кризисов в капитале высшего порядка (кредит, денежное обращение, налоговое дело, законодательство, торговые договоры и т. д.), прежде всего вызывают изменения в размерах рынка (например, торговые договоры доставляют новые рынки сбыта; уменьшение налогов повышает покупательную способность масс и размеры массового потребления, и т. д.).

Расширение хозяйства, связанное с развитием производительности, охватывает прежде всего область действия капитала. Освобождение покупательной силы, происходящее в результате повышения производительности, дает толчок ко всеобщему подъему. К первому движению (*Umgliederung*), возбуждающему подъем (основы кризисов в предварительной сфере и т. д.), приспосабливается обширная область капиталов высшего порядка, в особенности кредитное дело. Результатом кредитной инфляции, прежде всего, является расширение индустрии капитальных благ. Возникает дополнительная основа кризиса: предприниматели более чем охотно пользуются кредитом для расширения сферы капитала, и возникает переспекуляция — как ошибка в расчете производства на возможности рынка, переход внутренних (народнохозяйственных) границ кредита — как ошибка руководства кредитным делом или недостаток в строении его организации, и ереложение капитала в отдельных отраслях хозяйства — как основа тяжелых нарушений соответствия.

Таким образом, понятие кризиса универсалистическая теория рассматривает как временное нарушение соответствия между отдельными частями экономической системы общества. Рассмотрим теперь, что представляет собою изложенная концепция в целом.

Кризисы у Гейнриха представляют один из моментов хозяйственного развития, момент, не связанный с какими-либо существенными особенностями капиталистической организации производства. Кризисы не рассматриваются как взрыв противоречий, назревающих в ходе капиталистического цикла. Здесь проблема кризисов не стоит ни в какой связи с проблемой социологии капиталистического способа производства, с проблемой познания специфических производственных отношений буржуазного общества. Кризисы по Гейнриху — просто-на-просто симптом прогресса, продвижения на новую ступень развития техники и организации народного хозяйства. В момент крупных сдвигов в сторону развития новых способов производства, новых форм организации социально-экономических связей, некоторые отрасли хозяйства не имеют возможности приспособиться к новым условиям в отношении издержек производства, заработной платы и цен и оказываются обреченными на ликвидацию. Отсюда, по мнению Гейнриха, тот поворот конъюнктурного цикла вниз, который называется кризисом.

Такова интерпретация кризисов, преподносимая нам «социологической» школой Шпанна. В дополнение к этому объяснению сущности кризисов новая теория перечисляет десятки других, частных *Krisengründe*, означающих резкое нарушение обычного хода производства, обмена или распределения и представляющих собою конкретизацию того общего понятия кризиса, который выводится из нарушения соответствия между частями целого и отдельными ступенями общественного хозяйства в силу непрерывной тенденции общества к экономическому прогрессу.

Теория Маркса оказала огромное влияние на буржуазную политическую экономию. Туган, Бунятян, Шпитгоф и др. обкрадывали теорию Маркса и переделывали ее на свой лад, создавая таким образом «теории» собственного производства. Что же наиболее ценного могла заимствовать буржуазная наука о кризисах из теории Маркса? Это 1) учение о том, что кризисы должны быть рассматриваемы как выражение имманентных закономерностей капиталистического способа производства, как выражение тех проти-

т в о р е ч и й, к о т о р ы е н е о б х о д и м о и н е и з б е ж н о в о з н и к а ю т в х о д е к а п и т а л и с т и ч е с к о г о р а з в и т и я; 2) у ч е н и е о т о м, ч т о м е ж д у в с е м и о т р а с л я м и к а п и т а л и с т и ч е с к о г о х о з я и с т в а с у щ е с т в у е т н е р а з р ы в н а я ц е п н а я с в я з ь и ч т о ц и к л и ч е с к и е я в л е н и я о т л и ч а ю т с я в с е о б щ и м х а р а к т е р о м; 3) у ч е н и е о т о м, ч т о п р и ч и н ы к р и з и с о в к о р е н я т с я в с п е ц и ф и ч е с к о й о б щ е с т в е н н о й ф о р м е к а п и т а л и с т и ч е с к о г о п р о ц е с с а п р о и з в о д с т в а; 4) у ч е н и е о т о м, ч т о д в и ж е н и е к а п и т а л и с т и ч е с к о г о ц и к л а п р е д с т а в л я е т с о б о ю с т и х и й н о-р е г у л и р у ю щ и й с я и с т р о г о-з а к о н о м е р н ы й п е р е х о д о т o d н o й ф а з ы к д р у г o y и 5) у ч е н и е о п е р и о д и ч е с к о м х а р а к т е р е к р и з и с о в.

В с е э т о и с х о д н ы е м е т о д о л о г и ч е с к и е п р е д п о с ы л к и м а р к с о в о й т е о р и и к р и з и с о в о к а з а л и и з в е с т н о е в л я н и е и н а б у р ж у а з н ы е т e o p и и и и с s л e d o в а н и я ц и k л a и к o н ' ю н к т у p. В с e c o в p e м e н н ы е т e o p и и к р и з и с o в, з a и c k л ю ч e н и e м p a з б и p a e м o y з д e с ь y н и в e p c a л и с т и ч e с к o y k o н ц e п ц и и, к a k o н и н и o ш и б o ч н ы и н и п o в e p x н o с т н ы, в с e-т a k и ч a c т и ч н o p y к o в o д с т в у ю т с я э т и м и o б щ e м e t o d o л o г и ч e с к и м и п p и н ц и п a м и. Ч т o ж e к a c a e т с я «y н и v e p c a л и с т и ч e с к o y т e o p и и», т o o н a p e ш и т e л ь н o o т в e p г a e т в с e п e р e ч и с л e н н ы е п p i n ц и п ы, o б ' я в л я e т и x «к a y з a л ь н o-м e x a н и с т и ч e с к и м и».

Г e й н р и х н e o д н o к p a т н o в o з p a ж a e т п p o т и v п o н и м a н и я ц и k л и ч e с к o г o д в и ж e н и я к a k c a м o p e г y л и p y ю щ e г o с я, a в т o м a т и ч e с к o г o д в и ж e н и я. Э т o c o в e p ш e n н o н e в e p н a я т o ч к a з p e н и я. Н e c м o т p я н a т o, ч т o в с я к и й к o н к p e т н ы й к p и з и c c в я з a n с o n p e d e л e n н ы м и ч a c т н ы м и я в л e н и я м и и п e р т y p б a ц и o n н ы м и м o м e n т a м и, и c т o p и я k p и з и c o в п o k a з ы в a e т н a m o n p e d e л e n н y ю z a k o n o м e p н o c т ь в c м e н e ц и k л o в и o т d e л ь н ы x ф a z ц и k л a, c и c t e m a т и ч e c k o e в o c п p o и з в o d c t в o o n p e d e л e n н ы x я в л e н и й ц и k л и ч e c k o г o p a z v и т и я. T e o p и я k p и з и c o в б ы л a б ы n e м ы c л и m a, e c л и б ы k a п и т a л и c t и ч e c k o e x o з я и c t в o n e з n a л o t e x и m m a n e n t н ы x п p o т и v o p e ч и й, к o т o p ы e c t и x и й н o и н e y k л o n н o в o c п p o и з в o д я т c я в x o d e k o n ' ю н k t y p н o г o ц и k л a. B o т п o ч e м y Г e й н p и x o k a з ы в a e т c я c o в e p ш e n н o n e п p a в ы м, k o г d a o n в p a z d e л e o э м п и p и ч e c k и-c t a т и c t и ч e c k и x и c c л e d o в a н и я x k o n ' ю н k t y p ы п и ш e т, ч т o «x o з я и c t в o в d e й c t в и т e л ь н o c t и p a z v и в a e т c я n e т a k м e x a н и c t и ч н o, k a k э т o п p e d п o л a г a e т э м п и p и ч e c k a я k o n ' ю н k t y p н a я c t a т и c t и k a; o n o n e e c t ь «c a m o p e г y л и p y ю щ и й» a в т o м a т и з м, в k o т o p o m k o n ' ю н k t y p н o e k o л e б a n и e в ы з ы в a e т и з в e c t н y ю p e a к ц и ю. Э т o в o з p a ж e n и e o м e x a н и ч e c k o m и з м e n e n и и х o з я и c t в e n н o y ж и з н и, л e ж a щ e e н a o c н o в e ч и c t o y k o n ' ю н k t y p н o y c t a т и c t и k и — m a p k c и c t c k o e н a c л e d и e — n e т o л ь k o т e o p e т и ч e c k и н e в e p н o, н o и z a т e м н я e т в ы в o d ы и л и п p и v o d и т к и x п e p e o ц e n k e» (160).

