

С. Ф. ТОКМАЛАЕВ

ТОРГОВЫЙ  
КАПИТАЛ  
И  
ТОРГОВАЯ  
ПРИБЫЛЬ

ГОСПОЛИТИЗДАТ · 1949

---

*Кандидат экономических наук*  
С. Ф. ТОКМАЛАЕВ

**ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ**  
**И**  
**ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1949

---

---

# I. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРЕДШЕСТВЕННИК ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА

## 1. Возникновение торговли и торгового капитала

Торговый капитал — это один из самостоятельных видов капитала, функцией которого является обслуживание процесса обращения товаров и товарного капитала. Форма движения торгового капитала  $D - T - D'$  (купля ради продажи с прибылью).

Торговый капитал возник задолго до капиталистического способа производства. Он представлял собою исторически древнейшую самостоятельную форму существования капитала. Для его существования требовалось лишь наличие простого товарного и денежного обращения. Поэтому, как только упрочилось более или менее устойчивое разделение труда между городом и деревней и между отдельными народами, неизбежно возникло купечество как особый слой населения, занимающийся исключительно обменом товаров, или торговлей.

Однако торговля и торговый капитал не сразу возникли в своём чистом виде. В период разложения первобытно-общинного строя и возникновения рабства торговля совершалась в форме *меново́й торговли*, т. е. в форме непосредственного обмена товара на товар. Торговлей занимались эпизодически (от случая к случаю) главы общин, родовая знать, отдельные богатые семьи и т. д.

Меновая торговля возникла на основе первого крупного общественного разделения труда: выделения пастушеских племён из остальной массы варваров. «Пастушеские племена, — писал Энгельс, — производили не только

больше, чем остальные варвары, но и производимые ими средства к жизни были другие. Они имели, сравнительно с теми, не только молоко, молочные продукты и мясо в гораздо больших количествах, но также шкуры, шерсть, козий пух и всё возрастающее с увеличением массы сырья количество пряжи и тканей. Это впервые сделало возможным регулярный обмен»<sup>1</sup>.

Повышение производительности труда, появление прибавочного продукта в виде табунов скота, продуктов скотоводства и домашнего ремесла и развитие регулярного обмена излишками продуктов всё больше разрушали первобытно-общинную форму производства. Род разлагался на отдельные семьи, ведущие обособленное, частное хозяйство, кровнородственные отношения всё больше уступали отношениям обмена. С возникновением частной собственности на средства производства росло имущественное неравенство между отдельными семьями, возникали отношения господства и подчинения в форме патриархального рабства. Но в этот период ещё не возникло товарное производство, продукты производились для собственного потребления, и лишь незначительная часть прибавочного продукта превращалась в товары.

Неразвитой форме товарного обращения соответствовали примитивные формы меновой торговли. Одной из таких форм меновой торговли был *обмен подарками и гощением*. Община, племя, а в дальнейшем государство посылали гостей в другое племя или государство с товарами-подарками (гостинцами). После торжественных церемоний вручения подарков и пышных пиршеств и игр гостям вручали ответные подарки-гостинцы. Частое повторение такой формы обмена на основе упрочивающегося общественного разделения труда приводило к тому, что участники гощений постепенно специализировались на торговле и превращались в купцов, хотя за ними ещё долго сохранялось звание «гостей».

Другой формой торговли была *разбойничья торговля и пиратство*. Торговля в форме обмена подарками давала возможность установить экономические связи между народами, обмениваться производственным опытом, зна-

---

<sup>1</sup> Ф. Энгельс, Происхождение семьи, частной собственности и государства, 1947, стр. 180.

ниями, искусством и т. п. и в то же время порождала жажду чужого богатства. Представители родовой знати и богатых семей использовали свои дружины для ведения разбойничьей торговли. Такие дружины нападали на незащищённые поселения, грабили их жителей и награбленное продавали там, где применить метод разбоя было для них опасно.

Описание разбойничьей торговли оставили писатели и историки древнего мира. По свидетельству Фукидида, «в древности эллины и те из варваров, которые жили на материке близ моря, а равно все обитатели островов, обратились к пиратству с того времени, как стали чаще сноситься друг с другом по морю. Во главе их становились лица наиболее могущественные, которые и поддерживали пиратство ради собственной корысти и для доставления пропитания слабым. Нападая на неукрепленные города, ...они грабили их...» Фукидид отмечает: «Тогда занятие это (пиратство. — С. Т.) не считалось еще постыдным, скорее приносило даже некоторую славу». Гомер в «Одиссее» ярко описывает, как после разгрома Трои многие предводители греков (Менелай, Одиссей и др.) ещё долго путешествуют по чужим странам, продавая награбленное и устраивая новые набеги на незащищённые города и поселения. В народной памяти разбойничья торговля сохранилась в виде различных преданий, легенд, сказаний и песен, в которых народ осуждает эту форму торговли. При разбойничьей торговле товар отчуждался насильственно, без всякого эквивалента. Этот эквивалент можно было получить только ответным применением разбоя. Так как разбоем занимались многие, а им противостояло население, применявшее ответные меры против разбойничьих ватаг, то путём такого взаимного грабежа и грабежа награбленного продукты переходили из одних рук в другие, с одного места в другое, т. е. совершался своеобразный процесс обращения продуктов труда между людьми и народами.

Разновидностью меновой торговли является также *немая торговля*.

Описание немой торговли в древности оставил Геродот. «Есть, — говорит он, — в Ливии страна и народ по ту сторону Геракловых Столбов; приходя к ним для торговли, карфагеняне выгружают свои товары из кораблей,

раскладывают их рядом на морском берегу, потом возвращаются на свои суда и разводят дым. Заметивши дым, туземцы подходят к морю, за товары оставляют золото и удаляются обратно. Карфагеняне выходят на сушу и рассматривают, достаточно-ли оставлено золота за товары; если достаточно, то золото они забирают и отплывают; если же не достаточно, то снова всходят на корабли и там выжидают; туземцы опять появляются, приносят золота столько, чтобы удовлетворить карфагенян. По словам карфагенян, никогда одна сторона не обижает другой; карфагеняне никогда не прикасаются к золоту, прежде чем по стоимости оно равняется товару; равным образом туземцы уносят с собою товары только тогда, когда золото взято карфагенянами».

Все эти примитивные формы меновой торговли свидетельствуют о неразвитости обмена в период разложения первобытно-общинного строя.

Предпосылки регулярной торговли создались тогда, когда произошло второе крупное общественное разделение труда: отделение ремесла от земледелия, города от деревни. Отделение города от деревни совершилось уже на основе более или менее сложившегося рабовладельческого способа производства. С этого времени товарное производство и регулярное товарное обращение между городом и деревней стало экономической необходимостью: сельское население всё более специализировалось на производстве продовольствия и сырья, а городское население — на производстве ремесленных изделий; город не мог обойтись без продуктов земледелия, а деревня — без продуктов городского ремесла; город и деревня должны были производить по крайней мере часть продуктов в форме товаров.

С возникновением товарного производства изменяются и формы обмена. Из массы различных всеобщих эквивалентов, возникших ещё в период меновой торговли, выделяются благородные металлы в качестве денег. Они становятся всеобщей формой богатства и мерой стоимости. С появлением денег непосредственный обмен товара на товар уступает место товарному обращению, т. е. обмену товаров посредством денег ( $T - D - T$ ). Благодаря этому обмен расчленяется на два самостоятельных акта: на продажу (превращение товара

в деньги) и на покупку (превращение денег в товар), которые могут совершаться в различное время и в различных местах. Например, скот может быть продан в одном месте, а на вырученные деньги потом покупается плуг в другом месте.

В расчленении обмена на два самостоятельных акта — куплю и продажу, которые теперь могут совершаться в разное время и в разных местах, заключены возможности нарушения непрерывности превращения товара в деньги и денег в товар, возможности кризисов.

Товарным обращением создаются условия для профессиональной торговли, а с расширением общественного разделения труда между городом и деревней эта профессиональная торговля становится экономической необходимостью. Для крупных городов необходимы были самые разнообразные товары и в большом количестве. Их надо было привозить из отдалённых мест и нередко из чужих стран. Непосредственные производители не могли встречаться друг с другом. Акты купли и продажи разрывались в пространстве и во времени. Чтобы соединить крайние полюсы товарного обращения между городом и деревней, между отдельными районами и областями, необходимы были услуги многочисленных посредников между товаропроизводителями. Поэтому вскоре после отделения города от деревни происходит третье крупное общественное разделение труда: выделяется класс купцов, занимающихся исключительно обслуживанием процесса обращения товаров.

Суть товарного обращения  $T - D - T$  заключается в продаже одной потребительной стоимости ради покупки другой потребительной стоимости. Формула торговли  $D - T - D'$  — купля ради продажи с прибылью. Здесь целью обращения выступает не обмен потребительных стоимостей, а увеличение меновой стоимости, умножение денежного богатства. Деньги, используемые купцом в торговле для извлечения прибыли, уже становятся торговым капиталом.

## 2. Торговый капитал в рабовладельческом и феодальном обществах

Рабовладельческий и феодальный способы производства основывались на отношениях непосредственного господства и подчинения: раб был собственностью рабовладельца, крепостной крестьянин — зависимым от феодала мелким производителем. В силу этого рабовладельческие и феодальные хозяйства были хозяйствами натурального типа, где большая часть продуктов производилась для собственного потребления. Однако ни одно рабовладельческое и феодальное хозяйство не могло обходиться без рынка. Уже в древневосточных государствах — в Египте, в Вавилонии — имелись внутренние рынки, где продавались продовольствие, сырьё и ремесленные изделия. В Греции и Риме внутренняя торговля получила уже широкое развитие. Почти при каждом городе имелся рынок. В таких крупных городах, как Афины, Рим, имелись особые здания для рынков, на рыночной площади для каждого рода продуктов были особые места, например рыбная, сырная, горшечная, винная и другие стороны. Точно так же во всех средневековых городах были рынки.

Наряду с рыночной торговлей существовали ярмарки. Они устраивались в дни празднеств или крупных общественных собраний. Обычно ярмарки происходили около святилищ, а важные сделки совершались в самом храме. В рабовладельческом обществе широко была развита работоторговля, имелись специальные рынки рабов.

Параллельно внутреннему рынку развивалась и внешняя торговля. Уже в период расцвета древнего Востока в международный товарооборот поступали из Египта хлеб, ткани, папирусы, ливо, вино, металлические изделия; из Вавилонии — хлеб, лошади, боевые колесницы, предметы роскоши; из Финикии — металлы и металлические изделия, пурпурные ткани, предметы роскоши из золота, серебра, бронзы и стекла; из Аравии — золото, ладан, агат; из Индии — алмаз, пряные корни, слоновая кость; из Эфиопии — золото, слоновая кость, чёрное дерево, страусовые перья, обезьяны; из Армении — лошади, мулы и т. д. В эпоху расцвета Греции и Рима к этим предметам международной торговли



присоединились изделия греческих и римских ремесленников и продукты труда скифов, славян, германцев, галлов, испанцев, кельтов и др.

В эпоху феодализма в международный товарооборот поступали с Востока различные сладости, пряности, фрукты, коренья, бумажные и шёлковые ткани, муслин, атлас, парча, ковры, жемчуг, драгоценные камни и пр. На севере Европы предметами внешней торговли были меха, рыба, икра, воск, мёд, хлеб, поташ, шкуры домашних животных, шерсть, пенька, сукна, полотна, металлы, металлические изделия, оружие и т. д. Крупную роль играла также торговля солью и живым скотом, особенно лошадьми.

Несмотря на такой кажущийся обширный характер торговли, в рабовладельческом и феодальном обществах в товарооборот поступала лишь незначительная часть общественного продукта. Вплоть до возникновения капитализма сельское хозяйство в деревне сочеталось с домашней промышленностью (домашнее изготовление ткани, обуви, посуды и несложного земледельческого инвентаря), а городское ремесло — с сельским хозяйством (огородничество, садоводство, птицеводство, молочное скотоводство). Основная масса продукции рабовладельческого и феодального хозяйства потреблялась внутри этих хозяйств.

Лишь в городах с развитым ремесленным производством (Афины, Коринф и другие греческие города) и в городах, ведущих обширную посредническую торговлю (Тир, Карфаген, Александрия — в древности, а Венеция, Генуя — в средние века), торговля носила интенсивный характер.

Так, торговый оборот Афинского морского союза в 415 г. до н. э. достигал 30 тыс. талантов (около 75 млн. руб.). В средние века торговый оборот Венеции и Ломбардии составлял около 15 млн. руб., Генуи — 2—8 млн., Гамбурга — 0,9—1,7 млн., Любека — 0,5—2 млн., Англии — 10 млн. руб.

Поскольку рабовладельческий и феодальный способы производства основывались на личной зависимости и внеэкономическом принуждении, эти отношения находили своё отражение и в области торговли. В рабовладельческом обществе широко применялся рабский труд;

в значительной массе торговцы — это бывшие рабы или иностранцы. Они могли вести торговлю лишь как клиенты, при наличии покровительства знатного рабовладельца-патрона, за что должны были уступать часть своей прибыли.

В феодальном обществе купцы относились к разряду тяглых людей. По мере развития торговли они выделялись из общей массы зависимых людей в особый слой купцов. Для того чтобы защищать свои торговые интересы, купцы вынуждены были создавать свои купеческие общины (гильдии). Каждый купец платил известный вступительный взнос. Община выбирала старшину, казначея, регулировала торговую деятельность своих членов, защищала их интересы как внутри страны, так и вне её (если члены общины вели внешнюю торговлю), строила общие складочные места, представляла воле в городском управлении и т. д. Купцы и их общины в крупных городах делились на разряды. Так, в Москве в XVI—XVII вв. они делились на четыре разряда. К высшей группе относились купцы с торговым оборотом от 20 тыс. до 100 тыс. руб. Они имели звание «гостей». Их было всего несколько десятков: 13—30 семейств. «Гости» были близки ко двору, назначались на различные финансовые должности и освобождались от уплаты пошлины. Купцы «гостиной» и «сукожной» сотен (около 400 человек в середине XVII в.) составляли второй и третий разряды. Они тоже имели ряд привилегий и служили в финансовых ведомствах, но уступали «гостям» в «чести». Эти три привилегированные категории купцов имели свои общины с выборными старшинами. Низший, четвёртый разряд купцов составляли чёрная сотня (около 10 сотен) и слободы. Купцы из чёрной сотни также имели свои общины, но привилегиями не пользовались. Кроме купцов, записанных в «государево тягло», были слободы, принадлежавшие патриарху, монастырям и крупным боярам.

В феодальном обществе кроме городов, подвластных феодалам и королям, были вольные города со своими выборными органами управления. Для ведения внешней торговли купцы вольных городов объединялись в крупные союзы. Из таких союзов Ганза была наиболее мощной организацией купцов. В 1300 г. в состав Ганзейского

союза входило до 78 городов, в том числе Любек, Гамбург, Бремен, Кёльн, Росток, Данциг и др. Союз имел свои фактории и представительства в Лондоне, Новгороде, Бергене, Брюгге и других городах, он стремился монополизировать всю международную торговлю на севере Европы. На юге Европы крупные союзы создали купцы итальянских городов: Генуи, Венеции, Флоренции. Они вели обширную посредническую торговлю с Востоком.

Каковы же основные характерные черты торгового капитала в эпоху рабства и феодализма?

Торговый капитал имеет дело с товарным обращением и, как правило, не выходит из сферы обращения. Его функции ограничиваются обслуживанием процесса обращения товаров. Поэтому чем больше развито товарное производство, чем больше выбрасывается товаров на рынок, тем шире поле деятельности торгового капитала.

Торговый капитал не имеет своей производственной основы, он базируется на докапиталистических формах производства. Поскольку торговый капитал обслуживает сферу обращения различных докапиталистических способов производства, то для него безразлично, кто выступает контрагентом обмена — представитель родовой общины, рабовладелец, феодал или самостоятельный мелкий производитель города и деревни. Эта уживчивость и лёгкая приспособляемость торгового капитала к самым различным способам производства делает его очень гибким и живучим. На протяжении долгой истории человечества происходили грандиозные социальные перевороты, сменялся один способ производства другим, нередко гибли целые народы, но торговый капитал сохранялся или вновь возрождался, приспособляясь к новым условиям производства.

Торговый капитал везде противостоит другим докапиталистическим формам богатства как меновая стоимость, как денежное богатство.

«Но какова бы ни была общественная организация в тех сферах производства, товарообмен между которыми обслуживается купцом, его имущество, — говорит Маркс, — всегда существует как денежное имущество, и его деньги постоянно функционируют как капитал. Форма этого капитала постоянно одна и та же:

$D - T - D'$ ; деньги, самостоятельная форма меновой стоимости, есть исходный пункт, и увеличение меновой стоимости — самостоятельная цель»<sup>1</sup>.

Извлечение торговой прибыли, увеличение денежного имущества, является, таким образом, непосредственным побудительным мотивом деятельности торговца.

Торговая прибыль на поверхности явлений выступает как прибыль от продажи. Однако процесс обмена как таковой не создаёт стоимости, он есть лишь смена формы стоимости, поэтому «чистая независимая торговая прибыль *prima facie* (прежде всего) является невозможной, если продукты продаются по их стоимости»<sup>2</sup>. Следовательно, источником торговой прибыли может быть только часть товарной стоимости, созданной в сфере производства трудом непосредственных производителей. Неэквивалентный обмен, купля ниже стоимости и продажа выше стоимости (дёшево купить, чтобы дорого продать) — вот закон торговли. В силу этого торговый капитал, когда он занимает преобладающее положение по отношению к другим формам капитала, как это было при рабстве и феодализме, повсюду представляет систему обмана, обчёта и грабежа. Торговая практика ярко запечатлелась в пословице: «Не обманешь — не продашь». Более того, торговля нередко сопровождалась открытым грабежом, морским разбоем, набегами на мирных жителей и т. д.

Такая практика торговли была лишь отражением своей эпохи. Характерное для рабства и феодализма отношение непосредственного господства и подчинения, внеэкономическое принуждение находят своё выражение в торговом грабеже. В эпоху феодализма каждый феодал был всесильным властелином в своей вотчине и старался вытягивать из кармана купца всё, что мог. Существовало множество пошлин и сборов за право торговли на земле феодала, за проезд по мосту, за привал к берегу, за место выгрузки товара, за право отъезда и т. д. Купец терял товар при аварии судна, так как по береговому праву спасённый груз объявлялся собственностью феодала или короля; он терял товар, если

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, *Соч.*, т. XIX, ч. I, стр. 353.

<sup>2</sup> Там же, стр. 357.

ломалась телега на земле феодала, ибо всё, «что с возу упало — то пропало», оно принадлежало феодалу. Реки, дороги пересекались множеством таможенных застав. В XIV в. на Рейне было 64 заставы, на Эльбе — 35 застав, на Дунае только в Нижней Австрии — 77 застав. Не довольствуясь этим, рыцари нередко занимались ночным разбоем на больших дорогах. Купцы вынуждены были иметь свою вооружённую охрану, ездить отрядами и караванами и вступать в бой с нападающими феодалами и разбойниками.

Однако как бы ни извлекалась торговая прибыль, она должна была иметь свой постоянный источник.

Объектом эксплуатации для торгового капитала в эпоху рабства и феодализма служили прежде всего мелкие товаропроизводители — крестьяне и ремесленники. Они вынуждены были продавать свои товары купцам ниже стоимости и покупать у них товары выше стоимости. В обоих случаях мелкие товаропроизводители теряли, а торговец наживался. Но эксплуатация их осуществлялась не только путём неэквивалентного обмена, но и системой ростовщичества. Закабалённый долгами мелкий производитель вынужден был продавать и покупать по ценам, установленным не конкуренцией, а самим торговцем-ростовщиком, и торговая прибыль в этом случае поглощала не только весь прибавочный, но и значительную часть необходимого продукта производителя.

Другим источником торговой прибыли был прибавочный продукт, присваиваемый рабовладельцем, феодалом и государством (например, в лице древневосточных деспотов). Доля участия торгового капитала в эксплуатации рабов, крепостных крестьян и налогоплательщиков становилась тем значительнее, чем больше хозяйство господствующих классов связывалось с рыночным обращением и подчинялось ему. Поскольку торговая прибыль является вычетом из доходов этих эксплуататорских классов, их идеологи относились враждебно к торговому капиталу, рассматривая его как противоестественное явление в общественной жизни и требуя соответствующего ограничения крупной торговли.

Однако торговый капитал имел известное прогрессивное значение. Вместе с расширением разделения труда между городом и деревней и между отдельными

областями и народами поддержание непосредственной связи между производителями становилось всё труднее, и торговый капитал выступал в качестве того звена, которое обеспечивало регулярный обмен между ними. Торговый капитал разлагал натуральное хозяйство феодального общества, ускорял превращение натурального хозяйства в товарное и тем самым расширял товарооборот, создавал национальный рынок в стране. Торговый капитал, развивая внешнюю торговлю, устанавливал более или менее устойчивые экономические связи между народами, превращал деньги в мировые деньги. Наконец, торговый капитал концентрировал денежное имущество в руках частных лиц в качестве денежного капитала и этим подготовлял одно из условий возникновения промышленного капитала.

Но торговый капитал сам по себе ещё не определяет, какой новый способ производства возникает на месте старого; это зависит не от торговли, а от характера самого разлагающегося старого способа производства. «В античном мире, — писал Маркс, — влияние торговли и развитие купеческого капитала постоянно имеет своим результатом рабовладельческое хозяйство; иногда же, в зависимости от исходного пункта, оно приводит только к превращению патриархальной системы рабства, направленной на производство непосредственных жизненных средств, в рабовладельческую систему, направленную на производство прибавочной стоимости. Напротив, в современном мире оно приводит к капиталистическому способу производства»<sup>1</sup>.

### **3. Возникновение промышленного капитала и превращение торгового капитала в агента промышленного капитала**

Торговый капитал сыграл крупную роль в превращении феодального способа производства в капиталистический.

Торговый капитал был одним из рычагов первоначального накопления капитала и одним из источников образования промышленного капитала. В конце XV в. были

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 360.

сделаны великие географические открытия. Это положило начало мировой торговле и жизнедеятельности современного капитала.

Внезапное расширение внешнего рынка и большой приток колониальных товаров открыли широкое поле для торгового капитала. Однако ремесленная и феодальная производственная база торговли ни в какой мере не могла удовлетворить растущий спрос. Разрешение этого противоречия стало возможным лишь с проникновением капитала в производство и преобразованием последнего, другими словами, подведением под торговлю капиталистической производственной базы.

Процесс приготовления капиталистического способа производства занимает целую историческую полосу. В этом процессе изменяются характерные черты и самого торгового капитала. Для эпохи рабства и феодализма характерна была обособленность процесса обращения от его крайних членов, от самих обменивающихся производителей. «Эти крайние члены, — пишет Маркс, — остаются самостоятельными по отношению к процессу обращения, как и этот процесс по отношению к ним»<sup>1</sup>. Это определяло и своеобразное положение торгового капитала в экономической структуре докапиталистических формаций. «Самостоятельное и преобладающее развитие капитала как купеческого капитала, — указывает Маркс, — равносильно неподчинению производства капиталу, т. е. равносильно развитию капитала на основе чуждой ему и независимой от него общественной формы производства»<sup>2</sup>.

