

ПРОБЛЕМА ПРИБЫЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Канд. экон. наук, доц. КАЖУРО Н. Я.

Белорусский национальный технический университет

По вопросу природы (источника) прибыли и ее сущности в условиях рыночной экономики, как и по вопросу заработной платы, в экономической теории существуют различные, порой противоположные, точки зрения, так как эти вопросы непосредственно затрагивают интересы основных классов капиталистического общества – предпринимателей и наемных рабочих.

Представители буржуазной классической политической экономии близко подошли к раскрытию сущности капиталистической прибыли и ее источника. Так, А. Смит впервые выделил промышленную прибыль как самостоятельную категорию, показав, что она представляет собой определенный вид дохода, отличный как от земельной ренты, так и от заработной платы. Он указывал, что при господстве наемного труда (т. е. в условиях капитализма) реализованная меновая стоимость не остается полностью у производителя товара, как это было при простом товарном производстве, а делится на заработную плату, прибыль и ренту. Смит писал: «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая – на оплату прибыли их предпринимателя» [1].

Положение о том, что прибыль предпринимателя есть вычет из продукта труда наемных рабочих и воплощает в себе их неоплаченный труд, можно отнести к научным заслугам Смита. Он говорил о промышленной прибыли как основной форме нетрудового дохода, в основе которого лежит собственность на средства производства. Поскольку Смит рассматривал прибыль как своего рода вычет в пользу собственников средств производства из полной стоимости продукта, созданного трудом, он этим самым вплотную приблизился к пониманию прибавочной стоимости. Такое определение прибыли прямо вытекало из его же учения о трудовой стоимости.

Однако учение Смита о прибыли, как и его учение о стоимости, не отличалось последовательностью. Переходя от трудовой теории стоимости к теории издержек производства, он уже не мог правильно раскрыть природу прибыли, так как считал, что заключенный в товарах труд является основой их меновой стоимости лишь «в раннем и примитивном состоянии общества», когда средства производства еще не принадлежали особому классу и не было продажи рабочей силы (у Смита – «труда») рабочими капиталистам (т. е. в условиях простого товарного производства).

Смит не смог применить трудовую теорию стоимости к условиям развитого капиталистического производства. Поэтому стоимость произведенного на капиталистическом предприятии товара складывается, по его мнению, из суммы получаемых от его реализации трех основных доходов – заработной платы, прибыли и земельной ренты. Заработная плата есть вознаграждение за труд, а прибыль – вознаграждение за капитал, следовательно, последняя никакого отношения к продукту труда рабочего не имеет.

Прибыль, по Смицу, имеет отношение лишь к стоимости, в силу этого она входит в стоимость товара в качестве одного из видов дохода, являясь «естественным вознаграждением» капиталиста за авансированный им капитал.

Данная концепция стоимости, согласно которой стоимость товара определяется суммой доходов рабочих, капиталистов и землевладельцев (заработной платы, прибыли и ренты), впоследствии была широко использована в апологетической теории факторов производства.

Двойственность взглядов Смита явилась следствием двойственности его методологии: как теоретик он исследовал внутреннюю связь современного ему буржуазного общества; как наблюдатель он просто фиксировал внешние

формы и связи в том виде, как они проявляются на поверхности данного общества. Все это привело к тому, что в его учении могли находить подтверждение своих взглядов как прогрессивные экономисты, искренне стремившиеся открыть объективные законы развития капиталистического общества, так и экономисты-апологеты, ставившие целью не поиск объективной истины, а лишь скрытую защиту буржуазного строя, выдавая видимость явлений и процессов за их сущность.

Дальнейшее развитие научного определения прибыли получило в трудах Д. Рикардо. Он отверг положение А. Смита, будто стоимость определяется трудом только в первобытном состоянии общества, и доказал, что стоимость товаров, единственным источником которой является труд рабочих, лежит в основе доходов различных классов буржуазного общества – заработной платы, прибыли, процента и ренты.

При рассмотрении прибыли Рикардо исходил из следующих основных положений: а) все товары продаются по стоимости, которая определяется рабочим временем; б) из стоимости товара вычитается заработная плата; в) остаток образует прибыль. Отсюда он сделал очень важный вывод о том, что прибыль капиталиста есть неоплаченный труд его рабочих, это часть созданной рабочими стоимости товара, которая остается после вычета заработной платы.