К p a й н я я y c л o ж н e n н o c т ь k a п и т a л и c t и ч e c k o y д и н a м и k и в п e p и o d д o и п o c л e м и p o в o y в o й н ы т p e б y e т г л y б o k o г o п o н и м a n и я k a k в c e г o в н y т p e n н e г o м e x a н и з m a k a п и т a л и c t и ч e c k o г o x o з я и c t в a, т a k и e g o н o в e й ш e y ф a з ы. B у р ж u a з н a я н a y k a н e c п o c o б н a д a т ь o б ' e к т и v н o e и v e p н o e p a z p e ш e n и e п p o б л e м ы k p и z и c o в и k o n ' ю н k t y p ы, п o c k o л ь k y o n a c л y ж и т k л a c c o в ы м и n t e p e c a m б y р ж u a з и и o г p a n и ч e n a y з k и m г o p и z o n т o m б у р ж u a з н o г o ф e т и ш и z m a. Г a p v a p d c k a я ш k o л a, К e й н c, К a c c e л ь, н e o т y г a н o в ц ы à I a К o n d p a т ь e в, Ш п и т г o ф, Ш т ю e n, P o б e p т c o n, M y p, П и г y, A м o n n и e щ e д e c я т k и д p y г и x c o в p e м e n н ы x и c c л e d o в a т e л e й п o k p и z и c a m и k o n ' ю н k t y p e n e в c и л a x o б ' я c н и т ь c y щ e c t в o c т ь k p и z и c o в и д в и ж y щ и e c и л ы ц и k л и ч e c k o г o п p o ц e c c a, a т e m п a ч e o б ' я c н и т ь o c o б e n н o c т и k p и z и c o в и ц и k л a и y c л o в и я x н o в e й ш e g o k a п и т a л и z m a. Д e н e ж н o-к p e д и т н a я и n t e p п p e т a ц и я o d н и x, n a т y p a л и c t и ч e c k o e o б ' я c н e n и e д p y г и x, т y г a n-б a p a н o в щ и n a т p e т ь i x, п л o c k и й э м п и p и z m ч e т в e p т ы x — o d и н a k o в o n e п p и г o d н ы d л и p a z p e ш e n и я z a г a d k и k p и z и c o в и k o n ' ю н k t y p ы. Ч т o н o в o г o в н o c и т y н i v e p c a л и c t и ч e c k a я т e o p и я в n a y k y o k p и z и c a x и k o n ' ю н k t y p e? Y н i v e p c a л и c t и ч e c k a я т e o p и я я в л я e т c я п c e v d o-с o ц и o л o г и ч e c k o y т e o p и e y k o т o p a я n e c п o c o б н a p a z p e ш и т ь k p и z и c б у р ж u a з н o y n a y k и o k p и z и c a x и c o з a d a т ь п o v ы c h a т e л ь н y ю k o n ' ю н k t y p y в б у р ж u a з н o y т e o p и и k o n ' ю н k t y p ы (Scheinek onjunktur c o v p e м e n н o y б у р ж u a з н o y n a y k и o k p и z и c a x и k o n ' ю н k t y p e n e л ь z a p a c c m a т p и в a т ь k a k n a y ч н ы й п p o г p e c c),

Универсалистическая школа дает прямую апологию капиталистического общества, замазывает его специфические черты и противоречия и превращает кризисы в категорию, логически присущую всякому развивающемуся обществу, в «эпизод прогресса» (термин американского экономиста Тейлора). Кассель, Афтальон и некоторые другие теоретики кризисов тоже рассматривают кризисы как неизбежное явление в любой формации общества. Но именно у Гейдриха эта точка зрения получает наиболее широкое и полное обоснование. Вместо анализа модификации кризисов и цикла в условиях новейшего капитализма, универсалистическая теория ограничивается утопическими рассуждениями о возможности смягчения кризисов и о «стабилизации конъюнктуры» путем всеобъемлющей организации всего капиталистического хозяйства и регулирования со стороны государственных, банковских и монополистических организаций. Вместо того, чтобы при помощи абстрактного анализа отделить проблему кризисов и цикла от проблемы конъюнктуры, представить первую как предварительную общетеоретическую базу для разрешения второй,—господствующие буржуазные теории грубо смешивают обе проблемы и становятся на путь вульгарно-эмпирического подхода к исследованию цикла и конъюнктуры. Универсалистическая школа также строит такое понятие кризисов и цикла, которое непосредственно охватывает все явления конъюнктурного процесса. Она сознательно отбрасывает метод последовательного восхождения от абстрактного к конкретному, метод, примененный к теоретической экономии классиками и Марксом, третирует его, как «каузально-механистический» и «изолирующий», и хочет непосредственно из явлений капиталистической действительности вывести понятие о цикле и конъюнктуре.

Таким образом, мы видим, что в основе универсалистической теории лежит абстракция от всех специфических социальных условий капиталистического способа производства, голая формально-социологическая и иерархическая схема строения частей общественного целого, сведение социально-экономических процессов и отношений к явлениям чисто функционального порядка, телсологическо-механистическая концепция общественного развития, плюралистическое обоснование основ кризиса и отождествление кризиса с техническим и экономическим прогрессом общества.

Универсалистическая теория совершенно не различает проблемы обоснования кризисов из основных экономических категорий буржуазного общества и внутренних законов его развития от проблемы познания конъюнктурных нарушений, протекающих из различного рода индивидуальных явлений конкретной действительности. Последнее является характернейшей чертой новейших теорий, пытающихся представить кризис как проблему теории конъюнктуры.

**В. Балков**

## РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА

В подсекции техники Комакадемии 27 мая 1929 г. состоялся доклад т. И. М. Бурдянского на тему «Рационализация и техника». Ниже помещается обработанная автором стенограмма доклада и изложение прений.

### ДОКЛАД т. И. БУРДЯНСКОГО

#### 1. ЧТО ТАКОЕ РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

Слово рационализация „несомненно является одним из самых модных“ слов, какие мы сейчас встречаем на страницах всех газет и журналов. Мы слышим его и с трибуны парламента, и в предприятиях, слышим его и на рабочих собраниях. Слово „рационализация“ в большой моде сейчас и в странах Запада и у нас в СССР.

Интересно выяснить, каковы взаимоотношения рационализации, этого модного слова, модного понятия, с таким старым понятием, как „техника“; интересно установить далее, как эти понятия перекрещиваются, чем отличается рационализация от техники, существуют ли отдельные проблемы рационализации, независимые от техники, и если они существуют, то в чем они заключаются. Установить это нужно для того, чтобы добиться теоретической ясности в вопросе, а она безусловно необходима везде и всегда.

Независимо от этого, установление соответствующих границ между рационализацией и техникой даст нам установки в направлении указания правильных путей практической работы по рационализации. Без этого мы рискуем запутаться в организационных формах рационализаторской работы, в которых мы, кстати сказать, по сей день основательно и путаемся.

Термин рационализация происходит, как известно, от слова „ratio“, что означает „разум“.

Таким образом, под рационализацией какой угодно отрасли человеческой деятельности мы должны разуметь организацию этой деятельности на наиболее разумных, на наиболее целесообразных основах. Но было бы недостаточно, определяя рационализацию, говорить только о разумности „вообще“, о целесообразности вообще. Надо сказать, что под углом зрения разумности, целесообразности мы со словом „рационализация“ встречаемся в самых разнообразных областях. Говорят о рационализации, имея в виду и рационализацию в государственном аппарате, и рационализацию сельского хозяйства и рационализацию банковского дела. Итальянцы несколько лет тому назад пустили в оборот даже понятие о нормализации и рационализации фашистского режима.

Таким образом, очевидно, что понятие „рационализация“, понимаемое как применение начал разума, относится к самым разнообразным областям человеческой деятельности, причем содержание разумности и целесообразности, которое включается в понятие „рационализация“, имеется в виду различное в каждом данном месте, в каждое данное время в зависимости от классовых интересов господствующих групп в той или иной стране, от интересов, ими представляемых. Поэтому, то, что будет рационально с точки зрения одной эпохи, одной страны, одного государства, будет чаще всего нерациональным в другую эпоху, в другом государстве, в другой стране, в другое время. Естественно, что рационализацию приходится рассматривать поэтому как понятие историческое, а не как логическое. Отсюда и вытекают соответствующие различия, которыми характеризуются разные виды рационализации, определяемые нами, например, как капиталистическая и социалистическая рационализация.

Таково понятие рационализации, отнесенное к любой отрасли деятельности человека. По существу трактуемой темы нас интересует более узкий вопрос рационализации хозяйства. В этом смысле понятие „рационализация“ (Rationalisierung) пришло к нам из Германии. У нас раньше было в практике другое слово: научная организация, НОГ. Это слово и у нас было в большом ходу, и в Европе, как wissenschaftliche Arbeitsorganisation у немцев. Французы говорили об „Organisation scientifique“, и сейчас этот термин у них остался. Они приняли термин „rationalisation“ как перевод с немецкого. Этот термин у нас применяется в основном по отношению к хозяйственной деятельности и, в первую очередь, в промышленности, которая является ведущим звеном в народном хозяйстве.

гарантии равномерного снабжения своих предприятий купить прилежащую к его заводам железную дорогу, на которой он ввел соответствующий режим работы. Будучи, однако, в отношении некоторых видов материалов связан с другими районами страны и имея необходимость пользоваться и другими железными дорогами, Форд вынужден для борьбы с потерями в своем хозяйстве иметь на ряде станций своих толкачей, проталкивающих грузы к заводам Форда. Такими способами и приемами Форд расширяет пределы рационализации своих предприятий.