Торговое могущество на такой основе оказывается обычно кратковременным и преходящим. Об этом свидетельствует судьба торгового могущества не только финикийцев и карфагенян, но и испанцев, португальцев и голландцев.

«Медовый месяц» географических открытий использовали испанцы и португальцы. Неслыханный грабёж населения вновь открытых земель быстро обогатил Испанию и Португалию. Поток награбленного золота, серебра и колониальных товаров давал им возможность пользоваться всеми благами, произведёнными в Европе

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 355.

<sup>2</sup> Там же.

и на Востоке, и потому упадок собственной промышленности их не беспокоил. Но такое одностороннее развитие было губительно. И действительно, испанское могущество XVI в., основанное на колониальном грабеже и посреднической торговле, но без собственной капиталистической производственной базы, быстро падает уже в XVII в. На первое место выдвигается Голландия, а за ней Англия благодаря развитию капиталистического производства наряду с торговлей.

«...Голландия, — говорит Маркс, — была образцовой капиталистической страной XVII столетия...»<sup>1</sup> Голландия ещё в конце средних веков занимала видное место в международной торговле. В ней развито было производство всевозможных тканей — бархата, шёлка, полотна. После географических открытий в Голландии широко развивается кораблестроение, возникают капиталистические мануфактуры в отраслях, обслуживающих кораблестроение и внешнюю торговлю. Проникнув в производство, преобразовав и подчинив его своим интересам, торговый капитал Голландии сравнительно легко смог побить торговый капитал Испании. Но возникшее капиталистическое производство не получило самостоятельного развития: оно было подчинено торговому капиталу и развивалось соответственно интересам последнего. Эта зависимость молодого промышленного капитала от торгового была причиной экономической слабости Голландии в её борьбе с Англией, промышленный капитал которой уже успел к этому времени выйти из стадии подчинения торговому капиталу и развивался самостоятельно, подчиняя своим интересам торговлю и самый торговый капитал.

В период испанского могущества голландцы ещё не имели крупных колоний. Опираясь на собственный производственный базис и флот, они завоёвывают себе новые территории. В 1602 г. была создана Ост-Индская компания голландских купцов с правом ведения войны и заключения мира с восточными правителями, постройки торговых факторий и крепостей с военными гарнизонами и т. д. С помощью этой компании Голландия отняла почти все колонии Португалии в Индонезии (Целебес, Молуккские острова, Яву и др.). Она проникла в Ма-

<sup>1</sup> К. Маркс, Капитал, т. I, 1935, стр. 603.



лакку, на остров Цейлон и первая установила торговые связи с Китаем и Японией. Таким же образом голландцы проникли в Америку, организовав Вест-Индскую компанию.

Несмотря на блестящие успехи в мировой торговле, Голландия не смогла надолго сохранить своё могущество. Вскоре выступила на мировую арену Англия, которая быстро вытеснила Голландию. С XVIII в. образцовой капиталистической страной становится Англия.

«История падения Голландии как господствующей торговой нации, — говорит Маркс, — есть история подчинения торгового капитала промышленному капиталу»<sup>1</sup>. Могущество Голландии базировалось на силе и мощи торгового капитала, могущество Англии — на силе и мощи промышленного капитала.

Каким образом происходило возникновение промышленного капитала и подчинение ему торгового капитала?

Торговый капитал, постепенно проникая в сферу производства, сам превращался в промышленный капитал. Купцы основывали капиталистические мануфактуры, нередко ввозя сырьё, оборудование и рабочую силу из-за границы. В некоторых странах, где феодальные отношения были ещё прочны, они создавали так называемые королевские мануфактуры и посессионные фабрики, основанные на применении рабочей силы приписанных к фабрике крепостных крестьян и ремесленников: королевские мануфактуры и посессионные предприятия служили переходной формой к капиталистической фабрике. Купцы подчиняли также мелких производителей сперва системой заказов, потом раздачей им работы на дом и, наконец, объединением их в одной мастерской — в мануфактуре.

Во всех этих случаях торговый капитал превращался в промышленный капитал.

Но промышленный капитал возникал и непосредственно из ремесленного и кустарного производства ещё в недрах феодального общества. Процесс расслоения простых товаропроизводителей сопровождался выделением небольшой верхушки ремесленников и кустарей в качестве капиталистов-предпринимателей, которые вместе с расширением их производства всё больше применяли наёмный

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 361.

труд и, наконец, превращались в крупных капиталистов.

Яркую характеристику нового слоя промышленников из крепостных крестьян и кустарей даёт В. И. Ленин. Критикуя народников, противопоставлявших кустарную промышленность капиталистической, он писал: «...целый ряд крупных и крупнейших фабрикантов сами были мелкими из мелких промышленников и прошли через все ступени от «народного производства» до «капитализма». Савва Морозов был крепостным крестьянином (откупился в 1820 г.), пастухом, извозчиком, ткачом-рабочим, ткачом-кустарем, который пешком ходил в Москву продавать свой товар скупщикам, затем владельцем мелкого заведения — раздаточной конторы—фабрики. Умер он в 1862 г., когда у него и у его многочисленных сыновей было 2 большие фабрики. В 1890 г. на 4 фабриках, принадлежащих его потомкам, было занято 39 тысяч рабочих, производящих изделий на 35 млн. руб. В шелковом производстве Владимирской губ. целый ряд крупных фабрикантов вырос из ткачей-рабочих и ткачей-кустарей. Крупнейшие фабриканты Иваново-Вознесенска (Куваевы, Фокины, Зубковы, Кокушкины, Бобровы и мн. др.) вышли из кустарей. Парчевые фабрики Московской губ. все были кустарными светелками. Фабрикант Павловского района, Завьялов, еще в 1864 г. «живо помнил то время, когда он сам был простым работником у мастера Хабарова». Фабрикант Варыпаев был мелким кустарем; Кондратов был кустарем, пешком ходил в Павлово с кошельком своих изделий. Фабрикант Асмолов был погонщиком лошадей у коробейников, потом мелким торговцем, владельцем маленькой мастерской табачных изделий — затем фабрики с многомиллионными оборотами. И т. д., и т. д.»<sup>1</sup>

Крепостные-фабриканты доставляли помещикам огромные доходы. Савва Морозов откупился от своего помещика Рюмина за 17 тыс. руб. До реформы 1861 г. 50 семейств иваново-вознесенских фабрикантов откупились от графа Шереметьева, платя в среднем по 20 тыс. руб. за семейство, и т. д. Заинтересованность помещиков в крепостных-фабрикантах приводила к тому, что помещики приписывали свои деревни к фабрикам этих предприни-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 3, изд. 4, стр. 476.

мателей или даже продавали их, и крепостные сами становились владельцами крепостных. Но всё же сохранение крепостного права не могло не отражаться на темпах развития капиталистической промышленности России. Лишь с уничтожением крепостного права создавались благоприятные условия для капиталистической промышленности.

Подводя итог анализу путей перехода от феодального способа производства к капиталистическому, Маркс писал:

«Итак, переход совершается трояким образом: *во-первых*, купец прямо становится промышленником; это имеет место в отраслях ремесла, основанных на торговле, в отраслях, производящих предметы роскоши, отраслях, которые вместе с сырым материалом и рабочими ввозятся купцами из-за границы, как в пятнадцатом веке в Италию из Константинополя. *Во-вторых*, купец делает своими посредниками... мелких мастеров или прямо покупает у самостоятельного производителя; номинально он оставляет его самостоятельным и оставляет без изменения его способ производства. *В-третьих*, промышленник становится купцом и непосредственно производит в крупных размерах для торговли»<sup>1</sup>.

Первый и особенно третий путь представляет собой «действительно революционизирующий путь», тогда как второй путь возникновения промышленного капитала, обычно преобладающий в странах со значительными феодальными пережитками, является чрезвычайно затяжным и мучительным для народных масс. При этом пути капиталистическая эксплуатация переплетается с ростовщичеством, кабалой и личной зависимостью, она, как указывает В. И. Ленин, «...представляет из себя не один грабеж труда, а еще и азиатское надругательство над личностью...»<sup>2</sup>

Возникновение промышленного капитала ещё не означает установления его безраздельного господства. Наряду с капиталистическим укладом сохраняются в течение некоторого времени ещё другие уклады, служащие базой для самостоятельного существования торгового капитала,

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 364.

<sup>2</sup> В. И. Ленин, Соч., т. I, изд. 4, стр. 218.

причём самостоятельное развитие торгового капитала стоит в обратном отношении к степени развития капиталистического производства.

Между промышленным капиталом и прежним, ещё не потерявшим своей мощи, торговым капиталом возникает борьба. Старое купечество располагало гильдейскими организациями и широкими связями, оно нередко пользовалось поддержкой государства, его капитал по силе и мощи не уступал капиталу промышленников, многие мелкие и средние промышленники попадали в сети купцов, переплачивали им при покупке сырья, недополучали при продаже своих товаров, пользовались на невыгодных условиях кредитом купечества и т. д. Но всё же промышленный капитал в конечном счёте одерживает победу, подчиняет себе торговый капитал и превращает его в своего агента в сфере обращения.

Крупную роль в этой победе сыграл промышленный переворот конца XVIII и начала XIX в. Как указывает Маркс, «...в собственно мануфактурный период торговая гегемония обеспечивает промышленное преобладание»<sup>1</sup>. Развитие торговли и торгового капитала было вначале условием возникновения промышленного капитала. Но как только возникло и упрочилось машинное производство, промышленный капитал начинает применять свои собственные средства расширения рынка — это низкие цены продуктов машинного производства. С этого времени уже не торговая гегемония обеспечивает промышленное преобладание, а, наоборот, промышленное преобладание обеспечивает торговую гегемонию. В силу этого роль старого купечества падает. В то же время наряду со старым купечеством появляется новый слой торговцев, более гибкий в своих действиях и тесно связанный с промышленниками. Этим промышленный капитал разрушает гильдейский строй и монополию купечества. С упрочением капиталистического производства торговый капитал сохраняет свои позиции самостоятельной и независимой от промышленного капитала формы капитала лишь там, где имеются докапиталистические формы производства: в колониях и в странах с преобладанием мелкого производства.

---

<sup>1</sup> К. Маркс, Капитал, т. I, 1935, стр. 605.

Преобладающее положение торгового капитала в период возникновения промышленного капитала нашло своё отражение в теории меркантилистов, ошибочно выводящих торговую прибыль из обращения и рассматривавших торговлю как единственный источник обогащения нации.

В период, когда промышленный капитал подчинял себе торговый капитал, выступили мелкобуржуазные экономисты: Сисмонди, Прудон, русские народники, с защитой так называемого «народного производства», т. е. мелкого производства, перед крупным капиталистическим. В. И. Ленин, всесторонне исследуя процесс возникновения промышленного капитала в России, вскрыл всю реакционную сущность народнического противопоставления мелкого производства крупному капиталистическому, торгового капитала промышленному.

«Основная ошибка народнической экономии, — писал В. И. Ленин, — и состоит в том, что она игнорирует или затушевывает связь между крупными и мелкими заведениями, с одной стороны, и между торговым и промышленным капиталом, с другой стороны»<sup>1</sup>.

Разоблачая народников, объявлявших себя «друзьями народа», В. И. Ленин создал стройное учение о роли торгового капитала в возникновении промышленного капитала. Торговый капитал, писал В. И. Ленин, является однотипным с промышленным. Торговый капитал рождается из мелкого товарного производства и представляет собою исторического предшественника промышленного капитала. В своём развитии торговый капитал принимает следующие последовательные формы: 1) скупка изделий у мелких производителей, 2) соединение торговли с ростовщичеством, 3) расплата за изделия товарами, составляющая один из обычных приёмов деревенских скупщиков, 4) расплата торговца теми именно видами товаров, которые необходимы «кустарю» для его производства (сырьё, материалы и т. п.), и, наконец, 5) раздача работы на дом. Последняя, говорит В. И. Ленин, является высшей формой торгового капитала: «...торговый капитал скупщика переходит здесь

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 3, изд. 4, стр. 386.

в промышленный капитал»<sup>1</sup>. В. И. Ленин показал не только конкретные формы торгового капитала и пути его превращения в промышленный, но и консервативную роль торгового капитала при капитализме. Самостоятельное развитие торгового капитала, указывал он, задерживает процесс расслоения мелких производителей, порождает кабальные отношения и личную зависимость производителя от торговца-скупщика, способствует сохранению многочисленных феодальных пережитков и тем самым задерживает развитие производительных сил капиталистического общества.

На основе огромного фактического материала В. И. Ленин установил, что «...самая тесная и неразрывная связь между торговым и промышленным капиталом есть одна из наиболее характерных особенностей мануфактуры. «Скупщик» почти всегда переплетается здесь с мануфактуристом...»<sup>2</sup> В. И. Ленин указывал, что «...присоединение торгового капитала к промышленному в громадной степени ухудшает положение непосредственного производителя сравнительно с положением наемного рабочего, удлиняет его рабочий день, понижает его заработной платы, задерживает экономическое и культурное развитие»<sup>3</sup>.

Таким образом, В. И. Ленин прослеживает шаг за шагом процесс зарождения торгового капитала из мелкого товарного производства, его последовательное развитие и превращение в промышленный капитал.

В свете ленинского учения о торговом капитале обнажается вся лженаучность антимакистской концепции Покровского, Богданова и их сторонников о существовании особого исторического периода торгового капитализма. В действительности исторические эпохи или периоды характеризуются не формой обращения, а способом производства, и тот исторический период, который именуется Покровским и Богдановым периодом торгового капитализма, является мануфактурным периодом капиталистического способа производства.

«Чистая форма торгового капитала, — указывает В. И. Ленин, — состоит в покупке товара для продажи с

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 3, изд. 4, стр. 320.

<sup>2</sup> Там же, стр. 385.

<sup>3</sup> Там же, стр. 386.

барышом *этого же* товара. Чистая форма промышленного капитала — покупка товара для продажи его в *переработанном виде*, следовательно, покупка сырых материалов и пр. и покупка рабочей силы, подвергающей материал переработке»<sup>1</sup>. Для мануфактурного периода как раз характерным является форма промышленного капитала — «покупка товара для продажи его в *переработанном виде*». В этих условиях торговый капитал в своём чистом виде может функционировать лишь как агент промышленного капитала в сфере товарного обращения. Когда же торговый капитал проникает в сферу производства, он перестаёт быть торговым капиталом, он превращается в промышленный капитал.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 3, изд. 4, стр. 320.

---

## II. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ КАПИТАЛИЗМА

### 1. Торговый капитал как обособившаяся часть промышленного капитала

Основная масса торгового капитала в условиях развитого капитализма представляет собой обособившуюся часть промышленного капитала.

Каким образом происходит это обособление?

Промышленный капитал — это капитал, занятый в сфере производства: в промышленности, в сельском хозяйстве, на транспорте. Его основной функцией является производство прибавочной стоимости путём эксплуатации наёмных рабочих.

«Промышленный капитал, — пишет Маркс, — есть единственная форма существования капитала, при которой функцией капитала является не только присвоение прибавочной стоимости или прибавочного продукта, но и их создание. Поэтому именно промышленным капиталом обуславливается капиталистический характер производства; существование промышленного капитала включает в себя классовое противоречие между капиталистами и наемными рабочими»<sup>1</sup>.

Промышленный капитал в своём движении проходит три стадии и принимает три функциональные формы.

Сперва промышленник со своим денежным капиталом появляется на товарном рынке и на рынке труда; здесь он покупает средства производства и особый товар — рабочую силу, продельывает акт обращения  $D-T$ , и таким образом его денежный капитал превращается в производительный капитал.

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XVIII, стр. 52.



Купленные товары в процессе производства капиталистом производительно потребляются. Капиталист заставляет нанятых им рабочих производить товары ( $T'$ ). Причём рабочие своим трудом не только сохраняют стоимость потреблённых средств производства и воспроизводят стоимость своей рабочей силы, но создают ещё прибавочную стоимость для капиталиста. В процессе производства производительный капитал превращается в товарный капитал ( $T'$ ).

После завершения процесса производства капиталист снова возвращается на товарный рынок, но уже не в качестве покупателя, а в качестве продавца; здесь он реализует произведённый в его предприятии товар, превращает его в деньги или продельывает акт обращения  $T' — D'$ . В результате товарный капитал превращается в денежный капитал ( $D'$ ).

Следовательно, промышленный капитал своим движением охватывает и процесс производства и процесс обращения. Весь процесс представляет собою своеобразное круговое движение. Этот кругооборот капитала изображается формулой  $D—T \dots P \dots T'—D'$ , где точки показывают, что процесс обращения прерван процессом производства.

После того как круг превращений капитала завершён, капитал может быть снова пущен в оборот, и тогда он снова пройдёт все три стадии, последовательно принимая и сбрасывая форму денежного, производительного и товарного капитала, и возвратится к своей исходной форме денежного капитала.

И действительно, движение промышленного капитала не ограничивается одним кругооборотом. Если бы капиталист ограничился этим, то он не был бы капиталистом. Его функцией является постоянное производство и присвоение прибавочной стоимости, поэтому он снова и снова пускает в оборот свой капитал. В силу этого движение его капитала принимает вид бесконечной спирали.

Промышленный капитал не только последовательно принимает и сбрасывает три выше описанные формы: денежного, производительного и товарного капитала, но в каждый данный момент находится во всех этих трёх формах. Для ведения дела необходимо иметь известную кассовую наличность денег, или денежный капитал. Это

денежный капитал, правда, находится в текущем состоянии: из кассы денежный капитал ежедневно утекает в сферу обращения на покупку элементов производительного капитала, но он столь же регулярно возвращается из сферы обращения обратно вследствие продажи готовой продукции. Точно так же и производительный капитал в процессе производства весь сразу не потребляется. Здания, машины и инструменты функционируют в течение многих непрерывно повторяющихся процессов производства. Сырьё, топливо и вспомогательные материалы потребляются в течение одного процесса производства и всегда должны быть в наличии, их запасы по мере потребления всё снова и снова пополняются. Такое же положение и с товарным капиталом. Готовая товарная продукция также должна совершать непрерывное движение, ибо наличные товарные запасы регулярно пополняются вновь произведёнными партиями товаров.

Следовательно, пока одна часть промышленного капитала (производительный капитал) занята в сфере производства созданием прибавочной стоимости, другая его часть (денежный и товарный капитал, или капитал обращения) совершает процесс обращения  $T' - D' - T$ .

На ранней стадии капиталистического производства эти функциональные формы промышленного капитала ещё не были обособлены друг от друга.

Промышленники из бывших ремесленников и кустарей сначала сами занимались реализацией произведённых товаров, они имели нередко свою лавку, ездили на базары и ярмарки в воскресные и праздничные дни, продавали свои товары и закупали необходимые материалы и сырьё, инструменты и прочие средства производства. Там же нередко покупалась и рабочая сила.

Такое же положение занимали и те промышленники, которые раньше были торговцами: они были ещё тесно связаны с торговлей, в первое время для них промышленное предприятие было только подсобным к торговле предприятием, лишь в дальнейшем у них производство занимает господствующее место, и они преимущественно становятся промышленными капиталистами.

В обоих случаях промышленный капитал и торговый капитал ещё находятся в непосредственном внутреннем единстве. Они ещё не обособились друг от друга и

функционируют как формы единого промышленного капитала.

Однако из того, что денежный, производительный и товарный капиталы выполняют различные функции в движении промышленного капитала, вытекает возможность обособления их друг от друга в самостоятельные капиталы. Основной функцией промышленного капитала, как отмечалось выше, является производство прибавочной стоимости, функция же купли и продажи и связанные с этим денежные операции являются побочными и могут выполняться другими капиталистами.

По мере расширения производства для реализации товарного капитала требуется более обширный рынок. Путь движения товара удлиняется, а с ним удлиняется и время обращения капитала. В связи с этим неизбежно увеличивается капитал обращения за счёт производительного, уменьшаются норма и масса прибыли на промышленный капитал. Для извлечения той же массы прибыли теперь необходимо авансировать дополнительный капитал. Если, например, промышленный капитал, состоящий из 720 *c* (постоянного капитала) и 180 *v* (переменного капитала), при производстве товаров на местный рынок оборачивался в 9 месяцев и извлекалось 180 *m* (прибавочной стоимости); то с увеличением времени обращения на 1 месяц потребуются или авансировать дополнительный капитал в 100 единиц, или уменьшить размер производительного капитала до 648 *c* + 162 *v*. В том и в другом случае норма прибыли понижается.

Затруднения промышленника увеличиваются, кроме того, потому, что он должен всё больше заниматься изучением сложного механизма обращения, учитывать состояние рынка и движение цен, вести широкую переписку, держать торговых агентов и т. д. Всё это требует дополнительных расходов.

Поэтому создаётся необходимость в особом слое капиталистов, которые применяли бы свои капиталы исключительно для обслуживания обращения промышленного капитала, т. е. в торговцах.

С появлением торговцев функция товарного капитала обособляется от функции производительного капитала. Промышленник теперь уже не занимается окончательной реализацией товарного капитала, доведением товара до

потребителя. Этим делом занимается торговец. Возникает своеобразное разделение труда между промышленным и торговым капиталом, между промышленником и торговцем. «Это, — говорит Маркс, — особая форма общественного разделения труда, вследствие чего некоторая часть функции, которая должна быть выполнена в особой фазе воспроизводства капитала, в данном случае в фазе обращения, является исключительной функцией особого агента обращения, отличного от производителя»<sup>1</sup>.

Действительно, торговец, покупая товар у промышленника, избавляет его от занятия торговыми операциями: для последнего его товарный капитал превратился в денежный капитал, совершил акт  $T'—D'$ . Но в действительности товарный капитал ещё не превратился в денежный, он лишь перешёл из рук промышленника в руки торговца. Товарный капитал фактически превращается в денежный капитал лишь тогда, когда товары будут проданы потребителям, когда товары переходят из сферы обращения в сферу личного или производительного потребления. «Купец, — говорит Маркс, — окончательно продает товар...»<sup>2</sup>, т. е. он доводит товар до потребителя и тем самым окончательно реализует товарный капитал промышленника. Если по тем или иным причинам торговец не сможет продать товары, то он не сможет купить очередную партию товаров промышленника, и товарный капитал последнего уже не может превратиться в денежный капитал, кругооборот промышленного капитала парализуется.

«Следовательно, товарно-торговый капитал безусловно представляет собою не что иное, как товарный капитал производителя, капитал, который должен совершить процесс своего превращения в деньги, выполнить на рынке свою функцию товарного капитала, с той только разницей, что функция эта является теперь не побочной операцией производителя, а исключительной операцией особого рода капиталистов, торговцев товарами, приобретает самостоятельность как сфера особых вложений капитала»<sup>3</sup>.

Торговый капитал является не только превращённой

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 293.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же, стр. 291.

формой части товарного капитала, он есть вместе с тем обособившийся и самостоятельно функционирующий капитал. Промышленник может реализовать свой товарный капитал и с помощью простых коммивояжёров или других непосредственных агентов промышленного капитала. Здесь тоже имеется разделение труда, ибо функции распределены между различными лицами. Однако товарный капитал в руках таких торговых агентов не является самостоятельным торговым капиталом, он — просто часть промышленного капитала промышленника, находящаяся в процессе обращения.