Рикардо, исходя из трудовой теории стоимости, пришел к выводу, что вновь созданная трудом рабочих стоимость состоит из двух частей – заработной платы и прибыли, что прибыль и заработная плата всегда противостоят друг другу, а изменение прибыли зависит от изменения заработной платы. Повышение заработной платы ведет к снижению прибыли, и напротив, рост прибыли сопровождается падением заработной платы, что, однако, не отражается на стоимости товара. Рикардо писал: «Какая доля продукта уплачивается в форме заработной платы – вопрос в высшей степени важный при изучении прибыли. Ибо нужно заметить, что последняя будет высока или низка в той же самой пропорции, в какой будет низка или высока заработанная плата» [2].

Таким образом, Рикардо сформулировал закон, согласно которому между заработной платой рабочих и прибылью капиталистов су-

ществует обратно пропорциональная зависимость. При этом изменение соотношения между этими двумя видами дохода не должно отражаться на стоимости товара. Говоря иначе, повышение заработной платы наемным рабочим вовсе не влечет за собой автоматическое повышение стоимости товара (как это утверждают апологеты капитализма), а приводит лишь к понижению прибыли капиталистов, и наоборот, снижение заработной платы ведет не к понижению стоимости товара, а к повышению прибыли работодателей.

Рассматривая прибыль как неоплаченный капиталистами труд наемных рабочих, Рикардо выявил противоположность экономических интересов главных классов буржуазного общества, что явилось значительным научным вкладом при анализе капитализма. Тем не менее он был непоследовательным в своих суждениях. Существование прибыли он считал «естественным» и не ставил вопрос об ее эксплуататорской сущности. Его интересовали лишь факторы, определяющие величину прибыли, но он не исследовал природу прибыли как превращенной формы прибавочной стоимости и не видел различия между ними.

Трактовка прибыли представителями так называемой вульгарной политической экономии (лат. *vulgaris* – простой, обыкновенный) отличается от ее трактовки буржуазной классической школой. Вульгарные экономисты, по существу, не были заинтересованы в научном исследовании. Они стремились превратить политическую экономию в предвзятую апологию эксплуататорских классов буржуазного общества. Поэтому вместо анализа глубинных экономических процессов они, как правило, ограничивались их описанием, абсолютизируя формы проявления данных процессов.

В трактовке прибыли, характерной для вульгарной буржуазной политэкономии, можно выделить в качестве основного направления теорию факторов производства. Наиболее видным ее представителем был французский экономист Жан Батист Сэй (1767–1832). В 1803 г. он издал «Трактат политической экономии», в котором высказал намерение комментировать и обосновать учение Смита.

Однако в своем трактате Сэй излагает учение Смита упрощенно-догматически, особенно

яростно выступая против того ценного, что было в этом учении – определения стоимости трудом. Сэй подменил понятие трудовой стоимости, как якобы ошибочное, понятием полезности вещи. По его словам, производство создает полезность предметов, мерилom которой является стоимость, а мерилom последней выступает цена предмета. В производстве участвуют три фактора (трудолюбие, капитал и природа), которые и создают полезность вещи. Отсюда следует вывод, что производство есть оказание услуг обществу, а полезность вещей является выражением этих услуг.

Таким образом, Сэй приписывал способность производить стоимость общественного продукта («полезность предметов») трем основным факторам производства: труду, капиталу и земле (по его терминологии трудолюбию, капиталу и природе). В соответствии с этим доход каждого фактора (заработная плата, процент на капитал и земельная рента) объявлялся равным производительному вкладу данного фактора, соответствующему его доле в совокупной стоимости продукции. Заработанная плата, по Сэю, – это цена услуг труда, процент на капитал – цена услуг капитала, а рента – цена услуг земли. Следовательно, доходы, получаемые отдельными классами в капиталистическом обществе, Сэй определял как цену услуг различных факторов производства. При этом он утверждал, что эти три вида доходов совершенно самостоятельны и не имеют внутренней связи, а поэтому эксплуатация рабочих просто невозможна.