Возможности рационализации в капиталистическом хозяйстве в большой мере ограничены пределами, какие ставятся самим существом капиталистического хозяйства, и поэтому пределы социалистической рационализации неизмеримо шире. Возьмем ли мы вопросы стандартизации, ограниченной в условиях капиталистического хозяйства пределами возможных соглашений между отдельными предприятиями или их группами, мы у нас в СССР при национализации промышленности, имеем неизмеримо более широкие возможности внедрения в практику промышленных стандартов. Возьмем ли мы вопросы специализации предприятий и их кооперации — мы и здесь констатируем, что несмотря на применение соответствующих методов разделения труда в рамках капиталистических трестов, синдикатов и концернов, мы, в условиях нашего строя, имеем несравненно большие возможности. Мы, правда, иногда этих возможностей не используем в должной мере, но это уже вопрос иного порядка.

Говоря о капиталистической рационализации, надо отметить часто повторяющиеся факты противоречий, в какие вступает передовая техника с коммерческими соображениями тех или иных промышленных групп. Так, например, обстояло дело в 1928 г. с механизацией угольных шахт Рурского бассейна<sup>1</sup>, когда промышленники сочли возможным в выгодном для себя выдвинуть требования целесообразности неиспользования ряда механических устройств, с возвращением к более примитивным способам работы, только потому, что в определенных конъюнктурных условиях это предвещало большие прибыли.

Естественно, что когда мы говорим о рационализации социалистической, мы имеем в виду в основном такую рационализацию, которая использует все возможности планового хозяйства. Понятно, что при социалистической рационализации иначе решаются и вопросы условий труда и быта рабочих.

Говоря о плановой рационализации, необходимо вспомнить, что в лице Герберта Гувера, бывшего президента САСШ, мы имеем политического деятеля, пытавшегося в рамках капиталистического хозяйства устранять и народнохозяйственные потери. В своей программе рационализаторских действий Гувер идет неизмеримо далее и Тейлора и Форда, выставив еще в должности руководителя министерства торговли следующие девять требований по линии рационализации<sup>2</sup>. Гувер требовал устранения потерь путем рационализации железнодорожного хозяйства и большей кооперации в работе отдельных железных дорог, которые, как известно, в Америке находятся в руках отдельных частных компаний. Гувер требовал более интенсивного использования источников водной энергии и рационального ведения водного хозяйства. В программе Гувера были и требования развернутой работ по электрификации в целях экономии топлива. Гувер пытался бороться и с конъюнктурными потерями, вызывающими депрессию в народном хозяйстве и безработицу. Вольная работа была Гувером развита по стандартизации промышленной продукции и упрощению изделий. Известны требования Гувера по развитию научно-исследовательской работы, направленной на достижения в промышленности больших эффектов производственных процессов. Гувер требовал также рационализации закупок и методов доставки. Он пытался „тренин“ в этой области устранить соответствующими специальными арбитражными учреждениями. Гувер выдвинул также, как задачу, необходимость борьбы с потерями, какие возникают вследствие противоречий в производстве между интересами рабочих и работодателей.

Вышеприведенный перечень предложений Гувера показывает, что он пытался проблемы рационализации продвинуть значительно далее, чем Тейлор и Форд, что он проблемы рационализации пытался продвинуть на народнохозяйственную черту. Не приходится, однако, тратить много слов, чтобы доказать, что попытки Гувера должны были остаться только попытками. Если путем работы „отдела упрощенной практики“ Гуверу удалось добиться положительных результатов в отношении стандартизации промышленной продукции, то его попытки добиться плановой электрификации, планового использования водных ресурсов, устранения трений в аппарате обращения и т. п., естественно, не могли увенчаться успехом. Не приходится уже говорить об утопическом предложении Гувера возможного примирения интересов труда и капитала. Все же Гувер поставил вопрос рационализации в более широкие рамки.

В последнее время немецкие теоретики Зомбарт и Шмаленбах, исходя из анализа современного крупного производства, концентрирующегося в рамках огромных концернов, также пытаются доказать возможность организованного капитализма путем рационализации

<sup>1</sup> См., например, статью „Grenzen der Rationalisierung“ (technische und finanzielle) в газете „Westfal. Tageblatt“ Hagen от 22/III—1928.

<sup>2</sup> Hoovers Rationalisierungsvorschläge. „Danziger Neueste Nachrichten“ от 2/III 1929 г.

его в широких масштабах. Эти авторы так же, как и Гувер, переоценивают возможности расширения пределов капиталистической рационализации. Любопытен тот факт, что поскольку Шмаленбах констатировал наличие новых форм „связанного“ капитализма, он встретил уже по одному этому отпор и издевательства со стороны буржуазной прессы, доказывающей, что он из ученого превращается в философа<sup>1</sup>, и опровергающей расчеты, построенные Шмаленбахом при анализе хозяйства Рурского бассейна<sup>2</sup>. Поскольку Шмаленбах высказал мысль, что некоторые предсказания Маркса исполнились, на него со стороны буржуазной прессы посыпались насмешки в роде того, что „Маркс—святой и Шмаленбах—пророк его“.

Мысли о том, что рационализация должна быть расширена за рамки отдельных предприятий, без чего ограничиваются возможности современной техники, начинают все чаще и чаще высказываться не только экономистами, но и инженерами<sup>3</sup>. Возможности расширения пределов рационализации до народнохозяйственных рамок связываются, однако, лишь с возможностями планового хозяйства, с возможностями социалистического строительства. Вот почему так раздвигаются пределы социалистической рационализации в наших условиях, когда мы имеем возможность намечать и выполнять планы переустройства всего нашего народного хозяйства, планы индустриализации его, используя высокие формы разделения труда, специализируя и кооперируя предприятия, создавая хозяйственные комбинаты для развития разных отраслей народного хозяйства — промышленности, сельского хозяйства и транспорта.

В условиях социалистического строительства рационализация, как метод хозяйствования, использует все преимущества, какие имеет плановое социалистическое хозяйство сравнительно с хозяйством капиталистическим.

## II. РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА

После вышепозложенной вводной части, определяющей развитие рационализации как метода хозяйствования, опирающегося на научные разработки, можно перейти к рассмотрению взаимоотношений между рационализацией и техникой.

Технику можно определить как сумму приемов и способов человеческой деятельности по созданию и эксплуатации всякого рода сооружений, устройству машин, приспособлений в целях покорения природы. Взаимоотношения между рационализацией и техникой выражаются различно по отдельным линиям производственного процесса. Элементами простого трудового процесса являются как известно, по Марксу: а) предмет труда, б) орудия труда и в) самый труд человека. При кооперативном, сложном труде налицо четвертый момент — управление трудом. Рассмотрим взаимоотношения техники и рационализации по всем этим четырем линиям производственного процесса.

Начнем с сырья.

В вопросе о технологическом выборе и конструкции сырья для производства, рационализация, как оформленный метод хозяйствования, ничего не прибавил к проблемам передовой техники, опирающейся на разработки ряда наук, как общих (геология, ботаника, зоология и др.), так и специальных, прикладных (материаловедение, товароведение, различные методы анализа сырья). В области выбора и конструкции сырья техника и технология сами решают свои задачи, не опираясь на какие-нибудь особые методы рационализации. Здесь стоит отметить, что такая чистотехническая наука, как сопротивление материалов, пропитана насквозь рационализаторскими установками, поскольку она ставит своей задачей определение минимальных размеров конструкций и сооружений, — размеров, одновременно достаточных и с точки зрения требований противостояния конструкций соответствующим нагрузкам. Хотя учение о сопротивлении материалов базируется на техникоэкономических расчетах, это учение все же нельзя отнести к наукам рационализаторским — эта наука чисто техническая. В области рационального выбора сырья и материалов и конструкции новых их видов все разработки — дело соответствующей техники и технологии; рационализация только стимулировала и стимулирует соответствующие разработки техники.

Переходя к второму моменту, относительно рационального использования орудий производства и организации производственного процесса по переработке сырья и материалов, надо отметить, что и здесь взаимоотношения рационализации и техники аналогичны взаимоотношениям их в области выбора и конструкции сырья. Д. Менделеев в своей статье о технологии, написанной в 1901 году для большого энциклопедического словаря Брокгауза и Ефрона, определял технологию как „учение о выгодных (т. е. поглощающих наименьшее количество труда людского и энергии природы) приемах переработки природных продуктов в продукты, потребные (необходимые, или полезные, или удобные) для применения в жизни людей“. Это определение технологии четко ставит перед ней и экономические задачи наименьшей

<sup>1</sup> Betriebswissenschaft oder Philosophie. Zur Theorie prof. Schmalenbachs. Von Gustav Stolper. „Der deutsche Volkswirt.“ 8/VI 1928, S. 1223—1226.

<sup>2</sup> Schmalenbach und Ruhrbergbau. „Rhein-Westf. Zeitung“, Essen, 7/VI 1928.

<sup>3</sup> См., напр., ст. „Technik und Politik“, von Dipl.-Ing. zur Nedden, в журнале „Das Werk“, за март 1928 г.