Товарный капитал обособляется и самостоятельно функционирует в виде торгового капитала лишь вследствие того, что торговец авансирует самостоятельно денежный капитал, который, совершая свой особый кругооборот:  $D—T—D'$ , функционирует как самовозрастающая стоимость и приносит прибыль. Торговец покупает товар у промышленника не для собственных нужд, а для того, чтобы продать его потребителям с известной прибылью. Товарный капитал для купца является лишь формой, которую принимает его капитал в процессе своего функционирования. С помощью кругооборота торгового капитала  $D—T—D'$  осуществляется движение товарного капитала, он превращается в денежный капитал, и таким образом совершается процесс воспроизводства промышленного капитала в фазе его обращения.

## 2. Торговая прибыль и её источник

При поверхностном взгляде торговая прибыль выступает как накидка на покупную цену товара. Такое представление порождается самой торговой практикой. Поэтому кажется, что торговая прибыль возникает в сфере обращения.

Что же представляет собой обращение?

Обращение включает в себя два различных момента: во-первых, процесс распределения и перераспределения товаров как потребительных стоимостей посредством актов купли и продажи; во-вторых, процесс смены формы стоимости: стоимость из денежной формы превращается в товарную форму, из товарной формы — в денеж-

ную. Соответственно этому и время обращения включает в себя, с одной стороны, время, в течение которого товары переходят от производителя к потребителю; с другой стороны, время, в течение которого происходит купля и продажа товара, или смена формы стоимости.

Время продвижения товара от производителя к потребителю по существу является продолжением времени производства: в течение этого времени товар перевозится из одного места в другое, предохраняется от порчи, сортируется, развешивается и упаковывается соответственно требованиям рынка и т. д. Все эти процессы являются производственными процессами, но связаны они с обращением товаров. Труд, занятый на этих операциях, является производительным трудом, и он, как и всякий производительный труд, создаёт стоимость и прибавочную стоимость.

Совершенно иной характер носит время купли и продажи. В течение этого времени происходит лишь смена форм стоимости капитала. В чистом виде обращение мы можем наблюдать при продаже дома, строений, а также при биржевой торговле. Дом, который продаётся, обращается как товар без физического передвижения. Товар может лежать где-нибудь на складе или быть в пути, а он за это время продаётся, перепродаётся много раз, становясь собственностью то одного покупателя, то другого, то третьего и т. д. Здесь происходит лишь перемена состояния.

Смена формы стоимости, или перемена состояния, и есть обращение в собственном смысле слова.

«Изменение состояния, — пишет Маркс, — стоит времени и рабочей силы, но не для того, чтобы создать стоимость, а для того, чтобы совершить превращение стоимости из одной формы в другую»<sup>1</sup>.

Смена формы стоимости, или обращение, не создаёт стоимости и прибавочной стоимости. Оттого, что дом или какой-нибудь другой товар десятки раз продаётся и перепродаётся, стоимость его не увеличивается.

Торговый капитал, поскольку он обслуживает процесс обращения, не создаёт ни стоимости, ни прибавочной стоимости.

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XVIII, стр. 133—134.

Несмотря на это, торговый капитал приносит своему владельцу прибыль.

Из каких же источников черпается торговая прибыль?

Источником торговой прибыли в условиях капитализма является прибавочная стоимость, создаваемая промышленными рабочими и уступаемая промышленными капиталистами торговцам за то, что последние берут на себя реализацию произведённых товаров.

Раздел прибавочной стоимости между промышленниками и торговцами происходит стихийно, в процессе конкуренции. Если нет никаких искусственных и естественных препятствий в виде монополий, то капиталы, свободно перемещаясь из сферы производства в сферу обращения и обратно, уравнивают различные нормы прибыли, и прибавочная стоимость распадается на промышленную и торговую прибыль соответственно величине участвующих в конкуренции капиталов.

Годовая норма торговой прибыли в среднем не ниже средней нормы прибыли промышленного капитала. Если бы норма торговой прибыли была ниже нормы промышленной прибыли, торговцы бросили бы торговать и сделали бы промышленниками, и, наоборот, высокая норма торговой прибыли привлекла бы промышленников в торговлю, и они превратились бы в торговцев.

Механизм уравнения и распределения прибавочной стоимости между промышленным и торговым капиталом можно иллюстрировать следующим примером. Допустим, что весь промышленный капитал общества состоит из  $720 c + 180 v$ , норма прибавочной стоимости  $\frac{m}{v} = 100\%$ ; стоимость основного капитала, допустим, в течение года полностью переносится на продукт. Тогда стоимость всей продукции равняется  $720 c + 180 v + 180 m = 1080$ , а норма прибыли  $\frac{180 m}{900 K} = 20\%$ .

Но для реализации товаров требуется дополнительный капитал, допустим  $100 K$ , которые авансируются торговцами. В этом случае весь общественный капитал составляет  $1000 K$  ( $900 + 100$ ). Отношение всей прибавочной стоимости ко всему общественному капиталу будет  $\frac{180 m}{1000 K} = 18\%$ .

18% составляют ту среднюю норму прибыли, которая возникает в результате участия торгового капитала в уравнении прибавочной стоимости и служит мерой доходности как для промышленного, так и для торгового капитала. Промышленники продают свою продукцию торговцам по ценам производства (издержки производства плюс средняя прибыль), но ниже стоимости товара, в данном случае:

$$720 c + 180 v + 162 p = 1062.$$

Торговцы продают товары потребителям по общественной цене производства, совпадающей со стоимостью, или  $720 c + 180 v + 162 p + 18 h = 1080$ <sup>1</sup>.

Из всей прибавочной стоимости на промышленный капитал приходится  $162 p$ , на торговый капитал —  $18 h$ .

Таким образом, появление торгового капитала приводит к новому расчленению стоимости товара: теперь стоимость товара распадается на издержки производства плюс промышленная прибыль, плюс торговая прибыль.

Из всего изложенного видно, что торговый капитал участвует в уравнении прибавочной стоимости в среднюю прибыль, хотя он не участвует в её производстве. Вследствие этого общая (средняя) норма прибыли понижается, в нашем примере с 20 до 18%. И чем больше торговый капитал по сравнению с промышленным капиталом, тем меньше норма промышленной прибыли, и наоборот.

На первый взгляд кажется, что участие торгового капитала в дележе прибавочной стоимости невыгодно промышленникам. В действительности дело обстоит совсем по-другому. Если бы не было торгового капитала, норма прибыли на промышленный капитал опустилась бы ещё ниже. Для того чтобы реализовать товарный капитал без участия торгового капитала, каждый промышленник должен был бы обслуживать всю товаропроводящую сеть — от предприятия до потребителя, авансировать крупный дополнительный капитал для процесса обращения. Торговый капитал упрощает торговую сеть. Он обслуживает оборот не одного промышленного капитала; через магазин торговца проходят товары самых различных предприятий, и, таким образом, один оборот

<sup>1</sup>  $p$  — промышленная прибыль,  $h$  — торговая прибыль.



торгового капитала представляет обороты многих капиталов, занятых в различных отраслях промышленности. Поэтому торговый капитал, если он не превышает средней нормальной величины, всегда меньше того дополнительного капитала, который бы пришлось авансировать промышленникам для реализации своего товарного капитала, если бы каждый из них занимался реализацией своих товаров. Уменьшение этого дополнительного капитала повышает норму прибыли.

Далее, торговый капитал благодаря его специализации на продаже товаров ускоряет оборот промышленного капитала, сокращает время его обращения. Непосредственным результатом этого является повышение нормы прибыли промышленников. Но сокращение времени обращения имеет и другое последствие: оно уменьшает ту часть общественного капитала, которая постоянно должна оставаться в сфере обращения, и увеличивает другую его часть, которая употребляется непосредственно в производстве. Увеличение же производительного капитала означает рост массы прибавочной стоимости.

Наконец, торговый капитал расширяет общественное разделение труда и рынок для промышленности, даёт капиталу возможность работать в более крупном масштабе. Этим торговый капитал повышает производительность промышленного капитала и способствует его накоплению.

Таким образом, торговый капитал, хотя непосредственно не создаёт ни стоимости, ни прибавочной стоимости, косвенным образом содействует увеличению прибавочной стоимости, производимой промышленным капиталистом.

### 3. Чистые издержки обращения

Обслуживание процесса воспроизводства промышленного капитала в сфере обращения сопровождается соответствующими торговыми издержками. Эти издержки обращения распадаются на так называемые чистые издержки обращения — расходы, связанные исключительно с актом купли и продажи (расчёты, калькуляции, счетоводство, переписка, реклама, содержание конторы, расходы по поддержанию денежного обращения и т. д.), и

на расходы, обусловленные дополнительными процессами производства в процессе обращения, каковы отправка, перевозка, хранение и пр. Издержки последнего рода принципиально ничем не отличаются от издержек производства; например, стоимость средств транспорта переносится на товар, так же как и стоимость фабричного оборудования; транспортные рабочие являются такими же производительными рабочими, как и фабричные рабочие, они воспроизводят стоимость своей рабочей силы и создают прибавочную стоимость.

Напротив, чистые издержки обращения не образуют действительного дополнения к стоимости товара, и, номинально повышая цену, они фактически возмещаются из существующей товарной стоимости. На покрытие чистых издержек обращения торговец авансирует дополнительный капитал. Прибыль на этот капитал получается из прибавочной стоимости, созданной промышленными рабочими. Если кроме  $100 K$  торгового капитала, фигурировавшего в нашем примере, авансируется ещё  $50 K$  дополнительного капитала на чистые издержки обращения, то прибавочная стоимость  $180 m$  распределяется уже на  $1050 K$  общественного капитала. Общая норма прибыли в этом случае равняется  $17\frac{1}{7}\%$ , на промышленный капитал приходится  $154\frac{2}{7} m$ , на торговый капитал ( $150$ ) —  $25\frac{5}{7} m$ . Промышленники продают свою продукцию торговцам за  $1054\frac{2}{7}$ , а торговцы продают её за  $1130$  ( $1080 + 50$  дополнительного капитала на чистые издержки). Таким образом, чистые издержки обращения повышают цены товаров и понижают общую норму прибыли.

Каким образом возмещается капитал, затраченный на чистые издержки обращения?

Вещественные издержки обращения (расходы на контору и её оборудование, на счётные книги, бумагу, на печатную рекламу, почтовые расходы и т. п.), как указывает Маркс, входят в продажную цену «как элемент, образующий номинальную стоимость товара», хотя они не образуют никакого действительного дополнения к стоимости товара. По стоимости вещественные торговые издержки постоянно возмещаются из цены товара за счёт прибавочной стоимости, материально они возмещаются из части товарной массы, потребляемой в самой сфере обра-

щения. Чем больше товар потребляется на обслуживание процесса обращения, тем больше становится элемент, образующий номинальную стоимость товара, тем больше разница между продажной ценой товара и его действительной стоимостью, определяемой средними условиями производства, т. е. рабочим временем, общественно необходимым для его производства.

К числу чистых издержек обращения относятся расходы, связанные с применением в торговле наёмного труда. Труд торговых наёмных рабочих, поскольку он обслуживает исключительно процесс обмена, не создаёт никаких стоимостей. Он только реализует стоимость товаров. В силу этого капитал, израсходованный торговцем на заработную плату, возмещается из прибавочной стоимости.

Из каких элементов складываются издержки обращения и каков их удельный вес, можно видеть из данных о средних издержках в розничной торговле США:

Структура издержек обращения (в %)

Статьи расходов	Универсальные магазины с оборотом		Специальные магазины
	менее 1 млн.долл.	более 10 млн. долл.	
Заработная плата продавцов . . . . .	26,2	22,4	17,0
Жалованье закупщиков и оклады дирекции . . . . .	25,4	26,5	34,7
Реклама . . . . .	9,4	12,2	11,6
Помещение . . . . .	8,2	11,9	11,2
Освещение и отопление . . . . .	1,1	0,7	1,0
Отправка товара . . . . .	2,6	3,0	1,3
Упаковка и пр. . . . .	2,7	4,0	3,7
Страхование . . . . .	1,8	1,0	1,0
Налоги . . . . .	2,6	1,4	1,0
Общие расходы . . . . .	6,8	6,1	7,1
Ремонт . . . . .	0,7	1,4	1,0
Списано на инвентарь . . . . .	1,8	2,0	2,4
Неисправные должники . . . . .	1,1	1,0	0,7
Процент на вложенный капитал . . . . .	9,6	6,4	6,3
<b>Итого . . . . .</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

В целом издержки обращения в розничной торговле в США составляли в универсальных магазинах от 27,1 до 29,5% и в специальных магазинах — 29,4% суммы продаж нетто. Кроме этих расходов цена товара ещё до розницы включала в себя торговые расходы промышленников и оптовых торговцев.

Чистые издержки обращения, несмотря на их непроеводительный характер, при капиталистическом производстве являются неизбежными расходами. При восходящем развитии капитализма, когда товары продавались без особых трудностей, эти издержки были сравнительно невелики. Но в период империализма и общего кризиса капитализма издержки обращения принимают колоссальные размеры и свидетельствуют о растущем загнивании капитализма. Так, в США ещё в 1850 г. доля торговых расходов в цене товара составляла 19,8%. Через пятьдесят лет, в 1900 г., торговые расходы поднялись до 40,1%, а в 1920 г. они достигли 50,4%, т. е. больше половины продажной цены представляли издержки обращения.

Чрезвычайно быстро увеличиваются расходы на рекламу — устную и печатную. В тех же Соединённых Штатах Америки расходы на рекламу лишь за период с 1921 по 1927 г. увеличились в газетах с 521,7 млн. до 690 млн. долл., в журналах — с 95,6 млн. до 176,3 млн. долл.

В 1927 г. учтённая реклама стоила американскому потребителю 1 768,3 млн. долл. В последующие годы расходы на рекламу увеличились на многие сотни миллионов долларов.

#### Стоимость рекламы в США в 1927 г.

Реклама в газетах и журналах . . . . .	866,3 млн. долл.
Реклама по прямому адресу (книжки, циркуляры, извещения) . . . . .	550 » »
Уличная реклама . . . . .	75 » »
Трамвайная реклама . . . . .	20 » »
Радиореклама . . . . .	7 » »
Реклама в торгово-промышленной периодической печати . . . . .	75 » »
Другие виды рекламы (программы, справочники, премии, комиссионные расходы) . . . . .	175 <sup>1</sup> » »

Всего . . . 1 768,3 млн. долл.

<sup>1</sup> В том числе услуги комиссионеров — 150 млн. долл.

Реклама сама по себе полезна; она должна дать необходимые сведения о появившихся на рынке новых товарах, об их качестве, способе потребления и т. д. Однако капиталистическая реклама ставит совсем иную цель, а именно: соблазнить покупателя и вынудить его купить продаваемый товар. С этой целью реклама прикрашивает качество товара, использует такие чувства покупателя, как алчность, страх, тщеславие, любопытство и пр.

В период империализма реклама монополизирована специальными рекламными фирмами. «Зачастую рекламная кампания, — пишет Линч, — которую предприниматель должен провести для того, чтобы получить доступ к рынку, более важна, чем качество изделия, и обходится дороже, чем его заводы и оборудование»<sup>1</sup>. Рекламная кампания могущественного американского фабриканта мыла, проводившаяся в 1941—1942 гг. с целью ввести на рынок новую марку Swan, обошлась в 1 млн. долл. В 1939 г. фабриканту новой зубной пасты рекламные фирмы сообщили, что «...одно лишь предварительное обследование для того, чтобы выяснить, будет ли успешна эта рекламная кампания во всей стране, обойдется ему в 100 тыс. долл.»<sup>2</sup>

Многие производительные расходы благодаря рекламе превращаются в дорогостоящие непроизводительные расходы. Так, упаковка предназначена для предохранения товара от порчи, и расход на неё надо считать производительными издержками. Однако сейчас упаковка используется для рекламы, и нередко она стоит дороже самого товара. Так, порция касторки, стоящая 5 центов, в США продаётся за 60 центов — 55 центов стоят упаковка и приправы.

«Упаковка, — пишет Чэз, — составляет до 50% всей стоимости, если товар продается в особой упаковке. В косметике и разных средствах отношение идет еще дальше. Создалась обширная торговля, — и большей частью благодаря объявлениям, — скорее упаковкой, чем тем, что она содержит. Блеск рукоятки мыльной палочки, оригинальная форма бутылки, золотая фольга

---

<sup>1</sup> Д. Линч, Концентрация экономической мощи в США, 1948, стр. 174.

<sup>2</sup> Там же, стр. 176.

на сигаре, сигарные ящики с монограммой, коробочки для пуховок — все это отводит глаз от продукта и привлекает его роскошью и блеском упаковки. Знающие люди с уверенностью говорят, что часто, за исключением цвета и внешнего вида упаковки и различия в словесном материале, которым они окружены, — очень трудно установить различие в этих разнообразных предметах личного потребления».

Издержки хранения в значительной мере являются тоже непроизводительными издержками.

Во всяком обществе для поддержания нормального хода процесса воспроизводства и общественной жизни необходим запас средств производства и предметов потребления. Этот запас при капитализме существует в форме *товарного запаса*. Поэтому издержки хранения товарного запаса, необходимого для удовлетворения общественного спроса, для поддержания нормального товарообращения, являются производительными издержками. Но как только этот товарный запас начинает превышать свои нормальные размеры и переполнять каналы обращения, наступает заминка в процессе воспроизводства. «В таком случае, — говорит Маркс, — товарный запас является уже не условием непрерывной продажи, а следствием того обстоятельства, что товары не удастся продать. Издержки остаются те же, но так как теперь они вытекают исключительно из формы, именно из необходимости превратить товары в деньги, и из затруднительности этой метаморфозы, то они не входят в стоимость товара, а представляют собою вычет, потерю стоимости на реализации стоимости»<sup>1</sup>.

Размер излишних товарных запасов особенно велик в период кризисов. Так, если взять уровень мировых запасов в 1925—1929 гг. за 100%, то в 1932 г. мировой запас сырья составлял 194%, запас пшеницы — 163, сахара — 230, кофе — 284, хлопка — 161, шёлка — 193, каучука — 262%<sup>2</sup>. Чтобы не допустить снижения цен и избежать лишних расходов по хранению, капиталисты во время кризиса просто уничтожают излишек запаса товаров.

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XVIII, стр. 153.

<sup>2</sup> «Мировые экономические кризисы 1848—1935», т. I, стр. 44.

#### 4. Эксплуатация торговым капиталом торговых рабочих и служащих

Как было отмечено, труд торговых рабочих и служащих не создаёт ни стоимости, ни прибавочной стоимости. Однако это отнюдь не означает отсутствия эксплуатации их торговым капиталом.

Торговые рабочие и служащие, так же как промышленные рабочие, являются пролетариями, т. е. людьми, добывающими средства существования продажей своей рабочей силы. Стоимость их рабочей силы определяется также рабочим временем, общественно-необходимым для её воспроизводства, следовательно, их заработная плата определяется стоимостью рабочей силы. Общим является и то, что рабочий день торговых служащих также делится на необходимое и прибавочное время.

Всё различие между промышленными рабочими и торговыми служащими заключается в том, что первые работают в сфере производства, а вторые — в сфере обращения, где происходит лишь смена формы стоимости, а не производство самой стоимости.

Из такого различного положения рабочих и служащих вытекает различие между производительным трудом и непроизводительным трудом. С точки зрения процесса труда производительным является всякий труд, занятый в сфере производства материального и культурного богатства и имеющий своим результатом ту или иную потребительную стоимость или известный полезный эффект, как, например, труд фабричных, транспортных рабочих, учёных и др.

Однако понятие производительного труда и, следовательно, «...понятие производительного рабочего отнюдь не исчерпывается отношением между деятельностью и ее полезным эффектом, между рабочим и продуктом его труда: оно включает в себя также специфически общественное, исторически возникшее производственное отношение...»<sup>1</sup> Так, в антагонистических классовых обществах производительным является только труд, создающий прибавочный продукт для классов-эксплуататоров, следовательно, только труд в форме рабского, феодально-

<sup>1</sup> К. Маркс, Капитал, т. I, 1935, стр. 395.

крепостного или наёмного труда. В условиях капитализма производительным является лишь труд, создающий прибавочную стоимость, труд, превращающий «...объективные условия труда в капитал, а их владельца — в капиталиста; стало быть труд, создающий свой собственный продукт в виде капитала»<sup>1</sup>.

Все остальные виды труда, включая и наёмный труд в области личных и общественных услуг, являются непроизводительным трудом. Сюда относится, во-первых, труд домашних работниц, домашних учителей и врачей, государственных служащих, адвокатов, офицеров, духовенства и т. д., т. е. труд, обмениваемый на доход, а не на капитал. Во-вторых, к непроизводительному труду относится труд, занятый в сфере обращения. Непроизводительный характер труда в обращении обуславливается самой природой обращения. Поэтому труд торговых служащих, будучи трудом, реализующим стоимость и прибавочную стоимость, выступает как непроизводительный труд. Это не значит, что труд всех торговых рабочих и служащих является непроизводительным; часть из них выполняет производственные функции, и их труд носит производительный характер.

Удельный вес всего непроизводительного населения среди самостоятельных достигал в США в 1930 г. 32,6%, в Англии в 1933 г. — 30,8%, в Германии в том же году — 32,1%. Общее число наёмных рабочих и служащих в торговле и банковской системе было в США в 1938 г. 7,5 млн. человек, в Германии в 1933 г. только в торговле — 3,8 млн., в Японии в 1930 г. — 5 млн. человек и т. д.

В чём же выражается эксплуатация торговым капиталом торговых служащих?

Рабочая сила торговых служащих, занятых в купле-продаже, обладает тем же свойством, каким обладает рабочая сила промышленного рабочего, она может функционировать дольше того времени, какое необходимо для её воспроизводства. В течение необходимого времени торговые служащие реализуют прибавочную стоимость, которая возмещает капитал, затраченный торговцем на покупку их рабочей силы, а в течение прибавочного вре-

---

<sup>1</sup> К. Маркс, Теория прибавочной стоимости, т. I, стр. 257.



мени они бесплатно реализуют вместе с товарной стоимостью ту часть прибавочной стоимости, которая присваивается торговцами в форме торговой прибыли.

«Подобно тому, как неоплаченный труд рабочего, — говорит Маркс, — непосредственно создает для производительного капитала прибавочную стоимость, неоплаченный труд торговых наемных рабочих создает для торгового капитала участие в этой прибавочной стоимости»<sup>1</sup>.

Чем выше степени эксплуатации, чем больше приводится в движение неоплаченный труд торговых служащих, тем ниже чистые издержки обращения, тем больше прибавочной стоимости присваивается торговцами в форме торговой прибыли.

Сущность эксплуатации торговых служащих заключается, таким образом, в том, что торговые служащие в течение прибавочного времени бесплатно реализуют часть прибавочной стоимости, уступаемой промышленным капиталом торговому. Бесплатный труд торговых служащих позволяет уменьшить издержки реализации прибавочной стоимости, увеличить долю участия торгового капитала в прибавочной стоимости. Социальные функции капиталиста-торговца такие же, как и у капиталиста-промышленника, — это быть организатором и руководителем капиталистической эксплуатации, или, как неоднократно выражается Маркс, быть «олицетворением капитала»; разница между ними заключается лишь в том, что один эксплуатирует в сфере производства, где создается прибавочная стоимость, другой — в сфере обращения, где реализуется прибавочная стоимость.