На основе теории факторов производства был сделан апологетический вывод о справедливости социального распределения при капитализме, о гармонии классовых интересов, что явилось в вопросе трактовки прибыли шагом назад по сравнению с классической школой. Если Смит рассматривал прибыль, земельную ренту и процент как вычеты из продукта труда рабочего, то Сэй разрывает связь между трудом, прибылью и рентой, утверждая, вопреки Смигу, будто заработная плата не состоит в противоречии с прибылью, ибо рабочие получают полную цену своего труда. А поскольку услуги рабочих полностью оплачиваются, значит, нет оснований считать прибыль вычетом из продукта труда рабочих.

В конечном итоге Сэй утверждал, будто такой категории, как прибыль, вообще не существует, а имеется лишь предпринимательский доход, который включает в себя заработанную плату капиталиста (как руководителя предприятия) за его труд и процент в качестве вознаграждения за услуги капитала. Земельную ренту Сэй также рассматривал по аналогии с прибылью и объявлял ее вознаграждением собственников земли за их предприимчивость и старания, т. е. своего рода заработанной платой.

Бессодержательный и тавтологический характер теории факторов производства очевиден. Здесь доходы факторов производства объясняются их производительным вкладом, а сама величина этого вклада измеряется, в свою очередь, доходами. При этом капиталистическая прибыль как самостоятельная категория исчезла из буржуазного экономического анализа, в чем проявился отход от принципов классической буржуазной политэкономии.

Основным пороком теории трех факторов производства стало отождествление (смещение) процесса создания стоимости с процессом ее распределения между отдельными агентами капиталистического товарного производства. В этой концепции видимость образования стоимости выдается за сущность данного явления. На самом деле стоимость создается не всеми факторами производства (трудом, капиталом и землей), а исключительно трудом, в процессе которого стоимость, воплощенная в средствах производства, переносится на вновь изготовленный продукт без какого-либо прироста. Новая стоимость создается трудом наемных рабочих, которая включает в себя эквивалент стоимости их рабочей силы и прибавочную стоимость (прибыль), присваиваемую работодателями.

Впоследствии К. Маркс подверг резкой критике теорию факторов производства Сэя, указывая на то, что «пошлый Сэй» из своей пошлой теории полезности, трех факторов и услуг выводил не менее пошлую теорию распределения – учение о вознаграждении за услуги. У Маркса мы находим совершенно иное объяснение происхождения и сущности капиталистической прибыли. Он на основе трудовой теории стоимости (а не вопреки ей) доказал,

что стоимость товара, произведенного на капиталистическом предприятии, включает: а) стоимость постоянного капитала (часть стоимости машин, зданий, оборудования, стоимость сырья, топлива и т. п.); б) стоимость переменного капитала (рабочей силы); в) прибавочную стоимость (созданную рабочими стоимость сверх стоимости их рабочей силы).

Следовательно, стоимость товара можно выразить следующей формулой:

$$W = c + v + m,$$

где W – стоимость товара; c – постоянный капитал (лат. constant); v – переменный капитал (лат. variable); m – прибавочная стоимость (нем. Mehrwert).

Величина стоимости товара определяется количеством общественно необходимого труда, которое требуется для производства данного товара. Однако капиталист не затрачивает собственного труда на производство товара, а лишь расходует для этой цели свой капитал. Поэтому капиталистические издержки производства состоят из затрат постоянного и переменного капитала ($c + v$), т. е. из расходов на средства производства и на заработную плату рабочим.

Следовательно, для капиталиста стоимость товара определяется как сумма затрат капитала, произведенных им на покупку средств производства и рабочей силы, а действительная (реальная, рыночная) стоимость товара определяется затратами труда на его производство. Отсюда следует, что капиталистические издержки производства и стоимость товара – это совершенно различные величины. К. Маркс писал: «То, чего стоит товар капиталистам, измеряется затратай капитала; то, чего товар действительно стоит, – затратай труда. Поэтому капиталистические издержки производства товара количественно отличны от его стоимости или действительных издержек его производства; они меньше, чем товарная стоимость...» [3].

Надо иметь в виду, что два составных элемента издержек производства – постоянный (c) и переменный (v) капитал – оказывают различное влияние на величину стоимости произведенного товара. Стоимость постоянного капи-

тала лишь переносится живым трудом рабочих на вновь производимые товары без какого бы то ни было прироста. Поэтому увеличение или уменьшение постоянного капитала ведет к соответственному увеличению или уменьшению стоимости произведенного товара. Напротив, изменение стоимости переменного капитала (величины заработной платы рабочих) никак не отразится на величине стоимости товара (здесь предполагается, что количество затраченного рабочими труда является величиной постоянной).