затраты на единицу продукции природной энергии и труда человека. Из этого определения следует, что плох был бы тот технолог, который, конструируя производственный процесс, не учел бы необходимости такой организации этого процесса, при которой он протекал бы и наиболее быстро и наиболее экономно.

Таким образом, сами технологи ставили и ставят пред собой рационализаторские задачи, и в области использования орудий производства нет особых проблем, которые бы ставили рационализация. Тот техник, технолог, который в своей деятельности не считается с формулой Менделеева, — просто плохой технолог, как плох врач, не считающийся с интересами населения и не использующий в этих целях соответствующих наук. В выше цитированной статье Менделеев, расшифровывая задачи технологии, говорит, что хотя технология по своему предмету глубоко отличается от социально-экономических учений, но у нее с ними много прямых и косвенных связей, так как экономия (сбережение) труда и материала (сырья), а через них времени и сил, составляет первую задачу всякого производства.

Рационализаторские задачи в области поставок производственного процесса ставят пред собой с неизбежностью сама передовая техника, и рационализаторская деятельность, как особая специальная деятельность, только заостряет внимание на необходимости тщательного анализа работы отдельных станков и их комплексов. Таковы, например, технико-нормировочные работы Тейлора в области резания металлов, такова и работа Форда по постановке непрерывного поточного производства. Хотя здесь же необходимо оговориться, что вопросы организации непрерывного потока пограничны с областями: а) наиболее рационального использования орудий производства и б) управления производственным процессом в целом.

К рассмотрению вопросов последней области мы вернемся ниже. Сейчас же мы можем констатировать, что специальные разработки в области научной организации и рационализации играют только роль стимулов, обязательных для технологии тенденций создания экономически-выгодных производственных процессов.

Существенно отлично положение вопроса о взаимоотношении техники и рационализации в области организации и труда человека, на которую техника не обращала до самого последнего времени почти никакого внимания. В этой области появились методы, характерные для специфической рационализаторской деятельности.

Если Менделеев ставил четко вопрос о том, что при организации производственного процесса необходимо затрачивать возможно меньше человеческого труда, то он при этом имел в виду соответствующее изменение и улучшение технологии процесса, но не условия работы самого человека. Менделеева не интересовала проблема того, как работает человек — сидит или стоя, какие движения он применяет, сколько он затрачивает энергии на обслуживание определенного процесса, к какому он приставлен. Капиталистическое хозяйство до самого последнего времени не интересовалось условиями труда человека и если Тейлор занялся человеческим фактором, то он дал только разработки в области методов хронометража, дающего возможность, выявив зазоры во времени, устранить их применением соответствующих организационных мероприятий. Тейлор, однако, не сделал почти ничего для научной организации труда человека, так как он не привлек к этому делу тех наук, без которых нельзя правильно решить проблемы труда человека, — он не привлек психофизиологических наук.

В последнее десятилетие как техно-экономические, так и социальные причины выдвинули на первый план значение человеческого фактора в производстве. Не случайно во всех почти европейских странах появился прежде всего термин „научной организации труда“: у нас — как НОТ, у французов — как organisation scientifique du travail, у англичан — как scientific organisation of labour, у итальянцев — как organizzazione scientifica del lavoro, у испанцев — как organizacion cientifica del trabajo. Во всех этих странах сначала начали говорить о научной организации труда и лишь затем о научной организации производства, научной организации управления, научной организации умственного труда, научной организации домашнего хозяйства и т. д.

Для разрешения проблем научной организации труда были привлечены биологические, и в частности психофизиологические, науки. В результате соответствующих разработок — палицо учение об утомлении и мерах борьбы с ним (важнейший вопрос психофизиологии труда), о режиме работы и отдыха, о ритме работы и ее монотонности. Появились разработки в области психотехнического профподбора, имеющего задачей поставить должного человека на должное место. Развились работы и в области техники безопасности и гигиены труда, как общей, так и применительно к условиям отдельных профессий. Появились весьма интересные и эффективные разработки в области рационализации освещения, с задачами как улучшения условий труда, так и повышения производительности.

В основном, все разработки в области психофизиологии и гигиены труда имеют своей задачей создание таких условий труда, при которых достигалась бы наивысшая производительность, а у рабочего вместе с тем не накапливалось бы остаточное утомление; утомление, неизбежное при всякой работе, при научной организации труда не должно однако заходить за пределы, при которых оно не может быть устранено ежедневным отдыхом и сном. Рацио-

нализация, таким образом, выдвинула параллельно технике, не запинаясь вопросами труда, проблему научной организации человеческого труда на основе его анализа и нормирования. Для разрешения этой проблемы создаются и будут расти специальные функционеры с биологическими и психологическими знаниями. Эти кадры, в порядке разделения труда в производстве, решают и должны решать те задачи, какие не могут быть решены носителями одних только технических знаний.

Последняя область, где сталкивается техника и рационализация, — эта область управления. По вопросу о том, что такое управление, существуют десятки определений у разных авторов. Лучшее из определений понятия „управление“ мы находим, однако, у Маркса, у которого, кстати, чем чаще его перечитываешь, находишь все новое и новое.

(Замечу, например, что мы у Маркса находим определенное непрерывного поточного производства, мало чем отличающееся от определения, данного 70 лет спустя специальной комиссией инженеров при Германском Райхскураториуме — а ведь Маркс не видел и не знал ни одного предприятия с непрерывным потоком, как он не видел и ни одного конвейера).

Говоря о вопросах управления, надо констатировать, что значение его как особой функции, связано с всё увеличивающимся ростом размеров предприятий и количества занятой в них рабочей силы, — размеров вызвавших к жизни специальную функцию управления, „которое устраняет гармонию между индивидуальными деятельностями и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного тела, в отличие от движения его самостоятельных органов“ (Маркс). В этой формуле Маркса налицо весь комплекс управленческой деятельности с его задачами плана и учета в целях согласования во времени и в пространстве работы отдельных частей производственного тела, будь то завод, трест, концерн.

Естественно возникает вопрос, можно ли считать управленческую деятельность деятельностью технической или ее приходится считать иным видом деятельности. Поскольку управленческая деятельность охватывает сумму своеобразных функций (учет, план, контроль, калькуляция и др.), не обнимаемых техникой, поскольку одним из объектов поля действия управленческой деятельности в производстве является и сама техническая деятельность, постольку управленческую деятельность приходится признать своеобразным видом деятельности самостоятельным от техники.

Крупное производство выдвинуло новые формы управленческой деятельности. Так возникло и изучение дела управления и так называемое научное управление (scientific management в узком смысле этого слова), выдвинутое Тейлором, развилось за истекшие 25 лет в самостоятельную область промышленной деятельности, и соответственно — в самостоятельную область знания. Подготовка работ и их планирование (графики Адамецкого, графики Ганта) на базе нормирования, углубленного разделения труда, специализации и кооперации (в частности, с применением начал стандартизации), учет и контроль выполнения, организация научно-исследовательской работы в промышленности — вот основное содержание научного управления, развивающегося, особенно у нас в СССР, и за пределы отдельных предприятий, и за пределы отдельных отраслей народного хозяйства. Ближайшей задачей в области рационализации управления промышленности надо считать необходимость функционализации управления, основные разработки которой были даны в свое время Тейлором. Мы сейчас в наших предприятиях также видим внедрение начал функциональности с организацией ТНУ, Бюро рационализации, бригад по утилизации отбросов и т. д.

Область управления — это несомненно самостоятельная область, параллельная технике. Ведь не секрет, что очень хороший техник часто очень плохо управляет предприятием, и, будучи хорошим конструктором, инженер часто не может сконструировать рационального административного аппарата, ибо он не знает основ научного управления, в наших вузах кстати и не преподаваемых.

Для того, чтобы каждый инженер и техник был знаком хотя с основами научных принципов управленческой деятельности, необходимо элементы этих знаний сделать обязательными для всех учебных планов<sup>1</sup>. Особо стоит вопрос о специализации в области управленческой деятельности для специальных функционеров — последние могут совмещать и инженерные знания с административными, и тогда у них будут две специальности, что, однако, не отнимает самостоятельного значения у управленческой деятельности, как таковой. Точно так же, если инженер, получив дополнительные знания в области биологических наук, выполняет работы по линии психофизиологической рационализации предприятия, то это не лишает психофизиологические науки права на самостоятельное существование.

Область научного управления, рожденная современным производством, получила определенное содержание в результате рационализаторской деятельности, поднявшей и поднимающей на соответствующую высоту оперативную управленческую деятельность, которая классификационно должна быть противопоставлена технической деятельности.

<sup>1</sup> См. мою статью по этому вопросу в № 6, за 1929 г. журнала „Рационализация производства“. В статье — «Проект программы соответствующего курса для вузов».

В предприятии мы сталкиваемся обычно еще и с коммерческими функциями, которые особенно развиты в капиталистическом хозяйстве,—рассмотрение этих функций в их взаимоотношении с проблемой рационализации частично исчерпывается проблемами управления, частично заходит в область рационализации обращения, нами здесь не рассматриваемую.