Размеры и степень эксплуатации торговых служащих зависят от величины торгового капитала. При небольшом размере капитала торговец может иметь ограниченное количество служащих и, следовательно, располагает ограниченным размером прибавочного труда. Крупный же торговец командует десятками и сотнями служащих и соответственно присваивает результат большего количества прибавочного труда.

Самый характер работы в сфере обращения требует известной подготовки и искусства: общей грамотности

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 317.

и культуры, умения хорошо разбираться в качестве товаров и в запросах покупателей, знания национальных особенностей и языка посетителей магазина и т. д. Поэтому «...торговый рабочий, — как отмечал Маркс, — принадлежит к лучше оплачиваемому классу наемных рабочих, к тем, труд которых есть искусный труд, стоящий выше среднего труда»<sup>1</sup>. Но с развитием капитализма это сравнительно лучшее положение торговых служащих более или менее быстро сводится на-нет.

Положение торговых служащих определяется теми же законами капиталистической эксплуатации, какие действуют в капиталистической промышленности. Это, с одной стороны, удлинение и уплотнение рабочего дня, повышение интенсивности труда, с другой — понижение стоимости рабочей силы торгового служащего и его заработной платы. Все эти методы эксплуатации развиваются вместе с ростом капиталистической торговли и с увеличением размера торговых предприятий. Рабочий день большинства торговых служащих в капиталистических странах достигает 10—12 и даже 14 часов. В течение всего этого времени служащий должен сохранять подобающий для фирмы вид, манеру и поведение, т. е. безупречную опрятность, изящные манеры, приветливый и ласковый голос, приятную улыбку, быструю сообразительность, расторопность и т. д.

С развитием капитализма понижается цена труда торговых служащих. Торговец небольшого заведения, с двумя-тремя служащими, естественно, вынужден нанимать работников с известной квалификацией. С ростом размера торгового капитала увеличивается и число служащих, а вместе с этим создаются благоприятные условия для внедрения среди них разделения труда. Разделение труда упрощает труд. Упрощение труда в свою очередь понижает стоимость рабочей силы торговых работников и делает торговую деятельность доступной более широкому кругу лиц. Под давлением растущей конкуренции понижается и заработная плата служащего. Крупный торговец имеет возможность ограничиваться небольшим числом квалифицированных работников: товароведов, заведующих отделами, бухгалтеров и т. д., а

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 324.

остальная масса служащих может обладать меньшей квалификацией. Благодаря разделению труда, узкой специализации, а также в силу давления конкуренции торговые служащие вынуждены работать всё более интенсивно. Вследствие этого степень эксплуатации увеличивается, издержки на заработную плату понижаются, а оклады директоров и прибыли торговых фирм растут. Это видно из следующих данных:

Годы	Фонд заработной платы торговых служащих и рабочих в США (в млн. довоенных долл.)	Прибыли капиталистов от торговли (в млн. довоенных долл.)	Среднегодовая заработная плата (в довоенных долл.)	
			служащего	торгового рабочего
1909 . . . . .	1 733	2 188	1 088	627
1913 . . . . .	1 908	2 580	1 029	624
1916 . . . . .	2 124	2 774	1 234	633
1920 . . . . .	1 933	2 439	1 698	582
1923 . . . . .	3 104	3 426	1 701	679
1927 . . . . .	3 648	4 018	1 844	733

Так, в США за период с 1909 по 1927 г. прибыли капиталистов от торговли выросли с 2 188 млн. довоенных долл. до 4 018 млн., т. е. на 83,6%, среднегодовая номинальная заработная плата квалифицированного торгового служащего поднялась с 1 088 довоенных долл. до 1 844, т. е. на 69,5%, а зарплата рядового торгового служащего и рабочего поднялась с 627 долл. до 733, т. е. всего на 17%. Если учесть, что монопольные цены на предметы потребления за это время росли значительно быстрее, то реальная заработная плата рядовых торговых работников понизилась. Таких рядовых торговых служащих и рабочих в 1927 г. в США насчитывалось 3,8 млн. человек, или более 83% общего количества людей наёмного труда в торговле.

Тяжёлым бичом для торговых служащих является растущая среди них безработица, которая перед второй мировой войной достигала 10—12%. Безработица вынуждает торговых работников мириться со снижением заработной платы, мириться с ухудшением условий труда, соглашаться на неполный рабочий день и, следовательно, получать лишь ничтожную часть нормальной заработной

платы. Так, в США в 1929 г. среднегодовая заработная плата торгового служащего, работающего полный рабочий день, составляла 1 237 долл., а работающего неполный рабочий день — лишь 239 долл., или 27,4% средней заработной платы торгового служащего. Таких торговых служащих, работающих неполный рабочий день, в розничной торговле США было в 1929 г. 676,6 тыс., в 1933 г. — 730,3 тыс. человек. Кроме того, в оптовой торговле их было около 126 тыс.

### **5. Эксплоатация торговым капиталом мелких товаропроизводителей и потребителей**

Во всех капиталистических странах имеется мелкое товарное производство. Это объясняется тем, что капитал не сразу овладевает всеми отраслями. Например, в сельском хозяйстве долго ещё сохраняется мелкое товарное производство. Оно сохраняется и в тех отраслях промышленности, незначительные размеры которых делают невыгодным применение крупного капитала. Здесь мелкое производство выступает как необходимое дополнение к крупному производству, превращаясь большей частью в придаток капиталистической мануфактуры, фабрики или крупного торгового заведения.

Мелкое производство подвергается эксплуатации со стороны торгового капитала.

Эксплоатация мелкого товаропроизводителя со стороны торгового капитала носит разнообразные формы.

Во-первых, торговый капитал непосредственно эксплуатирует мелких товаропроизводителей системой заказов, превращая их мастерскую в придаток крупного магазина. Таково положение большинства кружевниц, белошвеек, шляпниц, цветочниц и многих других, работающих по заказам торговых фирм. К этой же категории относятся и ремесленники, занимающиеся починкой и ремонтом обуви, одежды, домашней посуды, велосипедов и прочих предметов домашнего обихода; они эксплуатируются преимущественно торговцами, торгующими старыми, подержанными вещами.

Во-вторых, торговый капитал эксплуатирует мелких

товаропроизводителей через сферу обращения. Продукты мелких товаропроизводителей вступают в общий товарооборот капиталистического общества, они, как и всякий товар, должны пройти все стадии товарного метаморфоза и в конечном счёте дойти до потребителя. На заре капитализма продукты простых товаропроизводителей большей частью шли на местный рынок и продавались непосредственно потребителям. Но с расширением рынка между простым товаропроизводителем и потребителем вклинивалось всё большее количество посредников, каждый из которых старался урвать себе побольше прибыли. Поэтому доля мелкого производителя в продажной цене его продукта падает, а доля посредников растёт. Так, американский фермер в 1913 г. ещё получал 56,5% той цены, которую платил городской потребитель его продукта, в 1929 г. он получал уже 50,1% цены потребителя, а в 1934 г. — лишь 38,5%, другими словами, доля посредников за это время увеличилась с 43,5 до 61,5% розничной цены. По отдельным видам товаров доля посредников ещё более значительна.

Мелкий товаропроизводитель эксплуатируется не только как продавец, но и как покупатель. Он вынужден покупать промышленные изделия по более высокой цене, так как оптовая закупка их для него невозможна. Вследствие этого получается громадное расхождение между той ценой, которую выручает мелкий товаропроизводитель, и той ценой, которую он уплачивает при покупке. Это расхождение между выручаемыми и уплачиваемыми ценами особенно велико в период общего кризиса капитализма. За период с 1913 по 1929 г. разрыв между ценами сельскохозяйственных продуктов и ценами готовых промышленных изделий в Германии увеличился на 24%, в США этот разрыв в 1932 г. достиг 39%. Мелкий товаропроизводитель, таким образом, эксплуатируется и как продавец и как покупатель, он вынужден дешево продавать и дорого покупать.

Особенно тяжело положение тех мелких производителей, которые попали в долговую зависимость к торговцу. Тогда они вынуждены продавать свои товары своим кредиторам или тем, кому они прикажут, притом по ценам значительно ниже рыночных, и покупать у них товары по высокой цене.

Широким полем эксплуатации для торгового капитала являются покупатели из пролетарских и полупролетарских слоёв населения. Излюбленным местом для этого являются фабричные посёлки. Наряду с фабричными лавками самих предпринимателей здесь подвизается множество мелких и крупных торговцев, торгующих дешёвыми низкосортными и фальсифицированными товарами, рассовывающих их по дорогой цене в кредит, в счёт будущей заработной платы рабочего и служащего. Эти же методы применяют торговые фирмы в городских центрах. Достаточно отметить, что в 1929 г. в США было продано в кредит на 16,8 млрд. долл. Это составляет 34,3% всего розничного оборота в стране. Из этой суммы 9,3 млрд. долл. падает на продажу в рассрочку малосостоятельным покупателям. Значительная часть таких покупателей не может полностью рассчитаться за свои покупки, и из-за неуплаты очередного взноса фирма отбирает обратно проданный товар (мебель, обстановку, автомобиль и т. д.). Таким путём в США ещё до мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. ежегодно обирались обманутые покупатели на 1—1½ млрд. долл.

Наряду с ростовщицеской торговлей чрезвычайно большую роль в ухудшении материального положения рабочего класса и трудящихся играет спекулятивная торговля. Она увеличивается в моменты расстройств хозяйственной жизни капиталистического общества и принимает гигантские масштабы в период подготовки и ведения войн. В период подготовки и ведения войн в капиталистических странах происходит резкое нарушение соотношения между мирными и военными отраслями производства, колоссальных размеров достигает инфляция, вводится нормированное снабжение населения. Нормы снабжения столь низки и недостаточны для нормальной жизни, что население вынуждено покупать необходимые предметы потребления на чёрном рынке по высоким спекулятивным ценам. Спекулянты используют для извлечения прибыли и разницу быстро меняющихся цен во времени и разницу между нормированными ценами и ценами на чёрном рынке. Чем больше размах колебаний цен во времени и чем больше разница между нормированными ценами и ценами на чёрном рынке, тем выше

спекулятивная прибыль торговцев, тем хуже материальное положение рабочего класса и трудящихся.

Спекулятивная горячка может продолжаться очень длительное время. Расстройство капиталистического хозяйства, вызванное первой мировой войной, привело к тому, что спекулятивная горячка в ряде стран тянулась до 1924 г., а через каких-нибудь пять лет началась новая полоса широкой спекуляции, которая до сих пор бушует во всех капиталистических странах и от которой больше всего страдает рабочий класс.

## 6. Потребительская и снабженческо-сбытовая кооперация

Растущая эксплуатация со стороны торгового капитала, естественно, порождала в массах трудящихся стремление оградить себя от этой эксплуатации, избавиться от «посреднических услуг» торгового капитала. Поэтому уже в середине XIX в. в Англии, а затем в других странах зарождается кооперативное движение трудящихся.

Как отмечает Маркс, «в Англии семена кооперативной системы были посеяны Робертом Оуэном...»<sup>1</sup> Он выдвинул идею, что, создавая производительные ассоциации трудящихся как ячейки нового общества, можно мирным путём преобразовать капиталистическое общество в социалистическое. Практический опыт Оуэна по осуществлению этой идеи не удался. В 20-х годах XIX в. его ученик Кинг возглавил брайтонское кооперативное движение; было организовано около 500 кооперативов, но они также не выдержали капиталистической конкуренции. Такое же крушение потерпели производственные ассоциации учеников Сен-Симона во Франции. Все эти неудачи воочию доказывали утопичность идеи мирного преобразования капитализма в социализм через кооперацию.

Однако семена кооперативной системы, посеянные Оуэном, не заглохли. В 40-х годах XIX в. возник новый тип кооперации, которая уже не ставила задачи социалистического преобразования общества, а ограничивалась

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIII, ч. I, стр. 11.

лишь защитой своих членов от эксплуатации торгового и ростовщического капитала.

Такой тип кооперации впервые был организован в Англии рочдельскими рабочими-ткачами в 1844 г. под названием «Общество справедливых рочдельских пионеров». Основные принципы этого общества: 1) торговля только доброкачественными товарами при правильных весе и мере, 2) продажа за наличный расчёт по среднерыночным ценам, 3) распределение прибыли между членами пропорционально их закупкам, 4) постепенное накопление пая, оплачиваемого небольшим процентом, 5) равенство голосов, независимо от количества приобретённых паёв.

Такая кооперация, приспособленная к условиям капиталистического производства и обращения, оказалась более устойчивой и жизнеспособной. Рочдельское общество было организовано 28 ткачами. В 1865 г. в Англии насчитывалось 125 тыс. членов потребительских обществ, в 1913 г. их было 2 878 тыс., в 1934 г. в 1 150 первичных кооперативах объединялось 6,9 млн. пайщиков; обороты этих кооперативов составили в 1933 г. 197 млн. ф. ст. Вслед за Англией потребительские кооперативы возникли и в других странах. В Германии в 1928 г. потребительская кооперация объединяла 2,8 млн. членов, во Франции в 1935 г. — 1,8 млн., в России до революции в потребительских кооперациях было около 2 млн. членов.

Вскоре после возникновения рабочей потребительской кооперации начали возникать кооперативы мелких товаропроизводителей. Они ставили своей задачей организовать более выгодный сбыт продукции своих членов, закупку сырья, орудий и прочих средств производства, а также предметов личного потребления. Наиболее широкое развитие получила сельскохозяйственная кооперация. Структура её чрезвычайно разнообразна. В одних странах значительное развитие получили общие закупочно-сбытовые кооперативы, в других — специализированные, как, например, молочные, маслодельные, сыроваренные, винодельческие, фруктово-овощные кооперативы. Наряду с этим значительное место заняли кредитные товарищества.

Кооперация является массовой коллективной организацией преимущественно в области обращения. Однако



экономическая значимость, конкурентоспособность кооперации в условиях капитализма определяются не только количеством членов, но в ещё большей степени размером паевого капитала и покупательной способностью членов кооператива. В зависимости от этого она может занять соответствующее место и удельный вес в общем товарообороте и влиять на ход экономической жизни страны.

Если посмотреть с этой стороны, то кооперативы трудящихся не представляют крупной самостоятельной экономической силы. Оборот английских кооперативов на одного пайщика составлял в 1933 г. всего 28,5 ф. ст., в Германии в 1925 г.—43 долл., во Франции в 1926 г.—45 долл. Бельгийская потребительская кооперация, объединявшая в 1932 г. около 3 млн. членов, имела оборот лишь в 632 млн. франков, или 5% розничного оборота страны, в Голландии удельный вес потребительской кооперации в розничном обороте составлял 8—10%, в Германии — 4,1% (1929 г.), во Франции — 1% (1929 г.), в США — 0,2%. При таком удельном весе кооперативы не могут активно вмешиваться в процесс конкуренции, влиять на движение цен, на перемещение капиталов и т. д.

Слабость рабочих потребительских кооперативов заключается не только в этом. Они не имеют своей кооперативной производственной базы и потому всецело зависят от капиталистов. Последние же, имея громадные капиталы и услуги государства, немедленно душат всякие начинания рабочих в области производства, направленные против капиталистической эксплуатации. «Кооперативные фабрики самих рабочих,— указывает Маркс,— являются, в пределах старой формы, первой брешью в старой форме, хотя они всюду, в их действительной организации, конечно, воспроизводят и должны воспроизводить все недостатки существующей системы. Но антагонизм между капиталом и трудом уничтожается в пределах этих фабрик... Они показывают, как на известной ступени развития материальных производительных сил и соответствующих им общественных форм производства с естественной необходимостью из одного способа производства возникает и развивается новый способ производства»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 478—479.

Буржуазия инстинктивно чувствовала, какую опасность для капитализма представляют рабочие кооперативные предприятия, и могла допускать существование их лишь в той мере, в какой они не подрывают авторитет капитала и капиталистическую эксплуатацию. Поэтому капиталисты прилагают все усилия к тому, чтобы уничтожить самостоятельные рабочие кооперативные предприятия или превратить их в экономический придаток капиталистического производства во второстепенных сферах производства.

Экономическая слабость рабочих кооперативов делает их зависимыми от крупных банков, от монополистических организаций, которые, кредитуя их, ставят им соответствующие условия, связывают их по рукам и ногам. При таких условиях кооперативы неизбежно впадают в общую капиталистическую систему.

Несмотря на это, рабочая кооперация имеет существенное значение в освободительном движении пролетариата. В. И. Ленин в своём «Проекте резолюции о кооперативах Российской С.-Д. делегации Копенгагенского конгресса» писал:

«Конгресс признает,

1) что пролетарские кооперативы дают возможность рабочему классу улучшать свое положение уменьшением посреднической эксплуатации, воздействием на условия труда у поставщиков, улучшением положения служащих и т. д.;

2) что пролетарские кооперативы получают все более важное значение в массовой экономической и политической борьбе, оказывая помощь при стачках, локаутах, преследованиях и т. п.;

3) что пролетарские кооперативы, когда они организуют массы рабочего класса, обучают его самостоятельному ведению дел и организации конsuma, подготавливая его в этой области к роли организатора экономической жизни в будущем социалистическом обществе»<sup>1</sup>.

В то же время В. И. Ленин разоблачал всю несостоятельность и вредность теории «кооперативного социализма». Корни этой теории, как указывает В. И. Ленин, лежат в самой кооперативной форме: «...кооперативы, не

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 16, изд. 4, стр. 239.

будучи организациями непосредственной борьбы с капиталом, способны породить и порождают иллюзии, будто они являются средством решения социального вопроса»<sup>1</sup>. Эту иллюзию использовали буржуазные кооператоры и реформисты для того, чтобы отвлечь рабочий класс от революционной борьбы против капитализма, оторвать и противопоставить кооперативное движение революционному движению пролетариата.

Что касается кооперативов мелких товаропроизводителей, то они и по социальному составу и по практике своей деятельности с самого начала носили капиталистический характер. Они возникли в целях защиты мелкого производства от крупного капитала. Но крупный капитал ущемляет интересы не только мелких товаропроизводителей, но и мелких капиталистов. Последние, естественно, устремились в кооперативы мелких товаропроизводителей, начали использовать их для того, чтобы усилить свои экономические позиции в борьбе против крупного промышленного и торгового капитала и добиться от них более выгодных сделок.

Капиталистическую природу этих кооперативов можно иллюстрировать на примере молочной кооперации в Германии начала XX в.

«Во всей Германии, — писал В. И. Ленин, — 140 тысяч сельских хозяев участвует в товариществах для сбыта молока и молочных продуктов, и у этих 140 тысяч хозяев (мы берем опять круглые цифры, для простоты) 1 100 тысяч коров. Бедных крестьян считают во всей Германии *четыре миллиона*. Из них только 40 тысяч участвует в товариществах: значит, из каждой сотни бедняков *только один* пользуется этими кооперациями. Коров у этих 40 тысяч бедняков всего только 100 тысяч. Далее, средних хозяев, средних крестьян — *один миллион*; из них 50 тысяч участвуют в кооперации (значит, пять человек из сотни) и коров у них 200 тысяч. Наконец, богатых хозяев (т. е. и помещиков и богатых крестьян вместе) *одна треть миллиона*; из них участвуют в кооперации 50 тысяч (значит, *семнадцать* человек из каждой сотни!) и коров у них 800 тысяч!

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 16, изд. 4, стр. 239.

Вот кому помогают прежде всего и больше всего кооперации»<sup>1</sup>.

Из этих же данных видно, что у 28% членов кооператива из бедноты было всего 9% коров, а у 36% членов из кулаков и помещиков было 73% коров. Такое же господствующее положение занимают кулаки и помещики в шведских, датских, голландских и других сельскохозяйственных кооперативах; они руководят и направляют деятельность этих кооперативов в интересах исключительно кулацкого и помещичьего хозяйства, превращают их в одно из звеньев капиталистической экономики.

Поэтому В. И. Ленин писал:

«Несомненно, что кооперация в обстановке капиталистического государства является коллективным капиталистическим учреждением»<sup>2</sup>.

Мелкобуржуазная кооперация не может быть средством мирного социалистического преобразования товарно-капиталистического производства и обращения. При господстве капитала экономическая борьба в конечном счёте подчиняется закону конкуренции, где сильный побеждает и душит слабого, независимо от того, будет ли этим слабым частный предприниматель или кооперативная организация. Кооперация, включающая в себя значительную массу трудящихся, вызывает большую неприязнь со стороны капиталистов, чем любое частное капиталистическое предприятие.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 6, изд. 4, стр. 355.

<sup>2</sup> В. И. Ленин, Соч., т. XXVII, изд. 3, стр. 395.

---

### III. ФОРМЫ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ

Экономическая мощь торгового капитала базируется на мощи промышленного капитала. Поэтому эволюция капиталистической торговли и развитие её форм всецело определяются капиталистическим производством.

В начальной стадии капитализма капиталы промышленников были сравнительно небольшими, продукция промышленности шла главным образом на местный рынок. В этих условиях промышленники сами торговали на местных ярмарках и праздничных базарах или пользовались услугами небольшого числа торговцев.

Но когда сложилась крупная машинная промышленность, которая начала выпускать в огромных масштабах продукцию самого различного наименования и сорта, естественно, торговля должна была измениться. Крупная специализированная промышленность регулярно выбрасывала на рынок товары большими партиями. Реализацией этой массы товаров мог заниматься лишь крупный торговый капитал. Концентрация и централизация промышленного капитала вызывали, следовательно, концентрацию и централизацию торгового капитала.

Удлинялся путь странствования товара. Продукция крупной промышленности шла на обширный национальный и международный рынок. Выходя мощным потоком из ворот фабрик, товарная масса растекалась во все стороны на сотни и тысячи километров. Продвижением товара от производителя к потребителю теперь должны были заниматься многочисленные посредники, капиталы

которых служили как бы отдельными роликами большого товаропроводящего конвейера.

Что делается с товаром на пути его странствования, можно проиллюстрировать следующими данными (в марках):

	Продажная цена	В числе её накладки на торговлю и обработку	Налог с оборота (2,5%)
Цена шкуры на скотобойнях (торги) .	1 000,00	—	25,00
» » у собирателя шкур . .	1 179,49	125,00	29,49
» » у торговца кожей . .	1 250,26	38,70	32,06
» кожи у кожзавода . . . .	1 731,14	436,50	44,59
» » у торговца кожей . . .	1 930,32	150,92	48,26
» обуви на фабрике . . . . .	3 167,70	1 158,74	79,19
» » у оптового торговца .	3 577,82	316,74	89,35
» » у розничного торговца	4 765,10	1 072,15	119,13

Здесь кожа на своём пути от производителя до потребителя подвергалась 2 раза обработке, 9 раз купле-продаже и 8 раз обложению налогом с оборота. К 1 000 маркам стоимости кожи было сделано 1 594,69 марки накладки на обработку, 1 703,54 марки — на торговлю и 466,87 марки — на налог с оборота.

Такова картина странствования и превращения отдельного товара в капиталистическом мире.