Это связано с тем, что стоимость рабочей силы не переносится на готовый товар. Рабочий в процессе производства создает новую стоимость ($v + m$), одна часть которой идет на возмещение стоимости его рабочей силы, а другая часть представляет собой прибавочную стоимость. Величина этой новой стоимости не зависит от стоимости рабочей силы, а определяется количеством труда, затраченного в данном процессе производства (независимо от того, оплачен затраченный труд полностью или только частично). Поэтому при увеличении или уменьшении стоимости рабочей силы (заработной платы наемных рабочих) не происходит изменения в стоимости товара, а изменяется лишь величина прибавочной стоимости (вспомним, что еще Д. Рикардо доказал, что между заработной платой рабочих и прибылью капиталистов существует обратно пропорциональная зависимость).

Поскольку капиталистические издержки производства товара ($c + v$) меньше его стоимости или действительных издержек производства ($c + v + m$), разница между стоимостью товара (или действительными издержками производства) и капиталистическими издержками производства равна прибавочной стоимости m , которую капиталист безвозмездно присваивает себе.

Таким образом, капиталистические издержки производства ($c + v$) скрывают сущность эксплуатации наемных рабочих капиталистами. Объединение в издержках производства капитала, затраченного на сырье, материалы, топливо, и капитала, затраченного на покупку рабочей силы, стирает всякое различие между постоянным и переменным капиталом и этим самым скрывает действительный источник

прибавочной стоимости – неоплаченный труд наемных рабочих.

Прибавочная стоимость, которую получает предприниматель после реализации своего товара, выступает как излишек сверх его издержек производства. Этот излишек при определении доходности своего предприятия он сопоставляет не с переменным капиталом, а с авансированным капиталом в целом (т. е. с суммой постоянного и переменного капитала). Прибавочная стоимость, отнесенная ко всему капиталу, принимает форму прибыли. В результате возникает обманчивая видимость, будто прибыль есть порождение всего авансированного капитала. Ввиду такой особенности прибыли Маркс называет ее превращенной формой прибавочной стоимости.

Степень выгодности капиталистического предприятия для его владельца определяется нормой прибыли. Она представляет собой отношение прибавочной стоимости ко всему авансированному капиталу, выраженное в процентах. Норма прибыли измеряется по следующей формуле:

$$p' = \frac{m}{c + v} \cdot 100,$$

где m – прибавочная стоимость; $c + v$ – капиталистические издержки производства.

Таким образом, согласно Марксу, прибыль есть прибавочная стоимость, взятая в сопоставлении со всем вложенным в производство капиталом и внешне выступающая как порождение этого капитала. Будучи созданной трудом наемных рабочих в процессе капиталистического производства, она является источником доходов всех эксплуататорских классов буржуазного общества (промышленных, торговых и ссудных капиталистов, а также земельных собственников). Прибыль представляет конкретную форму, в которой прибавочная стоимость непосредственно проявляется на поверхности капиталистического общества. Эта форма проявления прибыли искажает действительную суть, маскируя механизм эксплуатации данного общества.

Маркс показал, что решающей предпосылкой создания прибавочной стоимости являются освобождение непосредственных производителей от средств производства и их монополизация буржуазией. В силу этого лишённые

средств производства, а следовательно, и средств существования рабочие вынуждены продавать свою рабочую силу и безвозмездно производить для ее покупателя прибавочную стоимость. Учение К. Маркса о прибыли как превращенной форме прибавочной стоимости раскрывает тем самым сущность капиталистического способа производства, основанного на присвоении части труда наемных работников.

Раскрытие Марксом тайны прибыли и механизма ее получения встретило ожесточенное сопротивление апологетов буржуазного строя (так называемой вульгарной политэкономии). Они выдвинули свои научно не обоснованные концепции прибыли, направленные на искажение ее сущности и источника, чтобы затушевать классовые противоречия между наемными рабочими и буржуазией.