### III. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Таким образом, можно формулировать, что рационализация, как метод хозяйствования, с одной стороны, пропитывает своими установками технику и технологию при решении последними вопросов выбора и наиболее рационального использования сырья и орудий производства. С другой стороны, рационализация, на базе требований производства, создает и наполняет содержанием, в целях достижения наибольшего экономического эффекта хозяйствования, другие виды деятельности, как, например, научную организацию труда человека, научную организацию управления производством.

Эти две последние области родились при большом содействии рационализаторской деятельности, которая их пропитывает, а частично их и замещает. Поскольку, например, в предприятии нет специального биолога, психофизиолога, постольку его замещает рационализатор из ТНБ или Бюро рационализации, занимающийся рационализацией труда. Как только в производстве появятся кадры функционеров — психофизиологов, с специальными задачами организации труда, современному универсальному рационализатору в этой области будет делать нечего.

Точно так же обстоит вопрос с делом управления. Покуда у нас нет аппаратов управления, выполняющих в нормальном оперативном порядке управленческие функции, базирующиеся на знании дела управления и его научных основ, постольку рационализатор вмешивается в дело управления при помощи Оргбюро. Оргбюро вносит свои поправки, дает советы, как поставить ту или иную функцию управленческой деятельности; Оргбюро иногда и противопоставляется оперативной управленческой деятельности по организационно-тактическим соображениям.

Наши Бюро рационализации в области их производственно-технической деятельности также иногда противопоставляются основному техническому персоналу — это противопоставление приходится рассматривать, как организационно-тактический маневр. Напрашивается аналогия с жепотделами наших партийных комитетов. Смысл жепотделов не в том, чтобы вообще противопоставить женщин мужчинам, а в том, чтобы подтянуть оставших экономически, социально и культурно женщин. Такова и роль бюро рационализации, которые должны подтянуть на фронте рационализации весь инженерно-технический персонал. Бюро рационализации часто поэтому подчиняют не техническому директору предприятия, который, казалось бы, должен руководить рационализацией производственного процесса, а непосредственно директору предприятия. Это противопоставление, однако, явление временного порядка.

В перспективе намечаются, как самостоятельная оперативная функция, работа психофизиолога в производстве и, как самостоятельная же, оперативная управленческая деятельность, опирающаяся на научные основы. В перспективе поэтому — отмирание рационализаторской деятельности, как специальной, прот и в о п о с т а в л я е м о й технике организации труда, административной деятельности.

По мере роста науки и техники, по мере непрерывного приобщения к последним достижениям науки и техники каждого техника и технолога, который должен и будет совершенствоваться, не останавливаясь на уровне знаний, полученных им в школе десятки лет тому назад, каждый техник и технолог должен будет включать научные методы в арсенал своей текущей деятельности, которая может и должна протекать под лозунгом рационализации.

Очевидно также, что внутри каждой отрасли технической деятельности (как и вообще всякой оперативной деятельности) необходимо, в порядке разделения труда, наличие дополнительных функционеров для наиболее полного достижения, на основе научных методов, экономического эффекта хозяйствования. Такие функционеры мыслятся в роли нормировщиков, сотрудников лабораторий, исследователей и т. д. Эти функционеры мыслятся, однако, в будущем не как противопоставляемые основному техническому руководству в производстве, а как работающие по непосредственным заданиям этого технического руководства, в порядке развернутого разделения труда. Точно так же современная функция охраны труда, противопоставляемая организации труда, должна будет в будущем переродиться и влиться в качестве составной части в функцию организации труда на психофизиологической основе — функцию, которая будет выполняться лицами с соответствующими знаниями.

Точно так же, когда современное управление, в большинстве еще кустарное, сменится научным управлением, основанным на точном плане, учете, разделении функций и т. д., — исчезнут всякие оргбюро, прот и в о п о с т а в л я е м ы е основным управленческим аппаратам.

Необходимо строить практическую деятельность работников предприятий таким образом, чтобы инженерно-технический персонал владел методами рационализации производства, для чего необходим соответствующий пересмотр учебных планов ВТУЗ'ов. Необходимо через медфак и другие вузы готовить психофизиологов для работы в производстве по организации

труда человека. Необходимо создать кадры людей, которые могли бы управлять на научных основах. В своих статьях о Рабкрине Ленин советовал членам ЦКК учиться научной организации управления. Этому делу должны учиться не только члены ЦКК, но и каждый, кто управляет тем или иным аппаратом, каждый будущий выдвиженец, которого мы собираемся выдвинуть для управленческой работы — с тем, чтобы делом управления на научных основах занимались управленческие аппараты, а не работающие за них работники Оргбюро.

Вышеизложенными положениями не отрицается, понятно, и подчеркивается необходимость научно-исследовательской работы в области рационализации управления для создания научно проверенных основ управленческой деятельности. Рационализация, как лозунг (Тейлор определил когда-то научную организацию, как „революцию мысли“), будет всегда сопровождать хозяйственную деятельность человека и вызывать, естественно, научные разработки по всем линиям производственного процесса. Научная мысль всегда стремится вперед и, как лозунг, рационализация останется, очевидно, навсегда.

Таковыми мыслится нам взаимоотношения рационализации и техники, оставаясь неизменными во всех случаях производственной деятельности — и в текущей деятельности по повышению эффективности работы действующих предприятий, и при реконструкции предприятий, и при постройке новых предприятий. Реконструкция должна рассматриваться как частный случай более обширной деятельности по рационализации народного хозяйства<sup>1</sup>.

Деятельность при постройке новых предприятий также, очевидно, требует рационализации, начиная от процесса проектирования и кончая моментом пуска предприятия в ход, — и в этой деятельности взаимоотношения рационализации и техники аналогичны взаимоотношениям их в любом производственном процессе.

#### IV. РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КАК НАУКА

Подлежит рассмотрению еще вопрос о том, существует ли наука о рационализации.

Если рассматривать рационализацию как метод хозяйствования, а социалистическую рационализацию как метод планового хозяйствования, то эта рационализация, надо признать, сможет нормально развиваться и достигнуть известных успехов только в том случае, если практическая рационализаторская деятельность будет сопровождаться научной разработкой в области вопросов, связанных с практикой социалистической рационализации.

Учение о ведении планового хозяйства, учение о планировании социалистического хозяйства — вот та новая наука, которая должна быть признана наукой о социалистической рационализации. Эта наука, которая создается на наших глазах, должна, очевидно, опираться на разработки ряда наук — математических, статистических, технических, экономических, биологических, политических. Практика рационализаторской работы в промышленности выдвигает, однако, и создает на наших глазах и в науку о рационализации в промышленности, науку о методах и тактике рационализации промышленных предприятий.

На II Всесоюзной конференции по ЦОТ'у в 1924 году научная организация труда квалифицировалась как „процесс внесения в существующую организацию труда добытых наукой и практикой усовершенствований“. Такое определение было принято по соображениям организационно-тактического порядка. Однако одно дело — внедрение тех или иных положений; другое дело — обобщение рационализаторского опыта, а всякий обобщенный опыт является наукой. Практическая рационализаторская деятельность, как и практическая деятельность в области техники, опираясь на уже существующие научные разработки, рождает, на основе опыта, новый научный материал — новые прикладные знания. Рационализация вызвала к жизни ряд научных разработок в области биологических и психологических наук. Рационализация создала науку об управлении (*scientific management* в узком смысле этого слова).

Следует ли отсюда, что нет специальной рационализаторской науки?

Отнюдь не следует. Практическая рационализаторская работа весьма своеобразна. Она применяет своеобразные методы анализа (фотография рабочего дня, хронометраж, графические методы), она применяет своеобразные разработки в области методов измерения существующих явлений, она применяет своеобразные методы, связанные с тактикой рационализаторского дела.

Так родилась и развивается прикладная инженерная наука о рационализаторском деле (аналогичная ряду прикладных медицинских знаний); эта разновидность инженерных знаний, в порядке классификационном, должна быть нами рассматриваема, как часть по отношению к целому, как глава молодой науки об управлении.

<sup>1</sup> Такое понимание реконструкции мы имеем и у В. Милюткина (см. его доклад в Комакадемии на тему „О плане рационализации“).

## П Р Е Н И Я

Тов. **Хирнов**. Тов. Бурдянский выдвинул очень много интересных положений, нужных и интересных точек зрения в области тех волнующих вопросов, которые в настоящее время имеются у нас.

С основной установкой, с основными определениями т. Бурдянского я согласен, согласен также и со всеми теми выводами, которые из этого основного определения вытекают. Основное определение т. Бурдянского рационализации сводится к тому, что он понимает под рациональным методом хозяйствования совокупность методов развития производительных сил, или использования средств производства и труда. С этим основным определением я совершенно согласен. Однако то, что т. Бурдянский развил потом, мне казалось, является некоторым возвратом к уже пройденным этапам. Ведь был такой период, когда различные сторонники различных точек зрения сводили или делали попытку сужать понятие рационализации. Одни сводили рационализацию к тому, что это есть исключительная область вопросов научной организации труда, психофизиологии, профподбора и т. д. Другие указывали, что под рационализацией достаточно понимать вопросы научного управления. И, как известно, за последние годы сложилось, — мне кажется по крайней мере, принято большинством работников промышленности — понимание рационализации, именно как применение научных методов к вопросу организации производственного процесса в целом. А производственный процесс в целом состоит из тех отдельных элементов, о которых говорил т. Бурдянский: из предмета труда, совокупности сырья и материала, орудий труда и самого труда и четвертого элемента — вопросов управления.