Развитие капиталистического производства и обращения привело к расчленению торговли на оптовую и розничную, каждая из которых в свою очередь распадается на множество отраслей и принимает различные формы.

### 1. Оптовая торговля

*Оптовая торговля* — это прежде всего торговля между самими капиталистами. Оптовый торговец имеет дело не с обычными потребителями, а со скупщиками, промышленниками и розничными торговцами. Вторая особенность оптовой торговли — это крупные масштабы торговых сделок: товары продаются и покупаются не единицами, а большими партиями. Поэтому оптовик ведёт не универсальную, а специализированную торговлю, он торгует каким-либо одним видом товара: углем, железом,

хлебом, скотом, лесом, мануфактурой, обувью и т. д. В силу этого самый рынок у него иной, он имеет дело преимущественно со специализированным крупным рынком: рынком хлеба, скота, леса и т. п.

Оптовая торговля, развиваясь, принимает различные формы. Одной из старейших её форм является *ярмарочная торговля*. Ярмарки обычно организуются в крупных городах и сельских местностях, большей частью в весенние и летние праздники; они периодически повторяются из года в год в одни и те же дни. Сельские ярмарки продолжаются один-три дня, городские — от двух недель до полутора-двух месяцев, иногда больше. Ярмарки, куда привозятся из разных мест большие массы товаров, служат местом съезда торговцев, продавцов и покупателей. Здесь сделки совершаются на основе непосредственного осмотра товара и за наличные деньги. На ярмарке наряду с розничной торговлей ведётся крупная оптовая торговля как между самими оптовиками, так и между оптовиками и розничными торговцами.

В начальной стадии развития капитализма ярмарки были повсеместным явлением. В России в 1863 г. по европейской части насчитывалось 6 050 ярмарок, в 1904 г. по всей империи было 18 452 ярмарки с общим оборотом по привозу в 1 098 млн. руб. Ценность привоза на Нижегородскую ярмарку в 1856 г. равнялась 127 млн. руб., в 1881 г. достигла 246 млн., но затем она понижается, колеблясь между 144 млн. и 199 млн. руб. Из других ярмарок значительные обороты имели Крещенская и Троицкая в Харькове (18 млн. руб.), Оренбургская (14 млн. руб.), Козьмодемьянская (3 млн. руб.), Макарьевская (8 млн. руб.), Ирбитская (25 млн. руб.) и т. д.

Ярмарочная торговля обычно развита в тех странах и районах, где из-за отсутствия хороших путей сообщения нет правильного, регулярного подвоза товаров. Оптовые торговцы в этих условиях должны не только сами ездить по ярмаркам, но иметь также свои транспортные средства, например морские и речные суда, свои склады, погреба и прочие сооружения по хранению товара.

С развитием современных средств сообщения, особенно железнодорожного транспорта и парового судоходства, доставка товаров становится регулярной, и значение ярмарочной торговли падает повсеместно.

Современный транспорт сократил также ряд функций оптового торговца. Раньше торговля включала в себя упаковку, сортировку, перевозку и хранение товаров. Теперь от торговли обособляются в самостоятельную отрасль хозяйства, с одной стороны, почти все виды транспорта: железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный и т. д., с другой — складское хозяйство: склады, погребя, холодильники, элеваторы и пр. При этих условиях оптовый торговец уже непосредственно не занимается транспортировкой, сортировкой, упаковкой и хранением товаров: это становится функцией особого рода капиталистов — собственников транспорта, владельцев складского хозяйства и т. п.

В связи с этим коренным образом изменяются формы и методы самой торговли. Ярмарки всё больше уступают место регулярно функционирующим *специальным рынкам*. Они повторяются еженедельно, а в крупных городах ежедневно и пропускают значительную массу товаров. Так, из Чикагского скотного рынка (в США) в 1923 г. ежедневно шло на убой около 13 тыс. голов крупного рогатого скота и телят, 13,5 тыс. овец и 35 тыс. свиней.

Широкое развитие получает *торговля по образцам*. Здесь торговля отделяется от самого товара, при сделках фигурирует не товар, а его образец или проба. Торговля по образцам ещё более упростила процесс обращения. Крупная машинная промышленность создала твёрдую номенклатуру и стандартность как сырья и вспомогательных материалов, так и готовых изделий. Теперь при сделках не требуется обязательного осмотра самого товара, достаточно иметь образец товара, лежащего где-то на складах или элеваторах или выпускаемого тем или иным предприятием.

Упрощение торговли выражается и в самих сделках. Товары более или менее стандартны. Цены их публично фиксируются. Вся торговля может поэтому сосредоточиться в одном помещении, сделки могут совершаться без самих продавцов и покупателей, с помощью их агентов. Создаются благоприятные условия для оптовой торговли с торгов или аукционов.

Торговля по образцам вызвала ярмарки образцов, различные выставки и организацию торговых музеев.



*Ярмарки образцов* отличаются от прежних ярмарок тем, что сюда уже не свозится товарная масса. Здесь имеются лишь образцы товаров. На основе этих образцов совершаются оптовые сделки или делаются заказы на производство выбранных товаров. Такие ярмарки бывают общие и специальные, международные и национальные.

Наряду с ярмарками образцов широкое развитие получили различные *выставки*, мировые и национальные, общие и специальные, временные и постоянные, стационарные и передвижные. Первая всемирная выставка 1851 г. в Лондоне ещё не ставила непосредственной коммерческой цели, она должна была подвести «баланс завоевания культуры», и потому сделки были запрещены и цены выставленных экспонатов не указывались. В дальнейшем выставки принимают коммерческий характер. Они служат целям рекламы, расширения торговли, некоторые из них (выставки экспортёров, маклеров) выполняют торговые поручения.

Многие выставки положили начало *торговым и промышленным музеям*. Так, Лондонская выставка 1851 г. привела к основанию Южно-Кенсингтонского музея, Московская политехническая выставка 1872 г. положила начало Политехническому музею, Венская выставка 1873 г. — Торговому музею и т. д. Музеи в отличие от постоянных выставок образцов товаров не совершают торговых сделок и не сводят покупателей с продавцами, они ограничиваются лишь дачей справок через свои справочные бюро.

Наивысшая степень обособления торговли от действительного движения товара достигается в биржевой торговле, которая представляет собою самую развитую и широко распространённую форму оптовой торговли в капиталистическом обществе.

## 2. Биржевая торговля

*Товарная биржа* представляет собою своеобразно организованный, периодически функционирующий рынок массовых заменимых товаров.

Впервые биржи возникли в XV в. в северных итальянских городах — в Венеции, Флоренции и др. Затем они появились в Брюгге, Лондоне, Антверпене, Лионе и т. д.

где итальянские купцы устраивали свои собрания и совершали вексельные операции. Впоследствии к итальянцам присоединились купцы и других национальностей.

Вначале биржевые операции совершались на открытом месте. Так, в Брюгге собрание купцов происходило на площади у старинного здания, на гербе которого были изображены три кожаных мешка (*ter buerse*), и потому само собрание получило название «биржа», в Амстердаме собирались на мосту или в церкви, в Лионе—на открытой площади и т. д. Лишь потом начали строить специальные здания для биржи. Антверпенская биржа была построена в 1531 г., амстердамская биржа — в 1613 г., лионская — в 1653 г.

В России первая петербургская биржа была организована Петром I в 1705 г. Однако биржевая торговля начинает распространяться в России лишь с начала XIX в. Товарные биржи возникают в Одессе (1796 г.), Варшаве (1816 г.), Москве (1837 г.), Рыбинске (1842 г.), Нижнем-Новгороде (1848 г.), Казани (1866 г.), Киеве (1869 г.). Всего в России было 94 биржи.

Объектом биржевых операций вначале были только векселя. С XVI в. к ним присоединяются товары (перец, сельдь и др). Затем биржи расчленяются на вексельные, товарные, фондовые. Товарные биржи в свою очередь расчленялись на общие и специальные (хлебные, хлопковые и т. д.).

На бирже в отличие от других рынков нет товаров. Сделки совершаются по установленным стандартам и образцам товаров, которые находятся где-то на складах, элеваторах или перевозятся на поездах и пароходах. Понятно, что объектом биржевой торговли не могут быть товары, обладающие разными индивидуальными особенностями: картины, дома, сооружения, машины, скот и т. д., а лишь однородные по своим качествам массовые товары, как, например, рожь, пшеница, мука, спирт, кофе, лес, масло, уголь, сортовое железо, металлы и др. Такие однородные товары могут быть сгруппированы по определённым типам и стандартам, поэтому одна партия данного рода товаров обладает такими же качествами, как и другая, или, как говорят, они вполне заменимы, и для покупателя совершенно безразлично, купить ту или дру-

тую партию товара, раз они по качеству совершенно одинаковы.

На бирже совершаются *сделки за наличный расчёт и на срок*. При сделках за наличный расчёт продавец предоставляет или приказывает поставить покупателю проданную партию товара в контору или фирму, которая указана покупателем, немедленно или в течение ближайших нескольких дней. Уплата совершается во время поставки проданного товара.

*Сделка на срок* отличается от сделки за наличный расчёт тем, что доставка товара покупателю или исполнение сделки делается значительно позже самой сделки. Например, продано 10 тыс. т пшеницы 2 апреля 1940 г. с доставкой её покупателю 30 августа того же года.

Биржевая сделка на срок развилась из сделки на поставку. Они отличаются друг от друга тем, что сделка на поставку носит все черты индивидуального торгового соглашения, а в биржевых сделках всё обезличено и сводится лишь к уровню цены. Качество товара стандартное, количество его выражается в договорных единицах и измеряется в кратных отношениях (например, кофе продаётся партиями по 500 мешков, хлопок — по 100 тюков, пшеница — по 25 т и т. д.), содержание договора, сроки его исполнения установлены биржевыми обычаями; всё дело сводится к уровню цены покупаемого и продаваемого товара. Более того, купивший не знает, кто в конечном счёте ему поставит купленный товар, ибо товары на бирже много раз продаются и перепродаются, прежде чем попадут к непосредственному потребителю.

Большинство участников биржевой торговли совершенно не интересуется реальным товаром, допустим, сахаром, сахар для них — лишь объект биржевой наживы; они с таким же успехом могут заниматься куплей-продажей угля, шерсти, масла, кофе или какого-либо другого товара, их интересует лишь разница цен во времени: между ценой в момент покупки и ценой в момент реализации сделки. В биржевой торговле покупатель может отказаться от купленного товара, уплатив разницу между покупной ценой и ценой, установленной в день ликвидации сделок; таким же образом может отказаться продавец от поставки проданного товара. Например, Петров в июне продал Иванову 100 т сахару за 25 тыс. руб. с

условием доставки его в сентябре того же года. В сентябре цена за 100 т сахара, допустим, установилась в 26 тыс. руб. Несмотря на это, Петров должен поставить сахар за 25 тыс. руб. Он может отказаться от поставки сахара, но в этом случае он должен уплатить Иванову 1 тыс. руб. (разницу между продажной ценой и ценой в момент реализации сделки). Если цена установится в 24 тыс. руб., то Иванов всё равно должен принять сахар от Петрова за 25 тыс. руб. или уплатить Петрову разницу в 1 тыс. руб.

Все эти особенности биржевых сделок на срок создают чрезвычайно благоприятные условия для широкой биржевой спекуляции. Сущность биржевой спекуляции состоит в извлечении прибыли на разнице цен. Капиталисту, спекулирующему на бирже, безразлично, упадут или повысятся цены; его дело уловить направление изменения цен и использовать это изменение в своих интересах. На спекулятивной торговле больше наживаются, естественно, крупные капиталисты, которые имеют больше возможностей использовать колебания рыночной конъюнктуры.

Биржевые спекулянты заключают так называемые *сделки на разницу*. Здесь нет продажи реального товара, так как ни продавец, ни покупатель не имеют ни товара, ни денег. Их интересует лишь разница между ценой фиктивно продаваемого товара в момент заключения и в момент ликвидации сделки. В биржевой игре одни спекулируют на повышении цены и стараются её поднять во что бы то ни стало; другие спекулируют на понижении цены. Участие этих спекулянтов в биржевой торговле вызывает большие колебания биржевых цен товаров.

Спекулятивные сделки фактически оторваны от обмена реальными товарами; часто сделки совершаются на товары, которые только в будущем должны появиться на рынке, например сделки на будущий урожай хлеба или хлопка. Поэтому оборот товаров на бирже не соответствует их реальному обороту. Так, в Чикаго биржевой оборот зерна в 20-х годах XX в. в 3 раза превышал весь мировой урожай, на Гаврской бирже оборот с шерстью был в 10 раз больше мирового производства шерсти.

Таким образом, товарные биржи играют определённую роль в развитии капиталистического производства и тор-

гового капитала. Фактически на капиталистических биржах сосредоточен почти весь оптовый спрос и предложение значительной части товаров.

Благодаря функционированию товарных бирж достигается максимальное приближение товарных цен к тому уровню их, который диктуется условиями производства товаров и существующей в данный момент конъюнктурой.

Капиталистическая биржа является как бы «барометром», показателем колебаний в производстве. Эти колебания происходят непрерывно и отражаются на уровне цен, вызывая то их падение, то скачок вверх. Поэтому-то появление предпосылок кризиса, сам кризис отражаются прежде всего на состоянии биржи, вызывая резкое падение цен, усиливая спекуляцию, разоряя одних капиталистов и обогащая других.

Состояние капиталистической биржи и биржевой торговли является ярким показателем стихийности, анархичности, кризисного развития капиталистического производства.

### 3. Розничная торговля

*Розничная торговля* в отличие от оптовой — это торговля между торговцами и широкими массами потребителей. В розничной торговле товары продаются поштучно или такими единицами измерения, как метр, грамм, килограмм, литр, но не тоннами, кипами и мешками.

Поэтому в розничной торговле принимают участие люди самого различного состояния по денежным ресурсам: от крупного капиталистического магната до безработного, торгующего с рук папиросами. Так, в России в 1897 г. в крупной и средней торговле было 158,5 тыс. заведений, в мелочной — 355,1 тыс., в ларьковой — 269,3 тыс., в развозной — 14,7 тыс., в разносной — 15,2 тыс., кроме того без патента торговало вразвоз и вразнос около 219 тыс. и в форме побочного промысла — 165 тыс. человек. Такова в основном картина розничной торговли и в других странах.

Розничная торговля истари отличалась от оптовой как торговля универсальная. Даже в коробке разносного

торговца-коробейника имелись самые различные товары: ленты, платки, гребёнки, зеркала, пряности и прочий ассортимент непрехотливого спроса простого люда. В лавке деревенского торговца сосредоточивается торговля дёгтем, керосином, сахаром, пряниками, гвоздями, верёвками, мылом и др.

Однако в дальнейшем розничная торговля дифференцируется. От старой «универсальной лавки» отделяются мануфактурная лавка, лавка металлических изделий, лавка стеклянных и фарфоровых изделий, галантерейная и игрушечная лавки, бакалейная лавка и т. д. Затем появляются магазины, торгующие лишь одним видом товара, например только кофе, или обувью, или табачными изделиями и т. д.

В розничной торговле большое место занимают мелкие торговцы. Но их удельный вес в торговом обороте незначителен. Здесь, так же как и в производстве, действует закон концентрации и централизации капитала. В эпоху империализма этот процесс концентрации и централизации капитала принимает огромные размеры. Это видно из данных о розничной торговле в Германии за 1928 г.

#### Концентрация розничной торговли в Германии

Группа предприятий по годовому обороту (в марках)	Предприятия		Общий оборот	
	число	удельный вес в %	в млн. марок	удельный вес в %
До 5 тыс. . . . . .	429 074	43,2	897,5	3,2
От 5 до 20 тыс. . . . .	327 768	33,0	3 528,5	12,5
» 20 » 50 » . . . . .	140 145	14,2	4 392,2	15,4
» 50 » 100 » . . . . .	52 746	5,3	3 664,8	12,9
» 100 » 500 » . . . . .	37 209	3,8	7 186,2	25,4
» 500 тыс. до 5 млн. . . . .	5 046	0,5	5 574,4	19,7
Свыше 5 млн. . . . .	227	0,0	3 091,4	10,9
Всего . . . . .	992 215	100,0	28 335,0	100,0

Предприятия с оборотом до 20 тыс. марок по численности составляли 76,2%, но по обороту их удельный вес равнялся всего 15,7%; удельный вес крупных торговых предприятий по численности равнялся 4,3%, а по обороту — 56%.

В Соединённых Штатах Америки в 1929 г. крупные предприятия (с оборотом свыше 200 тыс. долл.) по численности составляли 1,8%, а по обороту — 31,5%, тогда как мелкие предприятия (с оборотом до 10 тыс. долл.) составляли по численности 43,7%, а по обороту — всего 5,7%.

В связи с концентрацией в розничной торговле получили широкое развитие универсальные магазины, магазины единых (стандартных) цен, посылочная торговля, цепные и многолапочные предприятия.

*Универсальные магазины*, как правило, — это крупные комбинаты розничной торговли с разнообразным ассортиментом товаров. Универсальный магазин фирмы «Мейси» в Нью-Йорке занимает 19 этажей, имеет 160 строго специализированных товарных отделов, в нём работает до 20 тыс. служащих. Годовой оборот этого магазина в 1929 г. составил 110 млн. долл.

Универсальные магазины являются мощным орудием конкуренции и эксплуатации трудящихся крупным торговым капиталом. Гигантская концентрация предложения всевозможных товаров и услуг и навязчивая реклама позволяют универсальным магазинам, с одной стороны, оказывать сильное давление на покупателей и выкачивать их денежные средства, с другой — беспощадно вытеснить из торговли мелких торговцев. Отсюда широкое движение мелких торговцев против универсальных магазинов. Универсальные магазины обслуживают преимущественно состоятельных покупателей.

*Магазины стандартных цен*, напротив, «обслуживают» преимущественно малосостоятельных покупателей. Они торгуют массовыми товарами в одну или две цены. В США широко распространены 5- и 10-центовые магазины, где все товары продаются по 5 или 10 центов. Подавляющее большинство магазинов стандартных цен — это крупные торговые предприятия, принадлежащие финансовым магнатам. Американская фирма «Вульворт» в 1911 г. имела 596 магазинов, торгующих 5 — 10-центовыми товарами, годовой оборот их составил 52,6 млн. долл. В 1929 г. фирма имела 1 828 таких магазинов с годовым оборотом в 302,9 млн. долл.

Упрощённая форма торговли, широкий ассортимент и обманчивая дешевизна товаров используются владельцами стандартных магазинов для привлечения значи-

тельной массы покупателей из бедноты, которым сбываются неходкие, залежалые товары, за счёт чего извлекаются огромные прибыли.

Широкое развитие получила *посылочная торговля*. Ею занимаются и универсальные магазины, но для них это представляет побочное занятие. Речь идёт о тех торговых предприятиях, которые занимаются исключительно рассылочным делом. Рассылочные предприятия вместо магазинов имеют огромные склады со всевозможными товарами. Товары занесены в каталоги, которые рассылаются по всей стране. Покупатель выбирает по каталогам товар и заказывает его по почте, телефону или телеграфу. Крупнейшая американская посылочная фирма «Серс, Ребук и К<sup>о</sup>» в Чикаго в год посылает свои каталоги в 50 млн. экземпляров, в 1926 г. в каталоге фирмы имелось до 5 млн. наименований товаров. Из 4 центральных складов фирмы ежедневно посылается более 130 тыс. посылок, в 1924 г. было их послано около 40 млн. Оборот фирмы из года в год увеличивается: в 1905 г. он составил 51,8 млн. долл., в 1912 г.—77,1 млн., в 1920 г. — 233,8 млн., в 1929 г. — 443,4 млн. долл.

Как выше отмечено, значительное развитие получила *торговля в рассрочку и в кредит*. В 1924 г. в США около 50 специальных обществ занималось торговлей в рассрочку фордовскими автомобилями. Покупатель платил одну треть стоимости автомобиля, а остальное погашал в течение двух лет. Само собой разумеется, что в течение всего этого времени автомобиль является собственностью фирмы и при неуплате очередного взноса фирма отбирает его. В рассрочку продаются сельскохозяйственные машины и орудия, швейные машины, картины, мебель, часы, музыкальные инструменты, кухонные и прочие принадлежности.

Торговля в рассрочку неизбежно ведёт к установлению экономической зависимости покупателей от торговых фирм. Задолженность американских покупателей торговым фирмам составляла на 1 сентября 1941 г. 4 009 млн. долл., из них автомобильным фирмам — 2 216 млн., мебельным магазинам — 625 млн., магазинам домашней утвари — 342 млн., ювелирным магазинам — 96 млн. долл. В августе 1947 г. эта задолженность составляла 5 200 млн. долл.



Для того чтобы постоянно держать покупателей в долговой зависимости и выкачивать их будущие заработки, многие торговые фирмы открывают специальные текущие счета, по которым покупатель только к концу месяца платит за все покупки данного месяца.

В США по таким открытым счетам было продано в 1941 г. на 12,4 млрд. долл., что составляет около 22% розничного оборота. Долг по открытым счетам на конец 1941 г. достигал 1,8 млрд. долл.

Торговля в рассрочку и в кредит для бедноты — это ростовщическая торговля. По имеющимся данным, в 1912 г. в Германии существовало около 5 тыс. «домов кредита» с общим оборотом до 2 млрд. марок. Приблизительно по 15% всех заключённых сделок ведутся впоследствии судебные процессы. «Дома кредита» сами заявляют, что наценка на покупную цену составляет 100 — 120%, в некоторых случаях она доходит до 150 — 160%.

Выражением растущей концентрации розничной торговли является широкое распространение *цепных и многолапочных торговых предприятий*, организуемых крупными торговыми монополиями. Крупный капитал вытесняет мелкий не только с центральных улиц, организуя там гигантские универсальные и специальные магазины, но и с окраин и трущоб, создавая там небольшие универсальные магазины, магазины стандартных цен дешёвых товаров, а также и из сельских местностей учреждением филиальных магазинов и посылочной торговлей.

Системой цепных магазинов и филиальных лавок крупный капитал монополизировал торговлю и вынуждает потребителя подчиняться его воле. Крупное американское цепное предприятие «Атлантическая и Тихоокеанская чайная компания» возникло в 1864 г. Вначале оно имело лишь несколько розничных магазинов. В 1914 г. эта компания располагала уже 650 магазинами с оборотом в 31,2 млн. долл., в 1923 г. она имела 7 500 магазинов с оборотом в 246,9 млн. долл., в 1930 г. — 15 737 магазинов с оборотом в 1 065,3 млн. долл. Компания обслуживает около 5 млн. постоянных покупателей.

В торговле, так же как и в производстве, действует закон концентрации и централизации капитала.