В трактовке прибыли, характерной для нынешней западной экономической теории, можно выделить следующие четыре основные концепции: а) теорию «производительности капитала» (разновидность теории трех факторов Сэя), согласно которой прибыль является результатом функционирования капитала как фактора производства; б) теорию «воздержания», которая рассматривает прибыль в качестве вознаграждения капиталиста за его «воздержание», «отсрочку потребления», «риск». «Воздержание» капиталиста выражается якобы в том, что он отказывается от немедленного потребления имеющихся у него средств или подвергается переживаниям, «рискуя», «ожидая» эффекта от вложенного в производство капитала; в) теорию, по которой прибыль определяется как «трудовой доход» капиталистов за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований, т. е. прибыль трактуется как разновидность заработной платы; г) теорию, рассматривающую прибыль в качестве дохода, порожденного существованием монополий. При этом монополистом, согласно данной теории, является любой продавец, выступающий на рынке с товаром оригинальных и неповторимых свойств, который и присваивает монопольную прибыль. Крупные же корпорации, выпускающие традиционные виды продукции, к монополиям, согласно этой теории, не относятся.

Общими для названных теорий (а это далеко не полный их перечень) являются отрицание эксплуататорской природы прибыли и характе-

ристика ее в виде одного из «естественных» доходов, получаемых в буржуазном обществе. Подобного рода теории прибыли, объясняющие ее источником «воздержание», «ожидание», «риск», «неуверенность», «предвидение» и т. п., являются субъективно-идеалистическими по своей природе. Их авторы полностью игнорируют тот факт, что прибыль – это объективное (а не субъективное) экономическое явление рыночной экономики. Будучи частью стоимости товара, она создается трудом наемных рабочих (т. е. вполне реальными затратами труда), а не возникает из «ожиданий» и «воздержаний» предпринимателей.

Наличие весьма различных теорий прибыли свидетельствует о том, что западная экономическая наука не в состоянии однозначно определить сущность и происхождение прибыли (ведь истина всегда одна!), она неспособна подняться выше своих классовых интересов и найти решение этой проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1935. – Т. 1.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – М., 1955.
3. Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 25, ч. 1.

УДК 9(47+57)27+9(476)

РАЗВЕДКА ПАРТИЗАН БЕЛОРУССИИ В СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСАХ КРАСНОЙ АРМИИ (ИЮНЬ 1941 – ИЮЛЬ 1944 г.)

Канд. ист. наук, доц. КИСЕЛЕВ В. К.

Белорусский национальный технический университет

С оккупированной фашистами Белоруссии партизанская разведка сообщала в штабы советских войск сведения не только о размещении и численности войск врага, расположении и укреплениях крупных гарнизонов, перебросках войск и боевой техники противника по железным и шоссейным дорогам к фронту и на другие участки советско-германского фронта, расположении аэродромов врага, численности и типах самолетов, системе ПВО, но и о подготовке вермахтом крупных наступательных операций. В своей деятельности разведывательный отдел Белорусского штаба партизанского движения (БШПД), оперативные разведывательно-чеккистские группы при областных и зональных штабах соединений партизанских формирований опирались на систему разведки народных мстителей.

Войсковая разведка проводилась созданными в составе партизанских отрядов, бригад и полков специальными отделениями, взводами, ротами, которые в 1944 г. насчитывали в среднем до 10 % личного состава партизанских формирований, а в ряде случаев – до 15 %.

Численность войсковой разведки достигала почти 15 тыс. бойцов, которые регулярно добывали и передавали ценные сведения [1, с. 58; 2, с. 456].

Значительный вклад в получение информации внесла и агентурная разведка партизан, действующая в контролируемых оккупантами городах, райцентрах, на железнодорожных станциях, в селах вблизи транспортных коммуникаций. Ее численность постоянно росла: в 1941 г., по подсчетам автора, – до 2 тыс. чел., в 1942 г. – 5150, в конце 1943 г. – более 8 тыс., к июлю 1944 г. – 24 тыс. чел. Ей активно помогали подпольщики – до 70 тыс. участников за три года оккупации – и 19 тыс. связных, которые своевременно добывали необходимые сведения [1, с. 58, 61; 2, с. 456].

И хотя сеть партизанской разведки состояла в основном из непрофессиональных разведчиков, ее деятельность постоянно совершенствовалась в жестких схватках с опытными фашистскими спецслужбами и карательными органами, опираясь на поддержку местного населения, тесно сотрудничая с антифашис-