По отношению к этому четвертому элементу применение научных методов исследования с целью повышения коэффициента полезного действия и вместе с тем и улучшения труда — есть то, что должно приниматься безусловно всей промышленностью. А если это так, то никак нельзя разграничить те узкие области, которые отводятся в последующем решении т. Бурдянским вопросам трудовых процессов и вопросов управления. Если практически рационализаторов отстранить от вопросов чисто технических и сказать, что эта рационализация не имеет никакого отношения или очень отдаленное отношение к вопросам техники, что техника, как развивалась до рационализации, так развивается и сейчас, — это будет неправильно. Наша рационализация развивается комплексно, в объеме всего производственного процесса, анализируя и совершенствуя все элементы, все стороны производственного процесса, не исключая вопросов технологических. И как раз наша рационализация, которая проводится на практике, может быть, наиболее существенную часть работы ведет в области рационализации технологического процесса. Рационализатор, перенося методы научного исследования из области точных знаний в вопросы организации производства, очень многого может добиться именно в направлении более напряженной работы над улучшением самого технологического процесса и т. д. На этом фронте получаются очень большие достижения. Если бы так разорвать объект рационализации на отдельные, самостоятельные разрозненные ветви, как это излагал т. Бурдянский, то тогда, конечно, следовало бы опять-таки возвратиться к прежнему и сказать, что рационализация есть организация, научная организация трудовых процессов, включая процесс ТНБ.

Мне кажется преувеличением было бы выставлять положение, что есть наука управления, но не может быть науки рационализации. Наука рационализации — это есть применение научных методов, точных методов исследования к вопросам организации производства. Здесь в сущности самостоятельной науки нет, но заимствование и применение к данным специфическим условиям научных методов мыслимо и необходимо. Но также нет и науки управления. Такая наука еще не создана (пока есть только некоторые элементы в зародыше); те основные положения, из которых состоит эта наука, далеко не являются общепризнанными, более того нет почти ни одного положения, которое бы считалось установившимся. Во всяком случае неясно, из чего состоит такая наука. Состоит она из методов планирования? Но и таких методов еще нет. Я считаю, что наука методологии рационализации еще не создана; может быть, она будет создана, но пока ее нет. Следовательно, нет и науки рационализации. Есть только рационализация или метод хозяйствования, как определил т. Бурдянский, с чем я совершенно согласен.

Тов. **Адер**. Я позволю себе остановиться только на одном моменте, указанном т. Бурдянским. Он полагает, что с течением времени, когда на производстве появятся биолог и управленец, специализирующиеся на соответствующих вопросах, исчезнут насажденные ныне с таким трудом рационализаторы. С этим я позволю себе не согласиться, и вот по каким соображениям. Наличие рационализаторов в цеху необходимо даже в том случае, если бы мы развили работу нашего бюро рационализации до такой степени, что вместо маленькой группы работников, существующих в производстве где-то на отлете (как это сейчас фактически происходит) мы имели бы развитое бюро рационализации. Бюро технического нормирования имеет своих представителей в цехах в виде цеховых нормировщиков, и если бы бюро рационализации имело своих цеховых рационализаторов, то это не исключило бы необходимости иметь в цеху цеховых мастеров. Совершенно ясно, что функции мастера и

цехового инженера заключаются в том, чтобы организовать цеховыми средствами выполнение задания, которое на цех ложится, уже установленными методами. А задача рационализатора — найти еще не применявшиеся методы для того, чтобы улучшить, усовершенствовать процесс производства. Точно так же и в области управления. Если будут у нас на производстве специалисты, управляющие делом, будут специалисты-биологи, то они будут функционерами, они будут управлять производством, выполняя определенные функции на основании уже установленных методов, а рационализатор в каждой новой области будет искать именно новые методы, т. е. он будет выполнять те функции, которые рядовой исполнитель, хотя бы и занимающий достаточно высокий пост, не в состоянии выполнить. Именно разделение функций и приводит нас к тому, что работа рационализатора ни в коем случае не может быть передана кому-нибудь другому, чтобы общее дело организации не потерпело ущерба.

**Гов. Кочурин.** По мнению т. Бурдянского, рационализация это есть нечто такое, что существует и что необходимо только на сегодняшний день, а если у нас дело будет поставлено так, что хозяйство будет вестись рационально, то тогда рационализация вероятно будет не нужна. Эта мысль у т. Бурдянского проходит красной нитью во всей его речи.

Я думаю, что эта точка зрения неправильна. Как техника, так и рационализация, и то и другое одинаково важны. Всякий, знакомый с историей культуры, должен знать, что рационализация и техника все время идут параллельно друг другу. Рационализация есть метод, который известным образом выдвигает, усиливает вопросы техники, улучшает орудия производства, улучшает управление производством. По эти два момента — техника и рационализация — налицо все время и все время идут рядом друг с другом. Дело только в том, что техника идет на основании расчета, а рационализация еще более усиливает этот момент. В настоящее время, когда техника производства занимается исключительно расчетом, рационализация направлена к тому, чтобы усилить, увеличить коэффициент полезного действия. В этом заключается основная задача рационализации. Таким образом рационализация будет налицо везде, где мы будем стремиться к улучшению производства, к увеличению коэффициента полезного действия.

Мне кажется, что в этом отношении неправильна точка зрения т. Бурдянского, говорящего о том, что у нас ни рационализация, ни коэффициент полезного действия уже не будут играть такой роли в производстве, т. е. что рационализатор не будет играть в производстве ту роль, какую он играет сегодня.

**Гов. Дугачев.** Сейчас все кругом говорят о том, что рационализация нужна, что необходимо самым усиленным образом проводить рационализацию. Сейчас занимаются рационализацией государственных органов, всяких предприятий. А т. Бурдянский в своем докладе сразу все разрушает. Он заявил, что рационализация совершенно не нужная вещь, что если она существует, то только на определенное время. Доказательства т. Бурдянского сводятся к тому, что если мол будет хорошо развита техника, если будет хорошо развито управление, если будет сделано то-то и то-то, тогда мы сможем упразднить рационализацию, мы в пей не будем тогда нуждаться, так как у нас будет нечто другое, что сможет ее заменить. К сожалению, т. Бурдянский не сказал ничего относительно того, через сколько лет это будет возможно. Одно дело, когда это „если“ наступит через 5 или 10 лет. Однако это „если“ уже существует. В своем докладе т. Бурдянский совершенно правильно указал на то, что коммерческие науки в нашем советском строе сильно изменились в сравнении с другими государственными, что коммерческие науки в наших условиях отмирают. Но если отпадет целый ряд других видов буржуазных наук, то отпадет ли рационализаторская деятельность? Рационализаторская деятельность ни в коем случае отпасть не может. Сам т. Бурдянский это подчеркивал. Он сам говорил, что рационализация происходит от слова „рацио“, что значит разум, что рационализация это есть революция мысли. Если будет развита до идеала и техника и управление и т. д., то дальнейшее движение по пути развития этих наук все равно явится в этом вопросе рационализацией.

Доклад т. Бурдянского неясен, туманен; в начале появления в жизнь такой серьезной общественной как рационализаторская, когда мы все боремся, чтобы укрепить и создать, мне кажется, что так похоронно вопросы ставить нельзя.

**Гов. Шкурин.** Я хочу обратить внимание на тот пункт доклада, где докладчик говорил о сырье. По его мнению методы рационализации здесь ничего не могут прибавить нового к тому, что уже дали нам зоология, ботаника, биология и т. д. Я думаю, что эта неверная постановка вопроса. Если ставить вопрос о рационализации в узком смысле — какого рационализатора иметь в том или другом учреждении, то естественно, возможно, что больше сейчас ничего нельзя сделать, но если рационализацию трактовать, как что-то бесконечное, постоянное, то естественно мы сейчас видим, что и в этих областях науки — в вопросах применения всевозможного сырья, сельскохозяйственного, минерального, работает бесконечное множество рационализаторских органов.

Далее я хочу остановиться еще на одном пункте доклада. Я думаю, что когда т. Бурдянский говорил, что рационализация совершенно отомрет, он говорил не о рационализации. По всей вероятности, — я так понял, он говорил о рационализаторах, которых мы насаждали, говорил, что необходимость в них отомрет. Что касается самой рационализации, то она будет

продолжаться до бесконечности, пока будет существовать хозяйство, пока будет существовать человеческая деятельность. Я думаю, что рационализаторские органы действительно должны умереть. Наши рационализаторские органы являются, так сказать, надстройкой и дополняют работу тех организаций, при которых они построены в силу создавшихся условий переживаемой нами эпохи, это вызвано, низким уровнем квалификации тех или иных товарищей, управ. яющих тем или иным учреждением, узким кругозором тех инженеров и техников, которые у нас имеются и т. д. и т. д. Но рационализация, как таковая, как я понимаю, она не может никогда умереть.