Крупный торговый капитал имеет преимущество перед мелким во всех отношениях. Это видно даже из деятельности универсальных магазинов. Ниже приводим средние данные, касающиеся 481 американского универсального магазина:

**Издержки обращения в универсальных магазинах**  
(в % к сумме продажи)

	Универсальные магазины с оборотом			
	менее 1 млн. долл.	от 1 до 4 млн. долл.	от 4 до 10 млн. долл.	свыше 10 млн. долл.
Зарботная плата продавцов . . . . .	7,1	6,8	6,7	6,6
Жалованье закупщиков и оклады дирекции . . . .	6,9	7,7	7,8	7,8
Реклама . . . . .	2,7	3,3	3,3	3,6
Помещение, отопление и освещение . . . . .	2,6	2,9	3,4	3,7
Упаковка и отправка товаров . . . . .	1,3	1,9	2,1	2,1
Страхование и налоги . . .	1,2	0,9	0,8	0,7
Процент на вложенный капитал . . . . .	2,6	2,1	2,0	1,9
Прочие издержки обращения . . . . .	2,7	2,8	2,9	3,1
<b>Итого . . .</b>	<b>27,1</b>	<b>28,4</b>	<b>29,0</b>	<b>29,5</b>
Прибыль в % к обороту .	0,7	3,0	4,0	4,7
Число оборотов капитала в год . . . . .	2,4	3,3	3,9	4,4

Из этих данных видно, что крупные универсальные магазины имеют значительную экономию на зарплате продавцов, на страховании, по налогам, по процентам, за счёт этого могут шире использовать рекламу, лучше обставить и осветить помещение, нанять более квалифицированных и опытных высших торговых служащих. Поэтому их капитал оборачивается быстрее и прибыли более высоки.

В результате мелкие торговцы быстро разоряются, многие «счастливыцы» из них поступают на службу к крупным торговым магнатам в качестве служащих, коммивояжёров или ведут комиссионную торговлю, большая же часть их попадает в армию безработных.

#### **4. Роль торгового капитала в обострении противоречий капитализма**

Из всего предыдущего видно, что торговый капитал играет опромную роль в капиталистической экономике. Он занимает в сфере товарного обращения центральное место, обслуживает оборот гигантской массы товаров и этим содействует ускорению процесса воспроизводства промышленного капитала.

Однако торговый капитал не только ускоряет процесс капиталистического воспроизводства, но и обостряет противоречия капитализма.

Оборот промышленного капитала представляет единство процесса производства и процесса обращения. Чтобы обеспечить непрерывность процесса производства, надо иметь в сфере обращения известный товарный запас средств производства и предметов потребления. Торговый капитал является носителем этого товарного запаса.

Но в обороте торгового капитала обращение обособляется от производства. Торговый капитал, будучи обособившимся, самостоятельным капиталом, совершает своё движение в известных границах независимо от тех пределов, которые определяются процессом капиталистического воспроизводства. Вследствие этого товарный запас в обращении увеличивается значительно быстрее, чем это необходимо для обеспечения нормального хода воспроизводства, возникает излишек товарного запаса, который с развитием капитализма принимает всё большие размеры. Путь движения товара становится всё длиннее, число торговых посредников между производителем и потребителем — всё больше, товар десятки раз продаётся и перепродаётся, прежде чем дойдёт до потребителя. Торговля в кредит ещё в большей мере отдаляет производство от потребления. Вбирая в торговую сеть

огромные массы товаров, широко развивая биржевую спекуляцию, торговый капитал создаёт *фиктивный спрос*, толкает промышленный капитал производить товары на склад и тем ускоряет и углубляет разрыв внутреннего единства между производством, обращением и потреблением. «Внутренняя зависимость, внешняя самостоятельность, — указывает Маркс, — приводят его (торговый капитал. — С. Т.) к такому пункту, когда внутренняя связь вновь восстанавливается насильственным, посредством кризиса»<sup>1</sup>. Таким образом, торговый капитал углубляет и обостряет экономические кризисы перепроизводства.

Торговый капитал оказывает влияние на движение рыночных цен и тем самым на материальное положение трудящихся. Для торгового капитала средняя норма прибыли есть величина данная, определяемая, с одной стороны, массой прибавочной стоимости, производимой промышленным капиталом, а с другой — относительной величиной (удельным весом) торгового капитала в обществе. Высота торговой накладки на цену стоит в обратном отношении к быстроте оборота торгового капитала. С развитием капитализма, особенно в эпоху империализма, обнаруживается, с одной стороны, тенденция к относительному увеличению торгового капитала, с другой — тенденция к понижению скорости его оборота. Оба эти явления обуславливают огромный рост чистых издержек обращения, поглощающих в ряде случаев более половины продажной цены или удваивающих рыночные цены товаров. Это ложится тяжёлым бременем на бюджет потребителя, и в первую очередь рабочего класса. Эксплоатация их промышленным капиталом дополняется растущей эксплоатацией со стороны торгового капитала, о чём говорилось в предыдущих разделах.

Наконец, обостряющаяся конкуренция между торговцами и промышленниками вынуждает торговый капитал всё шире проникать в мелкую торговлю, монополизировать посредством ростовщичества скупку товаров мелких товаропроизводителей и самую розничную торговлю в их среде. Причём торговый капитал не приводит к полной пролетаризации мелких производителей, а лишь подчи-

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 329.

няет их хозяйство своему влиянию и использует его в качестве производственного базиса в борьбе с крупным промышленным капиталом. В странах с пережитками феодализма торговый капитал приспосабливается к этим пережиткам и содействует их сохранению. В эпоху империализма эта консервативная роль торгового капитала особенно ярко обнаруживается в колониальных и зависимых странах.

В беседе со студентами университета им. Сун Ят-сена И. В. Сталин на примере Китая дал классическую характеристику природы и роли торгового капитала в колониях и зависимых странах.

«Существует ли торговый капитал в китайской деревне?» — спрашивает товарищ Сталин и отвечает: «Да, существует, и не только существует, но он сосёт из крестьянина соки не хуже всякого феодала. Но этот торговый капитал типа первоначального накопления своеобразно *сочетается* в китайской деревне с господством феодала, с господством помещика, заимствуя у этого последнего средневековые методы эксплуатации и угнетения крестьян...

Милитаризм, дзюдзюны, губернаторы всякие и вся нынешняя чёрствая, грабительская, военная и невоенная бюрократия являются надстройкой над этим своеобразием в Китае.

Империализм поддерживает и укрепляет всю эту феодально-бюрократическую машину.

То, что некоторые милитаристы, владея поместьями, являются вместе с тем владельцами промышленных предприятий, — это обстоятельство не меняет в основном дела... господствующей силой в этой средневековой обстановке является сила феодальных пережитков, сила помещиков, сила помещичьей бюрократии, военной и невоенной, своеобразно сочетающаяся с силой торгового капитала»<sup>1</sup>. Финансовый капитал использует торговый капитал в колониальных и зависимых странах в качестве своего орудия в борьбе с туземным промышленным капиталом и искусственно сохраняет докапиталистические формы производства как условия своего колониального господства.

---

<sup>1</sup> И. В. Сталин, Соч., т. 9, стр. 240—241.

В период империализма и общего кризиса капитализма значительно изменяется роль торгового капитала. «Для империализма, — указывал В. И. Ленин, — характерен... не промышленный, а финансовый капитал»<sup>1</sup>. Финансовый капитал является господствующей формой капитала, он преобладает над всеми остальными формами капитала, подчиняет их своему господству. В связи с этим изменяется положение и торгового капитала. Трестированные и картелированные предприятия капиталистических монополий в тяжёлой промышленности — в металлургии, машиностроении, судостроении и др. — при реализации своей продукции большей частью обходятся без услуг торгового капитала, в отраслях лёгкой промышленности значительная часть продукции реализуется самими капиталистическими монополиями, организующими широкую торговую сеть в виде различных специализированных и универсальных магазинов, системы цепных и посылочных торговых предприятий. Монополизируются также скупка и сбыт сельскохозяйственных продуктов. Крупный торговый капитал, объединяясь в монополии, сливается с финансовым капиталом, а капитал мелких и средних торговцев большей частью превращается в простого агента финансового капитала в области розничной торговли и скупки продукции мелких товаропроизводителей.

Капиталистические монополии устанавливают монопольные цены. Против нарушителей монопольных цен применяются самые разнообразные средства: бойкот, блокада, чёрные списки, порча товаров, затруднение в транспорте, разгром магазинов, бросание бомб, поджоги, убийства и пр. Вот описание Линчем распространённого в США «метода блокады»: «Розничный торговец в Огайо, который пытался придерживаться независимой политики цен, рассказал, как его шланги оказались порезанными, когда он не согласился принять цены, предложенные ему местной ассоциацией розничных торговцев бензином. Больше того, члены ассоциации массами подъезжали к его колонке, покупали минимальное количество бензина, требовали максимальных услуг (бесплатных. — С. Т.), стояли чрезвычайно долго и таким

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 22, изд. 4, стр. 255.

образом не допускали к колонке действительных потребителей на протяжении почти двух дней».

При империализме торговля всё более переплетается с ростовщицеством, спекуляцией, грабежом покупателя путём обвешивания, обсчёта, фальсификации и т. п.

Изменения в природе торгового капитала являются лишь выражением процесса загнивания капитализма. В период империализма неимоверно быстро растут эксплуатация и обнищание трудящихся масс, сокращается их покупательная способность. Сужение рынка в свою очередь усиливает деградацию сельского хозяйства, вынуждает промышленность переходить к производству дешёвых, низкосортных и фальсифицированных товаров. Причём фальсификация и ухудшение качества продуктов вследствие господства монополии принимают массовый характер. Капиталистические монополии специально проводят исследования, как сократить, например, срок действия электрических лампочек, какие вредные вещества примешивать в красители и пластмассы, чтобы сохранить систему монопольных цен, и т. п. Массовая фальсификация применяется в производстве патентованных лекарств, обуви, одежды, пищевых продуктов и пр. Сама борьба с фальсификацией превращается для капиталистических монополий в орудие мошенничества и наживы. Например, пастеризация молока для монополистов пастеризационных заводов в США стала мощным средством эксплуатации поставщиков молока и удушения конкурентов. К растущим мукам труда рабочих и трудящихся масс присоединяются, таким образом, страдания и бедствия от ухудшения условий их снабжения и от потребления недоброкачественных и вредных продуктов.

Загнивание и маразм капитализма выражаются также и в том, что в процессе обращения фигурируют услуги различных шарлатанов. В США население расходует ежегодно более 125 млн. долл. только на гадалок и «ясновидящих». Огромные средства из населения выкачивают врачи-шарлатаны, разные служители культа, торговцы амулетами и прочие эксплуататоры нищеты и невежества. Массовыми тиражами выбрасываются на рынок различные сонники и гороскопы, всевозможные детективные романы, повести, кинокартины и «труды»

реакционных «учёных», торгующих своей честью и совестью.

В период империализма и общего кризиса капитализма получает широкое развитие торговля предметами роскоши и комфорта для обширного слоя рантье и их прислужников, с одной стороны, и торговля вооружением и снаряжением — с другой. Война и её подготовка становятся для капиталистических монополий более доходным делом, чем мирные отрасли производства.

Продукция военной промышленности покупается государством на средства налогоплательщиков. Цены на вооружение и снаряжение устанавливаются сами капиталистические монополии через своих агентов в государственном аппарате. Отсюда огромные прибыли, получаемые монополиями. Капиталистические монополии стараются сохранить военную конъюнктуру и в мирное время.

Так, военные расходы США на 1948/49 г. по сравнению с 1938/39 г. выросли почти в 15 раз и составляют в 1949/50 г. 38% всего бюджета США, а с учётом ассигнований на военные цели в 1949/50 г. составляют более половины бюджета страны. Многомиллионные суммы расходуются по различным секретным каналам, а также в форме военных займов, предоставляемых зависимым и «дружественным» странам.

Огромная масса прибавочной стоимости, создаваемая каторжным трудом рабочих, расходуется, таким образом, не на расширение производства, не на развитие производительных сил человеческого общества, а на войну и на содержание класса эксплуататоров и их многочисленной паразитической челяди.

---



---

## IV. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

### 1. Внешняя торговля и торговый баланс

Торговый капитал обслуживает процесс обращения товаров и товарного капитала не только внутри страны, но и между странами.

Внешняя торговля, т. е. торговля данной страны с другими странами, так же стара, как и сам торговый капитал, но она принимает колоссальные размеры лишь в эпоху капитализма. За сто лет, с 1800 до 1900 г., оборот международной торговли увеличился с 1,5 млрд. до 18,9 млрд. долл., в 1913 г. он равнялся 37,8 млрд., в 1929 г. — 68,6 млрд. долл.

Международная торговля при капитализме развивалась не только вширь, — она становилась всё более интенсивной. Оборот мировой торговли на душу населения в 1800 г. составлял 2,31 долл., в 1900 г. — 13,02 долл., в 1913 г. — 24,47 долл.

Такое быстрое развитие товарооборота между странами объясняется особенностями капитализма. «...Капитализм, — писал В. И. Ленин, — не может существовать и развиваться без постоянного расширения сферы своего господства, без колонизации новых стран и втягивания некапиталистических старых стран в водоворот мирового хозяйства»<sup>1</sup>. Гигантски развивая производительные силы, капитализм в то же время ведёт к обнищанию трудящихся массе, относительному сокращению покупательной способности населения. Продавать товары на внутреннем

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 3, изд. 4, стр. 522.

рынке становится всё труднее. Это толкает капиталистов искать новые рынки сбыта, рынки дешёвого сырья и продовольствия вне страны. Дешёвое иностранное сырьё даёт капиталистам возможность снижать стоимость товаров, а расширение внешнего рынка сбыта — удерживать цены товаров внутри страны на высоком уровне. Дешёвое иностранное продовольствие позволяет снижать заработную плату рабочих. Всё это увеличивает прибыли капиталистов.

Далее, внешняя торговля обеспечивает крупным капиталистам получение добавочной прибыли.

«Капиталы, вложенные во внешнюю торговлю, — пишет Маркс, — могут давать более высокую норму прибыли, так как... 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»<sup>1</sup>.

Наконец, внешняя торговля является одним из средств расширения сферы влияния и подчинения отсталых стран развитыми капиталистическими странами.

Все эти обстоятельства служат побудительным мотивом к расширению внешней торговли.

Общей предпосылкой международной торговли является общественное разделение труда между странами. В докапиталистических формациях внешняя торговля базировалась на тех сравнительно незначительных различиях в способе производства и в образе жизни, какие имелись у отдельных народов. Капитализм расширил и углубил международное разделение труда. С переходом к машинному производству, к современным видам транспорта решающим орудием расширения внешней торговли стали для буржуазии низкие цены экспортируемых товаров. «Дешевые цены ее товаров — вот та тяжелая артиллерия, с помощью которой она разрушает все китайские стены и принуждает к капитуляции самую упорную ненависть варваров к иностранцам»<sup>2</sup>. Дешевизна продукта машинного производства даёт возможность не

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. XIX, ч. I, стр. 255.

<sup>2</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Манифест коммунистической партии, 1948, стр. 52.

только установить торговые связи с другими странами, но и влиять на дальнейшее развитие этих стран: она разрушает неразвитую промышленность отсталых стран и превращает их в аграрный придаток передовых стран. «Создается, — указывает Маркс, — новое, соответствующее расположению главных центров машинного производства международное разделение труда, превращающее известные части земного шара в области земледельческого производства по преимуществу, а другие — в области промышленного производства по преимуществу»<sup>1</sup>. В силу этого торговля между странами становится экономической необходимостью.

Как велика зависимость отдельных стран от внешней торговли, можно видеть по структуре их экспорта и импорта. Промышленно развитые страны вывозили на мировой рынок готовые изделия и ввозили продовольствие и сырьё. Об этом можно судить по следующим данным<sup>2</sup>:

	1913 г.		1929 г.		1933 г.	
	абс.	%	абс.	%	абс.	%
<i>Англия</i> (в млн. ф. ст.)						
Экспорт всего . . . . .	525,3	100,0	729,3	100,0	250,5	100,0
» готовых изделий	411,4	78,3	573,8	78,8	191,8	76,5
Импорт всего . . . . .	659,2	100,0	1 111,1	100,0	426,2	100,0
» продовольствия . . . . .	290,2	44,0	535,5	48,2	231,4	54,3
» промышленного сырья . . . . .	281,8	42,7	339,6	30,6	122,9	29,1
<i>Германия</i> (в млн. марок)						
Экспорт всего . . . . .	10 097	100,0	13 483	100,0	4 871	100,0
» готовых фабрика- тов . . . . .	6 746	66,8	9 833	65,5	3 787	77,7
Импорт всего . . . . .	10 770	100,0	13 447	100,0	4 204	100,0
» сырья и полу- фабрикатов . . . . .	6 280	58,3	7 205	53,5	2 421	57,5
<i>США</i> (в млн. долл.)						
Экспорт всего . . . . .	2 448	100,0	5 157	100,0	1 278	100,0
» готовых изделий	776	31,7	2 532	49,1	617	48,4
Импорт всего . . . . .	1 757	100,0	4 315	100,0	1 108	100,0

<sup>1</sup> К. Маркс, Капитал, т. I, 1935, стр. 348.

<sup>2</sup> «Мировые экономические кризисы 1848—1935», т. I, стр. 348—405.

Вывоз готовых промышленных изделий из Англии составлял в 1913 г. 78,3%, в 1929 г. — 78,8% всего вывоза, но она вынуждена была ввозить продовольствие и сырьё, которые составляли в 1913 г. 86,7%, в 1929 г. — 78,8% всего ввоза. Такая же картина структуры вывоза и ввоза в Германии. Что касается США, то удельный вес готовых изделий в их экспорте быстро увеличивается. Напротив, отсталые аграрные страны экспортируют главным образом продовольствие и сырьё и импортируют готовые промышленные изделия как личного, так и производственного назначения. Россия в силу значительных пережитков феодализма отставала от развитых капиталистических стран, и это отражалось как на структуре её экспорта и импорта, так и на внешнеэкономических связях с другими странами.

**Структура вывоза России в 1911 г.**  
(без Финляндии)

	По европейской границе		По азиатской границе		Всего	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Жизненные припасы	888,7	90,4	94,6	9,6	983,3	64,1
Сырьё и полуобработанные материалы	411,1	87,1	60,4	12,9	471,5	30,6
Домашние животные	25,8	98,0	0,5	2,0	26,3	1,7
Фабрично-заводские и кустарные изделия . . . . .	14,8	26,2	41,5	73,8	56,3	3,6
	1 340,4	87,2	197,0	12,8	1 537,4	100,0

В русском экспорте жизненные припасы составляли в 1911 г. 983,3 млн. руб., или 64,1% вывоза (из них хлеб — 652 млн. руб.), сырьё и полуобработанные материалы —

471,5 млн. руб., или 30,6%, тогда как готовые фабрично-заводские и кустарные изделия — лишь 56,3 млн. руб., или 3,6% вывоза. В силу такого характера русского экспорта 87,2% вывоза шло в европейские страны и лишь 12,8% вывоза шло в азиатские страны. Россия фактически являлась аграрным придатком главных капиталистических стран. Главными потребителями товаров русского экспорта были Германия, Великобритания, Голландия и Франция, на их долю приходилось 69,5% всего экспорта; главными поставщиками иностранных товаров были Германия, Великобритания, США и Франция, их доля в русском импорте составляла 70%.

Удельный вес отдельных стран и интенсивность их участия в международной торговле не одинаковы: в 1913 г. удельный вес Англии в мировой торговле составлял 16,1%, Германии — 12,6, США — 10,1, Франции — 9, Бельгии — 6,1, России — 3,5, Японии — 1,6, Китая — 1,8%. Если взять оборот внешней торговли на душу населения, то в 1913 г. на душу населения в Бельгии приходится 209,1 долл., в Англии — 125,8, во Франции — 74,2, в Германии — 73,8, в США — 43,1, в Японии — 12,3, в России — 8,5, в Китае — 1,6 долл.

Внешняя торговля складывается из торговли по вывозу товаров (экспортная торговля) и из торговли по ввозу товаров (импортная торговля). Обе формы внешней торговли связаны между собой и влияют друг на друга. Нельзя покупать в более или менее значительном размере иностранные товары без вывоза своих товаров, и, наоборот, нельзя увеличить вывоз без ввоза. Если ввоз товаров превышает их вывоз, то страна должна покрыть разницу деньгами (золотом) или попадает в долговую зависимость. Поэтому каждая страна строго ведёт учёт внешней торговли, подводит *торговый баланс* — соотношение между стоимостью вывезенных и ввезённых товаров за данный промежуток времени: год, квартал, месяц. Разница между ввозом и вывозом образует сальдо торгового баланса. Если товаров вывезено больше, чем их ввезено, то торговый баланс будет активным, наоборот, если ввезено товаров меньше, чем их ввезено, то он будет пассивным. Так, в 1913 г. торговый баланс Англии и Германии был пассивным, а США и России — активным. Это видно из следующих данных:

	Вывоз	Ввоз	Сальдо	Характер баланса
Англия (в млн. ф. ст.) .	525,3	659,2	—123,9	Пассивный
Германия (в млн. марок)	10 097,0	10 770,0	—673,0	»
США (в млн. долл.) . .	2 448,0	1 757,0	+691,0	Активный
Россия (в млн. руб.) . .	1 520,1	1 374,0	+146,1 <sup>1</sup>	»

Однако торговый баланс не даёт итога всех экономических отношений между странами. Кроме экспортной и импортной торговли в ряде стран значительное место занимает транзитная и посредническая торговля. Развитые капиталистические страны имеют большой морской торговый флот, который приносит им доход от фрахта судов, они имеют крупные капиталовложения за границей, доставляющие проценты и прибыль, в ряде стран развит туризм иностранцев и т. д. Чтобы подвести полный итог всех расчётов между странами, надо составить *расчётный*, или *платёжный, баланс*. В платёжный баланс кроме сальдо торгового баланса включается сальдо доходов и расходов страны от судоходства, посреднической и транзитной торговли, от туризма, от заграничных капиталовложений и т. д. Поэтому страна с активным торговым балансом может иметь пассивный платёжный баланс, и, наоборот, страна с пассивным торговым балансом может иметь активный платёжный баланс. Так, Англия в 1913 г. при пассивном торговом балансе имела активный платёжный баланс: она получила доход от судоходства 94 млн. ф. ст., от комиссионных операций — 25 млн., от капитала за границей — 210 млн. и от прочих услуг — 10 млн. ф. ст.; всего актив платёжного баланса составлял 339 млн. ф. ст., тогда как пассив платёжного баланса равнялся всего 158 млн. ф. ст. Сальдо платёжного баланса составило +181 млн. ф. ст. в пользу Англии.

В силу такого важного значения внешней торговли буржуазия каждой страны старается оберегать свои интересы в международной торговле. Средством для этого служит внешнеторговая политика.

<sup>1</sup> «Мировые экономические кризисы 1848—1935», т. I, стр. 495, 499, 503, 515.

## 2. Система протекционизма

Торговая политика представляет собою систему мероприятий государства в области регулирования торговли, проводимую в интересах господствующего класса и отдельных его слоёв. Торговая политика расчленяется на внутреннюю и внешнюю. В области внешней торговли исторически сложились две формы торговой политики: политика протекционизма, или покровительства национальной промышленности, и политика свободной торговли (фритредерство).

Протекционистская политика проводилась в период возникновения капиталистического производства.

«Система протекционизма, — указывает Маркс, — была искусственным средством фабриковать фабрикантов, экспроприировать независимых рабочих, капитализировать национальные средства производства и существования, насильственно сокращать переход от старого способа производства к современному»<sup>1</sup>. Ярким образцом применения протекционизма является торговая политика Кромвеля в Англии, Кольбера во Франции и Петра I в России.

Протекционистская политика складывалась постепенно из системы меркантилизма, зародившейся ещё в недрах феодализма. В результате отделения города от деревни и возникновения внутреннего рынка деньги начали играть крупную роль в экономической жизни феодального общества. Серебро и золото стали материальными представителями общественного богатства, и потребность в них всё более возрастала. Развитие товарного производства, рост внутренних и внешних сношений при отсутствии в ряде стран собственных месторождений серебра и золота усиливали денежный голод и вызывали потребность привлечения в страну денег—золота и серебра. Поэтому обеспечение активного денежного баланса, т. е. превышения ввоза денег над их вывозом, являлось важнейшей заботой государства. Чтобы обеспечить приток денег из-за границы и препятствовать утечке их из собственной страны, государство облагало иностранных купцов всевозможными пошлинами и сборами при ввозе и вывозе товаров, вынуждало иностранцев тратить в этой же стране вырученные

---

<sup>1</sup> К. Маркс, Капитал, т. I, 1935, стр. 608.

от продажи товаров деньги, а не вывозить их (закон об истрачивании), купцы собственной страны должны были покупать у иностранцев меньше, чем продавать, торговать за границей в особых складочных местах и обязательно привозить на родину известную часть вырученных денег и т. д. Такая торговая политика получила название монетарной системы, или раннего меркантилизма.

По мере дальнейшего развития товарного производства и внешней торговли монетарная политика непосредственного регулирования движения золота и серебра между государствами становилась тормозом. Поэтому в XVI—XVII вв. европейские государства перешли от монетарной системы к развитому меркантилизму, от политики денежного баланса к политике торгового баланса. Каждая страна стремилась проводить такую торговую политику, которая бы обеспечила активный торговый баланс. Такая торговая политика больше соответствовала интересам торгового и зарождающегося промышленного капитала.

Как указывает Маркс, «...первые истолкователи современного мира, творцы монетарной системы, одним из вариантов которой является меркантильная система, провозгласили золото и серебро, т. е. деньги, единственным богатством. Они справедливо объявили призванием буржуазного общества «делать деньги», следовательно, с точки зрения простого товарного обращения, собирать нетленное сокровище, которого не ест ни тля, ни ржа»<sup>1</sup>. Меркантилисты по сравнению с монетаристами делают шаг вперёд в том отношении, что они в деньгах видят не только богатство, но и средство увеличения этого денежного богатства, т. е. деньги для них — это капитал, самовозрастающая стоимость. «Деньги, — писал Томас Мен, — порождают торговлю, а торговля увеличивает деньги». Показывая торговлю как источник обогащения нации, они требуют покровительства и поощрения торговли. Русский меркантилист Иван Посошков писал: «...без купечества никакое, не токмо великое, но и малое царство стояти не может. Купечество и воинству товарищ, воинство воюет, а купечество помогает и всякия потребности им уготовляет... царство воинством разширяется, а купече-

---

<sup>1</sup> К. Маркс, К критике политической экономии, 1939, стр. 108—109.



ством украшается... Нет на свете такова чина, коему бы купецкой человек не потребен был»<sup>1</sup>.

По мнению меркантилистов, торговец является человеком, обогащающим нацию, а внешняя торговля — источником богатства. Поэтому меркантилисты требовали ликвидации устаревшей монетарной системы и мелочной опеки, всемерного поощрения внешней торговли, поддерживали колониальную систему грабежа и разбоя и т. п. Эти требования купечества совпадали с торговыми интересами дворянства, которое при посредстве купечества экспортировало продукцию сельского хозяйства и покупало заграничные товары.

Для расширения внешней торговли создавались различные торговые компании, которые пользовались государственными субсидиями и монопольными правами и привилегиями. Так, в Англии с начала XVI в. возник ряд компаний купцов-авантюристов для открытия новых земель и торговых путей на Восток, для колонизации открытых земель, для ведения торговли с другими странами и колониями. Из них крупную роль сыграли Балтийская компания (1535 г.), Московская компания (1553 г.), Турецкая компания (1581 г.), Ост-Индская компания (1600 г.), компания для торговли в Южной Америке (1711 г.) и др. Такие же торговые компании создавались в Испании, Голландии, Франции и других странах.

Деятельность таких компаний расширяла внешние рынки. Но чтобы закрепить эти рынки, надо было создать мощный торговый флот и развить экспортную промышленность. С этой целью был проведён ряд мероприятий по защите национальных отраслей промышленности от иностранной конкуренции, по усилению её конкурентоспособности на внешних рынках, была изменена вся система таможенных пошлин. Таможенные пошлины стали мощным орудием протекционистской политики. В Англии уже с XIII в. проводилась политика запрещения ввоза иностранных промышленных изделий: сукна и железа (1355 г.), шёлковых изделий (1455 г.) и целого ряда других товаров (1464 г.). Вслед за Англией начали применять запретительную систему Франция (на английское сукно, шёлк, венецианские зеркала и кружева), Пруссия

---

<sup>1</sup> И. Т. Посошков, Книга о скудости и богатстве, 1937, стр. 192.

(на изделия из меди, олова, железа и стекла, а также на сукно) и другие страны.

На те товары, которые не числились в группе запрещённых, налагались огромные пошлины, являвшиеся фактически запретительными пошлинами.

Протекционистская политика охватывала не только импортную, но и экспортную торговлю. В ряде стран широко применялась запретительная система в экспорте промышленного сырья, необходимого для национальной промышленности: шерсти, кожи, железа, меди, леса, поташа, льна, пеньки и т. д., и всемерно поощрялся вывоз промышленных изделий. Промышленным компаниям предоставлялось монопольное право на производство и продажу ряда товаров и крупные субсидии и премии для экспорта их продукции. Так, во Франции при Кольбере на поддержку ковровой, шёлковой и кружевной промышленности было истрачено 5,5 млн. ливров, на суконные предприятия — 2 млн. ливров. Кроме денежной поддержки государство обеспечивало промышленность дешёвой рабочей силой путём издания законов против бродяжничества, путём учреждения так называемых «рабочих домов», насильственного удлинения рабочего дня, сокращения заработной платы и запрещения рабочих организаций. Для развития новых отраслей промышленности государство выписывало иностранных мастеров, поддерживало иммиграцию иностранных квалифицированных рабочих и мастеров и запрещало эмиграцию в чужие страны отечественных мастеров, квалифицированных рабочих и т. д.

В борьбе с иностранными соперниками, сопровождавшейся открытыми торговыми войнами, создавались благоприятные условия для внешней торговли. В Англии по навигационному акту Кромвеля (1651 г.), дополненному законами 1660 и 1665 гг., всё каботажное плавание (торговое мореплавание между портами одного и того же государства) и торговля с колониями предоставлялись исключительно английским судам, построенным на английских верфях и плавающим под водительством английского капитана с командой из англичан (не менее  $\frac{3}{4}$  состава); товары из европейских стран могли привозиться только на английских судах или на судах страны происхождения товара, запрещалось пользоваться услугами

иностранных посредников, товары должны были доставляться в Англию непосредственно из той страны, где они производились; товары, привезённые на кораблях страны происхождения, облагались двойной пошлиной.

Аналогичные законы по судоходству издавались и в других странах, хотя они не имели такого крупного успеха, как в Англии.

Меркантильная политика в России зародилась в середине XVII в. и широко проводилась в эпоху Петра I и его ближайших преемников. В силу ряда исторических условий Россия оказалась оторванной от Балтийского и Чёрного морей, этих жизненно важных морских путей, связывающих её с остальным миром. Эта оторванность от важнейших морских путей мешала экономическому развитию России. Необходимо было проложить торговые пути на запад и на юг, завязать более тесные торговые связи и расширить внешнюю торговлю со странами Запада и Востока, создать благоприятные условия для внутренней и внешней торговли и развить мануфактурную промышленность как производственную базу внешней торговли и военного могущества страны. Все эти вопросы находили отражение в экономической политике петровской эпохи, в экономической политике, проводимой «...для возвышения класса помещиков и развития нарождавшегося купеческого класса... для создания и укрепления национального государства помещиков и торговцев... за счет крепостного крестьянства...»<sup>1</sup>

При Петре I средневековые формы организации купечества исчезли, купцы были разбиты на две гильдии. Для них были учреждены магистраты, они были исключены из ведомства воевод и приказов; купцам было предоставлено право в случае причинения им каких-либо обид делать донесения непосредственно в канцелярию правительствующего сената. Были сделаны попытки организовать купеческие компании для торговли с иностранной («Компания для торгу с Испанией»), для строительства мануфактур, для торговли в отдельных областях страны и т. д.

---

<sup>1</sup> И. В. Сталин, Беседа с немецким писателем Эмилом Людвигом, стр. 3.

Для изыскания новых торговых путей и рынков Петром I был послан ряд экспедиций и в частности для описания Камчатки и выяснения вопроса, соединяется ли Северо-Восточная Азия с Америкой, а также для отыскания и описания водного пути в Индию и т. п.

Для поддержания мануфактурной промышленности при Петре I были проведены мероприятия по расширению её сырьевой базы: были изданы указы о размножении льняного и пенькового промысла, о разведении овец, о посеве табака, об организации аптекарского огорода, виноградных садов, о розыске серебряных, медных и железных руд, каменного угля, серы, красок и т. д. Были проведены меры по усилению конкурентоспособности продукции русской промышленности (строгая регламентация качества товаров, повышение квалификации русских мастеров и т. д.).

В области внешней торговли проводилась жёсткая протекционистская политика. До петровской реформы таможенные пошлины с иностранцев брались «ефимками» (талерами) в размере 10% объявленной цены товара, а с русских — русскими деньгами в размере 5%. Так как «ефимки» стоили вдвое более русских монет, то для иностранцев фактически пошлина была в четыре раза выше, чем для русских. Внутренние же сборы были почти одинаковы: для иностранцев — 11%, для русских — 10%.

Тарифом 1724 г. пошлины были дифференцированы в зависимости от значения и удельного веса импортируемого товара в удовлетворении потребностей страны, причём по мере роста продукции русской промышленности ставки на заграничные товары возрастали. По ряду товаров, производимых в России, пошлины были увеличены на 12,5, 25, 37,5 и более процентов с цены товара. Дифференциация ставок пошлины проведена была и по «отвозным» товарам. На сырьё, обрабатываемое в России, накладывалось больше вывозной пошлины, а на готовые изделия — меньше. Например, при вывозе необработанных лосиных, оленьих, сайгачьих и козлиных кож пошлины были повышены на 37,5%, а с обработанных — только на 3—5%.

При Петре I началось строительство русского торгового флота. Однако в течение всего XVIII в. флот преимуще-

ственно обслуживал каботажное плавание. Внешняя же торговля России обслуживалась иностранными кораблями, часть которых плавала под русским флагом.

\* \*  
\*

Таким образом, прямыми запретами вывоза и ввоза важнейших видов товаров, высокими пошлинами, экспортными премиями и государственной субсидией создавались благоприятные условия для развития капиталистической промышленности.

Но по мере того как капиталистическая промышленность становилась на собственные ноги и усиливалась её конкурентоспособность на внешнем рынке, протекционистская политика становилась тормозом, и промышленная буржуазия выдвигала требование фритредерской политики.

### 3. Политика свободной торговли

С теоретическим обоснованием политики свободной торговли выступили представители классической буржуазной политической экономии. Они перенесли своё теоретическое исследование с процесса обращения на процесс производства, перешли от описания экономических явлений к раскрытию физиологии буржуазного общества и на основе этого — к критике основ меркантильной политики. Основоположник классической школы экономистов Вильям Петти, показывая, что только труд является «отцом и активным принципом богатства», выступил против резкого вмешательства государства в экономическую жизнь общества и за умеренные таможенные пошлины. Его современник Дедлей Норс прямо объявлял: «Ни один народ никогда еще не разбогател с помощью политики; лишь мир, труд и свобода приносят торговлю и богатство, и больше ничего»<sup>1</sup>. Резко выступили против меркантилизма физиократы Кенэ и Тюрго. Но классическое обоснование системы свободной торговли было дано Адамом Смитом и Рикардо.

---

<sup>1</sup> «Меркантилизм», Сборник, 1935, стр. 317.

Смит распространил выгоды разделения труда на международные отношения. «Основное правило каждого благоразумного главы семьи, — писал Смит, — состоит в том, чтобы не пытаться изготовлять дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне... То, что представляется разумным в образе действий любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства»<sup>1</sup>. Смит указывал, что путём применения стеклянных рам, парников и теплиц в Шотландии возможно выращивать очень хороший виноград и из него можно также выделывать очень хорошее вино. Но оно будет обходиться по меньшей мере в тридцать раз дороже такого же качества вина, привозимого из-за границы. «Будет ли разумным, — спрашивает Смит, — закон, запрещающий ввоз всех заграничных вин исключительно в целях поощрения производства кларета и бургундского в Шотландии?» — и отвечает: «...очевидной нелепостью было бы обращать к какому-либо занятию в тридцать раз большее количество капитала и промышленного труда страны, чем требуется для того, чтобы купить за границей такое же количество нужных товаров...»<sup>2</sup> По мысли Смита, при свободной торговле устанавливается такая система международного разделения труда, когда каждая страна будет более рационально использовать капитал и труд, будет производить товаров больше и дешевле и выгодно обменивать их за границей.

Рикардо развивал дальше идеи Смита, причём он доказывал, что торговля, доставляя дешёвые иностранные товары, не только даёт возможность жителям сберегать на своих расходах и тем увеличивать свои «житейские удобства», но снизить заработную плату рабочим и увеличить норму прибыли. По учению Рикардо, норма прибыли может повыситься только вследствие падения заработной платы, а последняя понижается только вследствие понижения стоимости предметов потребления рабочего. «Если, — пишет Рикардо, — вместо того чтобы

---

<sup>1</sup> *Адам Смит*, Исследование о природе и причинах богатства народов, т. II, 1935, стр. 32, 33.

<sup>2</sup> Там же, стр. 34.

возделывать свой собственный хлеб или изготовлять платье и другие предметы потребления рабочего, мы откроем новый рынок, откуда можно получать эти товары по более дешевой цене, то заработная плата упадет и прибыль повысится...»<sup>1</sup>

Рикардо же нарисовал ту идиллическую картину развития системы свободной торговли, которую пропагандировали впоследствии в разных вариантах все приверженцы фритредерства.

«При системе полной свободы торговли, — писал Рикардо, — каждая страна, естественно, затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли промышленности, которые доставляют ей наибольшие выгоды. Это преследование индивидуальной выгоды самым удивительным образом связано с общим благом всех. Стимулируя трудолюбие, вознаграждая изобретательность, утилизируя наиболее действительным образом все те силы, которые дает нам природа, этот принцип приводит к самому эффективному и наиболее экономному разделению труда между разными нациями. И в то же время, увеличивая общую массу продуктов, он увеличивает всеобщее благополучие и связывает узами общей выгоды и постоянных сношений все цивилизованные нации в одну всемирную общину. Именно этот принцип определяет, что вино должно производиться во Франции и Португалии, что хлеб должен возделываться в Америке и Польше, а различные металлические изделия и другие товары должны изготовляться в Англии»<sup>2</sup>.

Опираясь на эти доводы, промышленная буржуазия всё настойчивее требовала ликвидации торговых монополий и привилегий, освобождения внешней торговли от таможенных пошлин и прочих ограничений, установления полной свободы торговли между странами. Система свободной торговли становится для буржуазии промышленно развитых стран средством обеспечения промышленности дешёвым иностранным сырьём, снижения заработной платы рабочих путём ввоза дешёвого продовольствия, расширения внешнего рынка, удушения сла-

---

<sup>1</sup> Давид Рикардо, Соч., т. I, 1941, стр. 75.

<sup>2</sup> Там же, стр. 76.

бой промышленности отсталых стран и превращения их в аграрный придаток передовых стран. Свобода торговли в действительности означала во внешней политике свободу развитого капитала по отношению к неразвитому капиталу других стран, во внутренней политике — свободу, которой капитал пользуется для угнетения рабочего; «...свободный капитал, — писал Маркс, — так же точно обращает его в раба, как и капитал, обложенный пошлинами»<sup>1</sup>.

Инициатором системы свободной торговли была английская буржуазия. В результате промышленного переворота Англия превратилась в мастерскую мира. Её товары были самыми лучшими и самыми дешёвыми. Она уже не боялась иностранной конкуренции.

Однако Англия не сразу переходила к системе свободной торговли. Внутри самой Англии шла ожесточённая борьба между фритредерами и протекционистами. Но фритредеры шаг за шагом одерживали победу. Так, в 20-х годах XIX в. Англия разрешила иностранцам на условиях взаимности вести торговлю с некоторыми её колониями; ею были сняты запрещения на ввоз промышленных изделий, снижены пошлины на промышленные товары с 50 до 20% и на сырьё — с 20 до 10% с цены товара, в 1833 г. была отменена монополия Ост-Индской компании, в 40-х годах XIX в. были отменены почти все пошлины на сырьё и хлеб и на вывозимые товары.

Вслед за Англией и другие страны начали заменять запретительные пошлины сравнительно невысокими ввозными пошлинами. Однако переход к политике свободной торговли в этих странах совершался менее резко и последовательно, чем в Англии. Это обуславливалось, во-первых, тем, что их промышленность, не окрепшая ещё, не выдерживала свободной конкуренции с английской промышленностью и чахла; во-вторых, в ряде стран, как Россия, Пруссия, Австро-Венгрия, имелись значительные пережитки феодальных отношений, и прежняя протекционистская торговая политика использовалась правящей верхушкой в интересах помещиков и в ущерб основ-

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. V, стр. 459.



ной массе промышленной буржуазии. Отсюда та сложная теоретическая и практическая борьба между сторонниками политики свободной торговли и сторонниками протекционизма, которая характерна для первой половины XIX в. Реакционная сущность протекционизма первой половины XIX в. особенно ярко обнаруживалась в учении Фридриха Листа, давшего теоретическое обоснование протекционизма прусского юнкерства. К. Маркс и В. И. Ленин, критикуя фритредеров и протекционистов, доказывая, что свободный капитал так же точно обращает рабочего в раба, как и капитал, обложенный пошлинами, вместе с тем указывали, что для рабочего класса не безразлично, какая политика, каким классом и в чьих интересах проводится в жизнь: В тех странах, где развитие промышленности задерживается главным образом феодальными пережитками, протекционизм являлся реакционной политикой. Он способствовал сохранению пережитков феодализма и ухудшал условия жизни трудящихся, и система свободной торговли в этих условиях являлась одним из орудий борьбы против пережитков феодализма, за ускорение развития производительных сил и предпосылку пролетарской революции. Поэтому К. Маркс и В. И. Ленин высказывались за политику свободной торговли. «...Покровительственная система, — говорил Маркс, — является теперь консервативной, между тем как система свободной торговли действует разрушительно. Она разлагает прежние национальности и доводит до крайности противоположность между пролетариатом и буржуазией. Словом, система свободной торговли ускоряет социальную революцию. И только в этом, революционном смысле, господа, я высказываюсь за свободную торговлю»<sup>1</sup>.

«Русские марксисты, — писал В. И. Ленин, — подчеркивая прежде всего и сильнее всего, что вопрос о свободе торговли и протекционизме есть вопрос капиталистический, вопрос буржуазной политики, должны стоять за свободу торговли, так как в России с особенной силой сказывается реакционность протекционизма, задерживающего экономическое развитие страны, служащего

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. V, стр. 461.

интересам не всего класса буржуазии, а лишь кучке олигархов-тузов, — так как свобода торговли означает ускорение того процесса, который несет средства избавления от капитализма»<sup>1</sup>.

60-е годы XIX в. были годами наибольшего развития свободной торговли.

#### 4. Импералистический протекционизм

Последняя четверть XIX в. знаменуется постепенным отходом от системы свободной торговли. Число промышленно развитых стран увеличивается. Внутри крупнейших капиталистических стран на основе высокой концентрации производства возникают капиталистические монополии; происходит сращивание монополистического промышленного капитала с монополистическим банковым капиталом, в результате чего возникает финансовый капитал, начинающий играть решающую роль в хозяйственной жизни капиталистических стран. В области международных отношений всё большее значение приобретает вывоз капитала; на почве вывоза капитала и борьбы за рынки сбыта и источники сырья возникают международные монополии, делящие мир экономически на сферы влияния; к концу XIX в. завершается территориальный раздел мира между великими державами. В начале XX в. капитализм вступает в монополистическую стадию развития — в империализм.

Распространение господства финансового капитала ведёт к коренному изменению и торговой политики. Система свободной торговли была политическим выражением свободной конкуренции эпохи господства промышленного капитала. Финансовый капитал является монополистическим капиталом; его движущим мотивом служит не обычная средняя прибыль, а монопольная сверхприбыль, которую можно получить не путём свободной конкуренции, а путём монопольного господства в области производства и сбыта тех или иных товаров. Поэтому свободная конкуренция уступает место борьбе гигантских монополий за господство. Конкуренция при империа-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 1, изд. 4, стр. 416.

лизме крайне обостряется, превращаясь в прямое «...удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу»<sup>1</sup>.

Эти же методы конкурентной борьбы распространяются на международную торговлю. Смена предыдущей, «мирной» эпохи капитализма современной, империалистической, указывает В. И. Ленин, основана «...на том, что свободная конкуренция уступила место монополистическим союзам капиталистов, и на том, что весь земной шар поделен. Ясно, что оба эти факта (и фактора) имеют действительно мировое значение: свободная торговля и мирная конкуренция были возможны и необходимы, пока капитал мог беспрепятственно увеличивать колонии и захватывать в Африке и т. п. незанятые земли, причем концентрация капитала была еще слаба, монополистических предприятий, т. е. столь громадных, что они господствуют во *всей* данной отрасли промышленности, еще не было. Возникновение и рост таких монополистических предприятий... делает *невозможной* прежнюю свободную конкуренцию, вырывает почву из-под ног у нее, а раздел земного шара *заставляет* от мирного расширения перейти к вооруженной борьбе за *передел* колоний и сфер влияния»<sup>2</sup>. Для эпохи империализма характерна неравномерность экономического и политического развития капитализма: «...скачкообразное развитие одних стран в отношении других, быстрое отеснение с мирового рынка одних стран другими, периодические переделы *уже поделённого мира* в порядке военных столкновений и военных катастроф, углубление и обострение конфликтов в лагере империализма...»<sup>3</sup> Поэтому система свободной торговли сменяется империалистическим протекционизмом.

Империалистический протекционизм есть политика монополистического, финансового капитала. Он ставит своей целью не покровительство национальным отраслям народного хозяйства, а монополизацию внутреннего рынка как базы экономической экспансии и извлечение максимально высокой монопольной прибыли. С этой

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 22, изд. 4, стр. 194.

<sup>2</sup> В. И. Ленин, Соч., т. 21, изд. 4, стр. 200—201.

<sup>3</sup> И. В. Сталин, Соч., т. 9, стр. 106.

целью применяются самые разнообразные методы протекционизма, начиная с таможенных пошлин и лицензионной торговли вплоть до прямого запрета ввоза и вывоза тех или иных товаров.