Мы, по всей вероятности, не обойдемся без таких учреждений, которые будут стоять отдельно от производства и от предприятия, суммировать опять-таки рационалистические предприятия и на десятки лет будут смотреть вперед, будут изучать, как рациональную, постановку хозяйства или того или иного учреждения.

Немцы говорят, что у них нет рационализаторов, что у них все рационализаторы; у них каждый инженер на производстве функционер, он же является и рационализатором. У них зато огромная сеть научных учреждений. Так же и у американцев. Они около 1 млрд. долл. тратят на научные учреждения. Ясно, что у них ведется рационализаторская работа, которую они распространяют на практическую деятельность того или иного производства.

По этому пути пошли и мы. У нас сейчас ежегодно растут научные институты, научная деятельность, которую мы применяем и будем далее применять в нашей практической работе. Если понимать положение т. Бурдянского так, что те рационалистические органы, которые сейчас у нас созданы, несомненно должны умереть, а организация рационализаторской деятельности выльется в такую форму, как я предполагаю, то окажется, что похоронного в докладе ничего нет, а наоборот — в нем имеется здоровый анализ и большие перспективы, чем у тех товарищей, которые заботятся только о сегодняшнем дне.

Тов. **Котельников**. Докладчик сказал, что рационализаторский орган — это такой же орган, как орган жевотдела. Я считаю, что работа по рационализации должна идти и идет в двух направлениях. С одной стороны — работа в узкой области, посвящая исследовательский характер, с другой — работа по гармонизированию этого комплекса научных данных в разных областях.

Исследовательская работа в каком-либо направлении всегда затрагивает другие области: поскольку она затрагивает другие области, постольку все изменения нужно привести в гармоничное целое. Рационализация будет идти непрерывно, поскольку живет человеческая мысль, поскольку разумное не сможет когда-нибудь прекратиться.

Я считаю, что постановка вопроса, затронутого в докладе, является чрезвычайно важной. У нас в теоретической плоскости существует страшное разнообразие мысли: сколько теорий, столько и направлений. А поскольку в теоретической части имеется такой kaleidoscope мнений, то понятно, что и в производстве сколько голов, столько умов, — каждый у нас делает по-своему. Поэтому постановку этого вопроса нужно приветствовать.

Тов. **Торгованов**. Выступавшие товарищи в значительной степени механически подходят к вопросу о рационализации, и от этого — все качества, отсюда целый ряд заблуждений. Как раз у докладчика было совершенно правильный, в достаточной степени диалектический подход. Нам необходимо рассматривать все проблемы, рассматривать отдельные категории как категории исторические, но вот выходят товарищи и говорят: разумно все, что разумно. Однако то, что сегодня разумно, некогда было неразумно, и наоборот — в недалеком будущем, то, что сегодня кажется нам разумным, возможно, будет неразумным. Затем что с точки зрения одного разумно, то с точки зрения другого — неразумно. Поэтому нужно подходить к этой проблеме — разумное и неразумное — не с механическим методом. В отношении проблемы рационализации надо избегать этого механического метода, а между тем некоторые товарищи пытаются подойти к ней именно механическим путем. Нам надо практически подходить. У каждого из нас имеется опыт. Наука — обобщенный опыт. Так вот, нам необходимо подходить на основании этого опыта. Нам необходимо, чтобы человек, подходящий к этому вопросу, был проникнут единым цельным мировоззрением. Это можно создать путем коллектива. Но мы все должны работать. Мы должны работать так, как выразился Горький: „Надо любить то, что делаешь, и тогда труд, даже самый тяжелый, покажется творчеством“. Вот этот момент творчества и нужно учитывать. Сейчас в частности у нас имеется пятилетка; мне кажется, что сегодняшнюю тему — „Рационализация и техника“ — нужно увязать с пятилеткой.

Тов. **Баевенко**. Можем ли мы сказать, что техника может быть консервативной? Я думаю, что можем. Мы можем привыкнуть к старым методам, к работе одними и теми же методами. Когда мы вносим элемент рационализации — это значит, что мы к технике приближаем воздействие нашего интеллекта. Поэтому, с моей точки зрения рационализация носит и прогрессивный и даже революционный характер.

Если мы проследим момент появления научной организации труда, то увидим, что она появилась после того, как капитализм обнищал, потративши много на войне, с другой стороны — когда началась бешеная конкуренция между странами, является НОТ и рациона-

обслуживания аппаратов своих организаций. В данном случае речь идет не о системе отдельных органов, а о рационализации всей системы, о создании такой системы, которая дала бы возможность лучше выполнить стоящие задачи.

Таким образом, я считаю, что если уже т. Бурдянский ссылается на эти организации, то надо было сказать, что будущее этих организаций построено на правильном развертывании и развитии рационализаторских мероприятий.

Тов. Петров. Целый ряд товарищей по совершенно непонятной причине начал читать отходную, причем, как это ни странно, эту самую отходную они желают приписать т. Бурдянскому.

Я начну с т. Кочурина, который начал эту серию похоронных выступлений. В чем ошибка т. Кочурина? Тов. Кочурин смешивает две совершенно различные вещи. Тов. Бурдянский совершенно ясно говорил об отмирании специальных функций рационализации. В качестве примера он указывал на то, что если у нас сейчас существуют отделы работниц, но, конечно, никто не думает о том, что и в будущем на веки вечные эти женотделы будут продолжать свою работу. Товарищи, выступавшие здесь, путали этот вопрос с вопросом об отмирании рационализации, о чем т. Бурдянский и не думал говорить. Приписывать ему это—совершенно нелепо.

Более того, последний товарищ поставил на вид т. Бурдянскому то, чего он не говорил, например, о перспективах рационализации в СССР. К этому можно добавить: почему он ничего не сказал о 7-часовом рабочем дне, о женском труде и многих других вещах. Товарищи, ведь нужно основываться не на том, чего человек не говорил, а на том, что он говорил. Что говорится в тезисах т. Бурдянского? У него в тезисах совершенно определенно говорится: „В перспективе—отмирание рационализаторской деятельности как специальной, протипоставляемой технике, организации труда, административной деятельности“. Слово „противопоставляемой“ подчеркнуто, а дальше сказано: „Как лозунг рационализации будет всегда сопровождать хозяйственную деятельность человека“. Здесь ясно сказано—„будет всегда сопровождать“. Поэтому, все эти разговоры о том, что рационализация должна будет исчезнуть, и все прочее нужно отнести целиком за счет невнимательности товарищей, слушающих доклад или невнимательно читавших тезисы.

Маленькое замечание т. Хирнову. Он упрекал т. Бурдянского в том, что тот перепевает старые мотивы, повторяет то, что нам давно знакомо. Сам же т. Хирнов здесь дает такое определение, которое было дано в 1924 г. на 2-й конференции по НОТ'у—определение рационализации как деятельности, направленной в сторону внедрения в производство научных методов и достижений. Таким образом, если говорить о перепевах, то скорее о перепевах т. Хирнова.

Затем т. Хирнов согласился с т. Бурдянским, что нет науки по рационализации. Но в этом вопросе как раз нельзя быть согласным с т. Бурдянским, потому что т. Бурдянский утверждал обратное: он сказал, что наука рационализации существует, что это—наука прикладная, и пытался определить место этой науки среди других наук.

Какие признаки науки, претендующей на самостоятельное значение, на ограниченную область? Мы прежде всего требуем от нее самостоятельного метода. Наука, которая не имеет своего метода, по общепринятым определениям, не может считаться наукой. Если мы с этой точки зрения подойдем к рационализаторской науке и спросим, есть ли у рационализаторской науки свой метод, то мы должны будем ответить, конечно, что есть и не один, а несколько специфических методов, которые в данном случае, в этом разрезе, доказывают то, что доказывал т. Бурдянский, т. е. что эта наука существует. Возьмите например такой метод как хронометраж—метод рационализации. Возьмите другую область—область графического изображения, анализа фактов, как, например, специфический метод Адамецкого, употребляемый в рационализаторской деятельности—все это говорит о том, что рационализаторская наука не только пользуется методами других областей наук (статистики, экономики и т. д.), но что она обладает и своими собственными методами.

Все это подтверждает, что мысль т. Бурдянского о существовании рационализации, как настоящей, на наших глазах оформляющейся науки,—правильная мысль.

В тезисах т. Бурдянского сказано следующее: „Понятие „рационализация“, отнесенное к хозяйственной деятельности, в первую очередь к промышленности, идя в последние годы текущего десятилетия на смену термину „научная организация“, имеет в виду наиболее разумную, наиболее целесообразную организацию хозяйствования на базе научных методов, в целях достижения наибольших результатов при наименьших затратах средств (на единицу изделия определенного качества) и, следовательно, при наименьших потерях“. Мне думается, что этот тезис требует разъяснения, ибо он ясно отмечает характер того, что происходит. Если действительно на смену термину научной организации труда за последнее время, главным образом, выступает термин „рационализация“, то это, по сути дела, как раз говорит об обратном: все больше и больше стихийная рационализация, рационализация без учета и без применения научных методов, заменяется научным методом. И в этом смысле нужно указать процесс, параллельный тому процессу, который отмечен т. Бурдянским.

Тов. **Лаймон**. Докладчик в анализе взаимоотношений рационализации и техники должен был больше, чем он это сделал, оперировать фактами развития техники за последнее время в связи с рационализаторской работой.