Империалистический протекционизм является прежде всего мощным орудием наступления монополистического капитала на жизненный уровень рабочего класса и крестьянства. Взвинчивая высокие монопольные цены под охраной таможенных пошлин и запретов, капиталистические монополии снижают реальную заработную плату рабочих и доходы мелких товаропроизводителей, вынуждают их к чрезмерному труду. В США с 1896 по 1913 г. розничные цены предметов потребления рабочих поднялись на 58%, а почасовая заработная плата повысилась в металлургической промышленности на 5%, в лесной — на 2, в обувной — на 1%; в Пруссии за 1900—1912 гг. стоимость жизни поднялась на 35,8%, а номинальная заработная плата повысилась лишь на 16,7%, следовательно, реальная заработная плата понизилась на 19,1%; в Париже за 1901—1911 гг. заработная плата возросла лишь на 4,4%, а стоимость жизни — на 16,8%, реальная заработная плата упала на 12,4%; в Англии за 1895—1910 гг. индекс цен поднялся на 25%, а заработная плата — всего на 12,9%, и т. д. Во время второй мировой войны и после неё капиталистические монополии во всех странах систематически повышали цены товаров и тем снижали доходы трудящихся. Во Франции покупательная способность рабочего класса, по сообщению Фрагона, в августе 1946 г. составляла 79%, в октябре 1948 г. — 51% довоенной покупательной способности; норма прибыли капиталистов в 1947 г. достигла 25—30% против 9—10% перед войной. В результате доля заработной платы в национальном доходе снизилась с 45% в 1938 г. до 38% в 1948 г., а доля прибыли за это же время поднялась с 29 до 42,5%. В Англии вследствие систематического повышения цен на предметы потребления реальная заработная плата рабочих падала, а прибыли капиталистических монополий увеличивались; в первой половине 1948 г. прибыли 2348 акционерных компаний повысились на 35% по сравнению с 1947 г. и на 63% по сравнению с 1945 г. В США после отмены контроля над ценами капиталисты подняли цены на 65%, в результате

реальная заработная плата уже в 1946 г. снизилась на 15%, а чистая прибыль корпораций поднялась с 9 млрд. долл. в 1945 г. до 12,5 млрд. долл. в 1946 г., 17 млрд. долл. в 1947 г. и 21 млрд. долл. в 1948 г. против 5 млрд. долл. в 1939 г. На почве крайней нищеты рабочих в США развернулась преступная торговля детьми, органами живого тела (роговицей глаза) и даже самой жизнью.

Протекционизм при империализме является орудием борьбы монополий с некартелированными предприятиями. Базисом конкуренции служат издержки производства, т. е. затраты авансированного капитала на производство товара. Так как капиталистические издержки производства ниже стоимости товара на величину прибавочной стоимости, то конкурентоспособность капиталиста зависит от разницы между стоимостью и издержками производства. Капиталистические монополии, устанавливая высокие монопольные цены на сырьё, топливо, удобрения, оборудование, машины и прочие средства производства, повышают издержки производства некартелированных предприятий и тем ослабляют их конкурентоспособность. С конца XIX в. до первой мировой войны, несмотря на значительное повышение производительности труда и снижение издержек производства, цены поднялись в 1,5—2 раза. Так, в США за 1897—1913 гг. уголь поднялся в цене на 37%, нефть — на 147 (1892—1914 гг.), чугун — на 69, сталь — на 71, олово — на 230, строительные материалы — на 54%; в Англии за 1897—1913 гг. уголь вздорожал на 121%, свинец — на 58, хлопок — на 78, шерсть — на 43%; в Германии за этот же период уголь вздорожал на 47%; чугун — на 76, хлопок — на 72%; во Франции за 1895—1912 гг. уголь поднялся в цене на 54%, чугун — на 54, медь — на 59, олово — на 200, цинк — на 70, строительное дерево — на 46,6, хлопок — на 70, шерсть — на 74,5%, и т. д. Чтобы выдержать конкуренцию с монополиями, некартелированные предприятия стараются снизить издержки производства за счёт заработной платы и зверской эксплуатации рабочих; тяжесть конкуренции между монополиями и аутсайдерами перекладывается на плечи рабочих.

Империалистический протекционизм выступает как орудие завоевания внешних рынков и закабаления чужих

стран. Высокие монопольные цены внутри страны позволяют финансовым магнатам создавать огромные фонды дешёвых товаров для бросового экспорта — демпинга.

Демпинг, или экспорт товаров по чрезвычайно низким ценам, нередко по ценам ниже издержек производства (по убыточным ценам), невозможен при системе свободной торговли; это привело бы только к разорению капиталиста. Но в эпоху монополистического капитализма это возможно и широко практикуется. Благодаря высоким монопольным ценам товары внутри страны продаются выше стоимости. Чем выше монопольные цены внутри страны, тем дешевле можно экспортировать товары за границу. Допустим, в стране производится 1 млн. пар сапог стоимостью в 5 долл. за пару при 4 долл. издержек производства. Продавая каждую пару сапог по цене в 5 долл., капиталисты выручили бы 5 млн. долл., прибыль равнялась бы 1 млн. долл. Но, пользуясь монопольным положением, они могут установить внутри страны монопольную цену в 6 долл. Повышение цены приведёт к сокращению рынка, и капиталисты смогут продать, допустим, лишь 800 тыс. пар и выручат 4,8 млн. долл. Но оставшиеся 200 тыс. пар сапог капиталистам стоят 200 тыс. долл., и, следовательно, каждая пара — всего лишь 1 долл. Оставшиеся 200 тыс. пар сапог образуют тот фонд дешёвых товаров, который можно использовать для демпинга. Капиталисты, экспортируя эти 200 тыс. пар сапог по 3 долл. (ниже издержек производства), выручат ещё 600 тыс. долл. Общая выручка составит 5,4 млн. долл., из которых 4 млн. покрывают издержки производства, 1 млн. представляет обычную среднюю прибыль, а 400 тыс. долл. — монопольную прибыль. При монопольной цене в 7 долл. за пару продажа сапог на внутреннем рынке может сократиться до 750 тыс. пар, при этом капиталисты выручат 5,25 млн. долл. Оставшиеся 250 тыс. пар сапог капиталистам ровно ничего не стоят, они могут экспортировать их по любой низкой цене и всё равно получают прибыль. Демпинг, будучи внешне убыточным экспортом, фактически является формой извлечения добавочной монопольной прибыли. Из этого примера видно, что тяжесть демпинга ложится не на капиталистов, а на население, на трудящихся экспортирующей страны.

Демпинг является мощным орудием конкуренции монополий на международном рынке. Он применялся уже на заре монополистического капитализма. Так, в 1900 г. американский проволочный трест продавал проволоку для изготовления гвоздей на внутреннем рынке по 4,5 долл., а экспортировал за границу по 2,11 долл. за 100 фунтов; в Германии тонна проволоки продавалась по 170—180 марок, а за границу она шла по 115 марок; в 1904 г. рельсы на внутреннем германском рынке сбывались по 135 шилл., а за границей — по 93,5 шилл. и т. д. Особенно широко применяется демпинг в период общего кризиса капитализма. В 1929 г. американские монополии продавали за границей полосовое железо дешевле, чем на внутреннем рынке, на 49%, листовое железо — на 65, судовое железо — на 68, автомобильное железо — на 79, рельсы — на 74, катаную проволоку из мартеновской стали — на 73%. В 1933 г. германский Стальной картель установил внутренние и экспортные цены на металлические изделия в следующих размерах (в марках за 1 т):

	Внутренняя цена	Экспортная цена	Экспортная цена в % к внутренней
Сортовое железо . . . . .	117,0	62	53
Универсальное железо . . . . .	122,6	88	72
Балки . . . . .	109,5	58	53
Толстые листы . . . . .	132,3	93	70
Средние » . . . . .	135,9	88	65

Широко применяется демпинг и при экспорте предметов потребления: керосина, мануфактуры, обуви, канцелярских принадлежностей, предметов домашнего обихода, пищевых продуктов и т. п.

Экспорт товаров по таким бросовым ценам позволяет капиталистическим монополиям пробивать бреши в таможенных перегородках своих конкурентов. Чтобы парализовать демпинг, крупные капиталистические страны повышают таможенные ставки, вводят специальные антидемпинговые пошлины. В США с 1921 г. на основе закона об антидемпинге было проведено 44 увеличения пошлин. Но империалистические страны не ограничиваются этими оборонительными мерами, они используют

такие наступательные средства, как система импортных и экспортных контингентов (точное ограничение импорта и экспорта товаров по количеству, весу и ценности путём законодательного и административного постановления), система лицензии на импорт и экспорт товаров, контроль над валютными операциями вплоть до блокирования счетов противника, экспортные премии и субсидии отечественным монополиям, запрет импорта и экспорта и разрыв торговых и кредитных отношений.

Протекционизм и демпинг являются двумя сторонами агрессивной, империалистической торговой политики монополистического капитала. Эта политика особенно разрушительна по отношению к экономически слабым странам. В. И. Ленин писал: «...никакая таможенная политика не может быть действительной в эпоху империализма и чудовищной разницы между странами нищими и странами невероятно богатыми»<sup>1</sup>. Широко применяя демпинг, капиталистические монополии разрушают целые отрасли производства отсталых и колониальных стран, искусственно развивают те отрасли, которые выгодны метрополиям или вообще империалистическим странам; путём установления монопольно низких цен на туземные продукты они приводят к упадку и разорению экономику слабых стран. Слабые, разорённые страны вынуждены пользоваться кредитом империалистов на ростовщических условиях, разрешать им ввозить капиталы, сдавать концессии на разработку своих естественных богатств (нефти, угля, каучука, цветных и редких металлов и пр.), снижать таможенные пошлины, покупать по монопольно высоким ценам товары у своих кредиторов, заключать кабальные торговые и кредитные соглашения и т. п.

Особенно остро идёт борьба в области международной торговли после второй мировой войны.

Вооружённые всеми средствами экономической борьбы, империалистические страны во главе с США хотят полного закабаления слабых стран, они требуют, чтобы слабые страны проводили политику свободной торговли, политику «открытых дверей» в Китае, политику «равных возможностей» в ослабленной Европе и т. п. Это — та

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Соч., т. XXVII, изд. 3, стр. 380—381.



«политика долларовой демократии», которая была разоблачена В. М. Молотовым на Парижской мирной конференции осенью 1946 г. Вторая мировая война чудовищно обогатила США: за четыре года войны (1941—1944) национальный доход США увеличился с 96 млрд. до 160 млрд. долл. В то же время европейские страны были обессилены и разорены войной и оккупацией. «Предоставьте при таком положении, — говорил В. М. Молотов, — хотя бы в той же Румынии или Югославии или в другом ослабленном войной государстве так называемые «равные возможности», скажем, для американского капитала, т. е. возможности его неограниченного проникновения в румынскую промышленность, в югославскую промышленность и т. д., что тогда останется от национальной румынской промышленности или от национальной югославской промышленности? Не так уж трудно понять, что если дать волю американскому капиталу в разорённых и обессиленных войной малых государствах, как этого хотят защитники принципа «равных возможностей», то американский капитал скупит местную промышленность, сделает своей собственностью наиболее интересные румынские, югославские и всякие другие предприятия и станет хозяином в таких малых государствах... Разве не понятно, что такое неограниченное проведение принципа «равных возможностей» в данных условиях на практике означало бы самое настоящее экономическое закабаление малых государств и их подчинение господству и произволу сильных разбогатевших иностранных фирм, банков, промышленных компаний? Разве не ясно, что при таком проведении «принципов равенства» в международной экономической жизни малые государства будут жить по указке, по предписанию, по приказам сильных иностранных трестов и монополий? Разве за это мы боролись, когда били фашистских захватчиков, гитлеровских и японских империалистов?»<sup>1</sup>

Советский Союз отстаивал на Парижской мирной конференции экономическую свободу и суверенитет Румынии, Болгарии, Венгрии, Финляндии и Италии, в заключённых мирных договорах с этими странами нет кабальных ста-

---

<sup>1</sup> В. М. Молотов, Вопросы внешней политики, 1948, стр. 216, 217.

тей. Но Соединённые Штаты впоследствии добились заключения неравноправных и кабальных торговых договоров с рядом стран. На принципах «равных возможностей» был заключён в 1946 г. торговый договор «о дружбе, торговле и навигации» между США и Китаем. По этому договору американцы получили равное право с китайцами свободного въезда в Китай, беспрепятственного ведения коммерческой, промышленной и иной деятельности, приобретения и строительства зданий, аренды земельных участков для ведения торговли и промышленности, вложения капиталов в коммерческие и промышленные предприятия и осуществления контроля над этими предприятиями. Договор предусматривает установление свободы торговли и навигации, уравнивание американцев с китайцами в области налогового обложения и сборов. Правда, китайцы тоже получили такие же права в США, но для отсталого и разорённого Китая это равенство — лишь пустая формальность, ибо у него нет ни капиталов, ни товаров, ни торгового флота. Китайская газета «Синьминьбао» справедливо писала: «Вообразить, что Китай будет экспортировать крупные капиталы в Соединённые Штаты, может только слишком большой шутник». Формальное равенство при фактическом неравенстве становится орудием экономического закабаления слабого со стороны сильного.

Под лозунгами «демократии», «равных возможностей» и «помощи» американские монополисты стремятся к экономическому и политическому господству не только в Америке и Азии, но также и в Европе. «Американский империализм, — говорил А. А. Жданов, — стремится, как ростовщик, использовать послевоенные трудности европейских стран, в частности нехватку сырья, топлива и продовольствия в странах-союзниках, наиболее пострадавших в войне, для того, чтобы продиктовать им свои кабальные условия помощи»<sup>1</sup>. В результате второй мировой войны исчезли два самых крупных конкурента США — Германия и Япония, ослабили капиталистические партнёры США — Англия и Франция. США заняли монопольное положение на рынке. В интересах закрепления

---

<sup>1</sup> А. А. Жданов, О международном положении, 1947, стр. 27.

этого монопольного положения и установления мирового господства США разрабатывают и проводят широкую программу экономического и политического закабаления не только малых государств, но и великих держав. Конкретным выражением экспансионистских устремлений в США являются «доктрина Трумэна» и «план Маршалла».

«Доктрина Трумэна», провозглашённая в марте 1947 г., носит откровенно агрессивный характер, о чём свидетельствуют создание многочисленных американских военных баз в Европе и Азии, организация военных блоков против СССР и стран народной демократии, демонстративная поддержка реакционных режимов в Греции, Турции, Иране, Китае и т. д., непрерывный нажим на государства народной демократии, открытая пропаганда войны против СССР и т. п. «План Маршалла» в более завуалированной форме ставит те же агрессивные цели; его сущность сводится к тому, чтобы сколотить блок государств, связанных обязательствами в отношении США, и предоставить американские кредиты как плату за отказ европейских государств от экономической и политической самостоятельности.

Посредством «плана Маршалла» американские империалисты рассчитывают сохранить грабительские монопольные цены внутри страны, оттянуть наступление экономического кризиса, переложить тяжесть предстоящего кризиса на народы Европы. Путём вывоза капитала и излишних товаров они стремятся захватить жизненно важные отрасли промышленности европейских стран и разрушить отрасли, могущие конкурировать с отечественной промышленностью США, и тем установить полное господство американского монополистического капитала над экономикой Европы.

Двусторонние соглашения, заключённые летом 1948 г. США с европейскими странами на основе «плана Маршалла», являются типичными неравноправными соглашениями между сильными и слабыми государствами. Ослабление позиций европейских стран ярко иллюстрируется громадным ростом дефицита их торговых балансов.

Общий дефицит платёжного баланса европейских стран в 1947 г. составил 7,5 млрд. долл.

### Дефицит торгового баланса (в млн. долл.)

Европейские страны	1938 г.	1946 г.	1947 г.
Англия . . . . .	1 896	1 566	2 539
Франция . . . . .	453	1 114	1 099
Италия . . . . .	39	708	1 195
Бельгия — Люксембург . . . . .	40	217	594
Голландия . . . . .	207	517	1 057
Швеция . . . . .	59	217	594

В 1946 г. импорт из европейских стран в ценах 1938 г. составлял 66,5%, в 1947 г. — 79% импорта 1938 г.; экспорт в 1946 г. составлял 51%, в 1947 г. — 63,3% экспорта 1938 г.

Пользуясь затруднениями европейских стран, США стремятся вести одностороннюю торговлю, максимально увеличивая экспорт американских товаров без соответствующего увеличения импорта из Европы.

#### Торговля США с Европой (в млн. долл.)

	1936—1938 гг. (среднегодовая)	1946 г.	1947 г.
Экспорт США в Европу (без СССР и стран народной демократии)	1 123	3 228	4 675
Импорт США из Европы (без СССР и стран народной демократии)	602	638	679

При такой торговле европейские страны становились всё более зависимыми от США. Англия уже в 1946 г. вынуждена была просить у США предоставления ей займа на сумму 3 750 млн. долл., кабальные условия которого связали Англию по рукам и ногам: заём был предоставлен при условии отказа от стерлингового блока и ослабления имперских преференций, вместе с тем Англия пожертвовала своей судостроительной промышленностью, вынуждена была покупать на весьма невыгодных условиях американские товары и т. д. За американский кредит, полученный в 1946 г., Франция отказалась от своей прежней таможенной политики защиты французских производителей, а кредит 1947 г. был обусловлен удале-

нием коммунистов из состава французского правительства. Договор «о дружбе, торговле и навигации», заключённый Италией с США в феврале 1948 г., предоставил американским монополиям возможность прибрать к рукам итальянскую промышленность, естественные ресурсы, транспорт и торговлю.

«Планом Маршалла» осуществляется ещё более широкая экспансия. По «плану Маршалла» США оказывают «помощь» Европе в виде субсидий и займов. Субсидии по существу являются формой бросового экспорта товаров, не находящих себе сбыта. Путём «даров» США рассчитывают разрушить те отрасли хозяйства европейских стран, которые невыгодны для них. Деньги, вырученные от продажи даровых товаров, составляют особый фонд в местной валюте; расходование этого фонда целиком находится под контролем американских представителей, причём часть его идёт на содержание администрации США в данной стране, часть — для разведки ископаемых и производства стратегического сырья и материалов, нужных Соединённым Штатам. Субсидии дают американскому капиталу возможность широко вмешиваться в экономическую и политическую жизнь маршаллизированных стран.

Американская «помощь» этим странам в форме займа ещё более тяжела. Американцы до сих пор ещё не сообщили им об условиях займа (уровень процента, сроки и способы погашения долга) и могут продиктовать странам-заёмщикам любые условия, какие только они сочтут выгодными для себя. Между тем США вынудили европейские страны взять на себя кабальные обязательства. Так, Франция обязалась не закупать товары вне США, если это «вредит» торговым интересам США; использовать американские поставки только в целях, соответствующих соглашению, а также в особых целях, которые может наметить правительство Соединённых Штатов; поставлять необходимые США виды стратегического сырья; оказывать покровительство всем гражданам Соединённых Штатов, любой компании, обществу, ассоциации, созданным по американским законам; обеспечить им доступ к эксплуатации французских ресурсов на равных правах с французскими гражданами; давать США информацию о своей экономике и любую другую информацию, т. е.

раскрыть двери для экономического шпионажа; распространить режим наибольшего благоприятствования не только на США, но и на оккупированные ими территории: Западную Германию, Японию и Южную Корею. По «плану Маршалла» США по своему усмотрению определяют ассортимент товаров, продаваемых той или иной стране, причём в этот ассортимент включаются такие товары, которые данной стране не нужны, и исключаются нужные товары. Так, в 1948 г. для Дании было намечено выделить ненужных товаров на 511 млн. крон, а необходимых для восстановления страны товаров — лишь на 118 млн. крон; Швеции было намечено отпустить табака и кофе на 4 млн. долл., мехов и кож — на 8 млн., автомобилей — на 6,9 млн., бумажной пряжи — на 1 млн., нефтепродуктов — на 4,7 млн. долл., но она не получит таких нужных товаров, как хлеб, уголь, сталь для строительства и судостроения, тяжёлого машинного оборудования; Англия получает «помощь» от США табаком, нефтью, яичным порошком, сушёными и свежими фруктами, составляющими больше половины американских поставок. Страны Западной Европы, будучи связаны соглашением, должны подчинить свою экономику и политику интересам американского монополистического капитала, свёртывать по указке США важнейшие отрасли производства, увеличивать безработицу, понижать жизненный уровень трудящихся, ограничивать свой суверенитет. Чтобы держать в узде маршаллизированные европейские страны, США стараются в первую очередь восстановить военно-экономическую мощь Германии в качестве форпоста американского империализма в Европе. Германия, по расчётам американских монополистов, должна стать мощным орудием экономического и политического давления на европейские страны, она должна превратиться в основную военно-полицейскую силу для подавления демократического движения народов Европы, она должна стать ударной силой в войне против СССР и стран народной демократии.

Агрессивная, империалистическая торговая политика США, угодливо поддерживаемая реакционной буржуазией и помещиками Англии, Франции, Италии, Германии и других стран, вызывает глубокое возмущение трудящихся масс. Господствующие классы этих стран ради

своих узко корыстных интересов продают национальную независимость и суверенитет страны за американскую чечевичную похлёбку. Правые социалистические прислужники буржуазии захлёбываются от восторга по поводу «бескорыстной помощи» США Европе и с лакейским усердием пропагандируют и проводят в своих странах политику американского империализма. Из всех партий лишь коммунистические партии взяли в свои руки знамя защиты национальной независимости и суверенитета своих стран и организуют борьбу трудящихся против империалистической агрессии.

---

---

## СО Д Е Р Ж А Н И Е

I. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРЕДШЕСТВЕННИК ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА	
1. Возникновение торговли и торгового капитала . . . . .	3
2. Торговый капитал в рабовладельческом и феодальном обществах . . . . .	8
3. Возникновение промышленного капитала и превращение торгового капитала в агента промышленного капитала . . . . .	14
II. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ КАПИТАЛИЗМА	
1. Торговый капитал как обособившаяся часть промышленного капитала . . . . .	24
2. Торговая прибыль и её источник . . . . .	29
3. Чистые издержки обращения . . . . .	33
4. Эксплоатация торговым капиталом торговых рабочих и служащих . . . . .	39
5. Эксплоатация торговым капиталом мелких товаропроизводителей и потребителей . . . . .	44
6. Потребительская и снабженческо-сбытовая кооперация	47
III. ФОРМЫ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ	53
1. Оптовая торговля . . . . .	54
2. Биржевая торговля . . . . .	57
3. Розничная торговля . . . . .	61
4. Роль торгового капитала в обострении противоречий капитализма . . . . .	67
IV. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА	
1. Внешняя торговля и торговый баланс . . . . .	73
2. Система протекционизма . . . . .	79
3. Политика свободной торговли . . . . .	85
4. Империалистический протекционизм . . . . .	90

Редактор *В. Ващенко*

Ответственный корректор *Н. Вишляева*.

Технический редактор *О. Кротова*

Подписано в печать 12 апреля 1949 г. Тираж 50000 экз. А00283.

Объем 6<sup>1</sup>/<sub>2</sub> п. л. 5,2 уч.-изд. л. Заказ № 1370. Цена 1 р. 50 к.

---

3-я типография «Красный пролетарий» Главполиграфиздата при Совете Министров СССР, Москва, Краснопролетарская, 16