Тут мне хочется остановиться на некоторых общеизвестных фактах. Скажем, такой факт, что работа Тэйлора, относящаяся к началу рационализаторской работы, сопровождалась открытием целого ряда статей, которые помогли лучше использовать рабочую силу. В данном случае эта рационализаторская работа вызвала определенный, очень серьезный сдвиг в технике. То же и у Форда при рационализации стекольного дела произошла фактически техническая революция, которая была вызвана самим рационализатором Фордом и т. д.

Мы могли бы указать (это уже отмечалось в прессе) на факт, когда конструкторская работа по созданию новых машин и новых очень сложных конструкций строилась по системе конвейера.

Постановка, какая была дана т. Бурдянским, несколько неправильна. Тов. Бурдянского можно было понять так, что он дает лозунг не переоценивать особенно движения рационализации, которая является модной. Но такой лозунг в настоящее время очень опасен. Какая в наших конкретных условиях разница между рационализацией и техникой? Мы имеем старых инженеров и молодежь, которая не является самостоятельной силой в технической области, а старые техники у нас являются страшными консерваторами и в данном случае не могут установить нужных отношений с рационализатором на производстве. Поэтому, этот лозунг может быть истолкован в технических кругах невыгодно для дела рационализации.

Тов. **Мартенс**. Особенно ценным в интересном докладе т. Бурдянского я считаю то обстоятельство, что ему удалось показать, что рационализация и техника в сущности неразрывно связаны друг с другом. Несмотря на то, что рационализация, в особенности за последние 10 лет, дифференцировалась до известной степени от техники, тем не менее рационализация является составной частью техники и, как таковая, она будет продолжать развиваться и дальше. В сущности говоря, доклад т. Бурдянского следовало бы назвать „Рационализация в технике“, а не „Рационализация и техника“, что возбуждало некоторое подозрение, что т. Бурдянский противопоставляет рационализацию технике. Основным достоинством доклада т. Бурдянского я считаю то обстоятельство, что он не противопоставлял рационализацию технике, а показал, что они представляют собой единое целое. То обстоятельство, что могучая техника последних лет требует некоторой дифференциации в отношении рационального проведения в жизнь ряда моментов, порождает довольно любопытное явление, заключающееся в том, что мы начинаем видеть в рационализации панацею от всех наших зол, недочетов и т. д. Один из выступавших товарищей сказал, что к рационализации стали прибегать тогда, когда человечество стало жить хуже. Рационализация стала какой-то панацеей от всех зол; в ней начали видеть какое-то самостоятельное от техники начало и это, в сущности говоря, вредное явление. Это обстоятельство мы имеем не только в отношении рационализации. Я могу указать далее на такое, например, явление, как изобретательство. На изобретательство у нас — да не только у нас, но и в других местах — часто смотрят как на нечто дифференцированное от производства и деятельности человека, а изобретательство есть выполнение определенной деятельности, производственной деятельности человека. Изобретательство абстрагируется совершенно от производственной деятельности человека, и начинается определенное, одностороннее отношение к этому явлению. Отсюда наблюдается целый ряд вредных явлений. В отношении рационализации это абстрагирование рационализации от техники приводит часто к совершенно неправильным толкованиям, например того, что происходит в Западной Европе и Америке.

Говорят, что Германия вследствие нажима на нее плана Дауза прибегает к рационализаторским приемам для того, чтобы выйти из затруднений; именно, как сказал один из товарищей: когда стали жить плохо, тогда стали прибегать к применению рационализации.

Вопрос тут вовсе не в рационализации, а вопрос в том, что техника идет своей твердой поступью вперед. Техника, которая включает в себя рационализацию, это есть умение эксплуатировать силы и богатство природы на пользу человека, а соответствующие орудия производства уметь эксплуатировать таким образом, чтобы получить максимальный эффект. Таким образом, сама рационализация неразрывно связана с техникой. Эта техника ни на минуту не остается на месте, а развивается и, развиваясь, рождает самое себя, порождает свое дальнейшее развитие, ни на минуту она не остается застывшей. Техника и рационализация тесно связаны между собою, и темп развития рационализации ничем не отличается от темпа развития техники. И товарищ был не прав, когда сказал, что техника может быть консервативной. Техника всегда революционна, она всегда порождает возможности своего дальнейшего развития. Конечно, темп ее развития обуславливается также и рядом условий, благоприятных или неблагоприятных, но тем не менее техника всегда движется вперед, она всегда революционна.

Я считаю основным достоинством доклада т. Бурдянского то его положение, что техника и рационализация, в сущности говоря, неразрывно связаны друг с другом, т. е. что рационализация является неразрывной составной частью техники.

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ДОКЛАДЧИКА

Доклады, которые мы ставим здесь в Комкадемии, естественно, должны иметь определенный теоретический уклон. В этом отличие тех докладов, которые ставятся в Комкадемии, от чисто практических докладов, какие должны иметь место в стенах ВСНХ или аналогичных организаций.

Очевидно, теоретическая установка моего доклада и вызвала ряд возражений со стороны некоторых товарищей, подошедших к вопросу рационализации с чисто практической стороны.

У некоторых товарищей получилось впечатление, будто я пытаюсь хоронить дело рационализации. Совершенно не основательно было бы приписывать мне такую мысль и, если бы я, работая в области рационализации почти с самого начала этой работы в СССР, вынул в пессимизм в отношении рационализации, то я написал бы понятно иные тезисы.

Но у меня этого пессимизма не было и нет. Наоборот, я считаю рационализацию не только методом хозяйствования, но и наукой, чего не понял т. Хирнов. Тов. Петров ему за меня ответил. С соображениями т. Хирнова о комплексности проблемы рационализации я вполне согласен. Но эти соображения не противоречат моим тезисам.

Тов. Кочурин утверждал, что рационализаторы и рационализация будут всегда нужны, будто бы споря со мной и с моей фразой о том, что рационализация теперь модное слово. Из последнего положения, ведь, вовсе не следует, что рационализация не нужна. У т. Кочурина вышло, что, будто, по-моему, рационализация касается только вопросов управления и труда, оставляя совершенно в стороне вопросы выбора и обработки сырья и процесс производства. В моих тезисах и в докладе этого не было; я отмечал, что рационализация стимулировала и стимулирует соответствующие разработки техники, и т. Кочурин, таким образом, доказывая необходимость рационализации, которую я будто бы отрицаю, спорил сам с собой, выдвигая к тому же ряд моих мыслей, как свои, по пословице „моим же добром, да мне челом“.

Надо видеть перспективы и завтрашнего дня, и если сегодня берется упор на бюро рационализации, то это не значит, что так будет и завтра и через пять лет.

Тов. Дугачев ставит вопрос о том, сколько точно лет будут существовать в современном виде бюро рационализации—на этот вопрос я бы предпочел ответа не дать.

Тов. Баевенко не прав, когда он говорил, что техника консервативна. Консервативной техника нет, а есть консервативные техники. И вот, когда мы находим консервативного техника, мы его бьем. Но дело, ведь, не в том, чтобы и в перспективе всегда создавать рационализаторов, которые будут бить техников через бюро рационализации, а дело в том, чтобы каждый техник стал рационализатором. Не в том задача, чтобы отсечь рационализаторов от техников, а в том, чтобы приблизить техников к вопросам рационализации. А это будет возможно тогда, когда у нас будут больше распространены и внедрены в практику научные методы.

Некоторые товарищи спорили по вопросу о том, является ли управление наукой. Вряд ли кто сейчас станет отрицать значение разработок в области учета, как прикладной науки. Можно спорить о ценности того или иного метода учета, но признать за ним значение прикладных знаний безусловно необходимо.

Точно так же функция планирования и техники этого дела настолько развилась и опыт в этом отношении настолько обобщен, что вопросы планирования, вышедшего, кстати, в Америке за рамки планирования производства и захватившего область так называемого бюджетного управления, приходится признать объектом прикладного знания.

Ряд других элементов дела управления, ряд методов, какие применяет управленческая деятельность, говорят о том, что управление, став самостоятельной деятельностью, оформилось и как прикладная наука.

Тов. Адлер, видно, меня не понял—говоря об отмирании функции специального рационализатора, противопоставляемого технику, биологу, управленцу, я не предполагал отмирания исследовательских функций с специальным для этого дела штатом. Наоборот, я считаю научно-исследовательскую функцию в промышленности одной из важнейших функций современного управления.

Один из товарищей констатировал наличие теоретической неразберихи, по вопросам рационализации—задачей подсекции техники Комкадемии и является путем постановки ряда докладов выявить марксистское понимание вопросов рационализации.

Правы, понятно, те товарищи, которые отмечали большое значение производственных совещаний для дела рационализации—я этого вопроса не касаясь, как и других, например, о пределах рационализации, так как об этом у нас будут в ближайшее время специальные доклады.

Наконец, последнее замечание относительно недооценки мною лозунга рационализации. У меня в тезисах ясно сказано, что, как лозунг, рационализация будет всегда сопровождать хозяйственную деятельность человека. Сейчас работают и должны работать бюро рационализации,