





# **ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ТОРГОВЛЯ**

## HANDELSKAPITAL UND KAPITALISTISCHER HANDEL

11

---

### **План:**

#### **I ПРЕВРАЩЕНИЕ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ В ПРИБЫЛЬ**

##### **1. Издержки производства и прибыль**

Изменение величины отдельных элементов издержек производства и стоимости товара

Прибыль — превращенная форма прибавочной стоимости

Отличие нормы прибыли от нормы прибавочной стоимости

Факторы, определяющие норму прибыли

#### **II ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ**

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

Торговый капитал как исторический предшественник промышленного капитала

Превращение товарного капитала в торговый капитал

##### **2. Возмещение торгового капитала и образование торговой прибыли**

Возмещение дополнительных издержек обращения

Собственно торговый капитал и торговая прибыль

Возмещение чистых издержек производства

Норма торговой прибыли

##### **3. Особенности эксплуатации рабочих и служащих, занятых в капиталистической торговле**

##### **4. Посредническая эксплуатация и потребительская кооперация при капитализме**

##### **5. Звенья товарного обращения. Формы и методы внутренней торговли**

Оптовая торговля

Розничная торговля

Маркетинг

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

#### **III ФАКУЛЬТАТИВ: ДВИЖЕНИЕ ЦЕН В УСЛОВИЯХ СВОБОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

## • ПРЕВРАЩЕНИЕ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ В ПРИБЫЛЬ •

### Umwandlung von Mehrwert in Gewinn

#### 1. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Стоимость капиталистически произведенного товара выражается, как мы знаем, формулой  $c+v+m$  (постоянный капитал+переменный капитал+прибавочная стоимость). С точки зрения создания стоимости между “с”, с одной стороны, и “v” “m” — с другой, есть принципиальная разница: “с” — это стоимость потребленных средств производства, существовавшая до процесса производства данного товара, а “v” и “m” — стоимость, вновь созданная в этом процессе. Следовательно, с точки зрения создания стоимости, формула может быть показана как  $c+(v+m)$ , где стоимость товара состоит из старой и новой стоимости.

Однако если подойти к составным частям стоимости товара с точки зрения возрастания капитала (а это правомерно, поскольку капитал есть самовозрастающая стоимость), то они предстанут в совершенно ином свете. Несмотря на то, что “v” и “m” составляют части новой стоимости, только “m” является приростом, величина же “v” была авансирована капиталистом. Он считает, что “v” и “с” не различаются, ибо авансировал обе эти величины. Но и на самом деле “с” и “v” имеют нечто общее: обе они — это израсходованный, потребленный капитал, имевшийся у капиталиста до начала процесса производства, это то, чего товар стоит капиталисту. Это — капиталистические издержки производства товара; “m” же есть избыток, излишек над издержками производства.

«То, чего стоит товар капиталистам, — писал К. Маркс, — измеряется затратой капитала, то, чего товар действительно стоит *обществу*, — затратой труда».

Издержки производства стирают грани между постоянным и переменным капиталом и тем самым маскируют эксплуатацию наемного труда. Они скрывают, что единственный источник стоимости и прибавочной стоимости — это труд. Такое же искажение сущности стоимости и прибавочной стоимости мы наблюдаем, когда узнаем, как изменения величин постоянного и переменного капитала влияют на стоимость товара.

#### • ИЗМЕНЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И СТОИМОСТИ ТОВАРА •

Изменение “с” и “v” влияет на сумму издержек производства. С увеличением стоимости постоянной и переменной частей капитала издержки производства возрастают, и наоборот. Но саму стоимость товара изменяет только стоимость постоянного капитала, тогда как увеличение или уменьшение переменного не ведет к изменению, а только распределяет в новой пропорции внутри прежней общей стоимости величины “v” и “m”.

*Допустим, что стоимость товара равна 1000 единицам ( $400c+200v+400m$ ). Предположим далее, что затраты на станки и сырье снизились, и поэтому стоимость постоянного капитала сократилась вдвое, т.е. до 200. В таком случае издержки производства и стоимость товара уменьшаются на соответствующую величину. Издержки производства ранее составляли 600 ( $400c+200v$ ) теперь они составляют 400 ( $200c+200v$ ), а величина всей стоимости товара снизится с 1000 до 800 ( $200c+200v+400m$ ). И наоборот, при увеличении стоимости постоянного капитала возрастают не только суммарные издержки производства, но и величина стоимости товара. Например, если бы сырье и станки подорожали до 500, то издержки производства составили бы 700 ( $500c+200v$ ), а стоимость — 1100 ( $500c+200v+400m$ ).*

Но с переменным капиталом не так. Его стоимость не переносится на продукт, как это происходит со стоимостью постоянного капитала. Взамен стоимости переменного капитала, авансированного на покупку рабочей силы, к капиталисту притекает новая стоимость, часть которой возмещает “v”, ▶

а другая составляет “*m*” — прибавочную стоимость. Размер стоимости, создаваемой переменным капиталом, определяется не авансами капиталиста, а количеством труда, приводимого в движение этим авансом. Уменьшение или увеличение цены рабочей силы при прочих равных условиях не может отражаться на величине вновь создаваемой стоимости. Оно изменяет только величину прибавочной стоимости, причем в обратной пропорции, но не общую стоимость товара. Но, с точки зрения капиталиста, стоимость рабочей силы влияет на величину издержек.

*Вернемся к нашему примеру, где стоимость некоего товара равна  $400c+200v+400m=1000$ . Допустим теперь, что затраты на приобретение той же массы рабочей силы уменьшились с 200 до 100. Тогда издержки производства составят 500 ( $400c+100v$ ), а прибавочная стоимость увеличится до 500. Величина же стоимости товара останется прежней:  $400c+100v+500m=1000$ .*

### • ПРИБЫЛЬ — ПРЕВРАЩЕННАЯ ФОРМА ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ •

В издержках производства, как уже говорилось, стирается грань между постоянным и переменным капиталом и тем самым затушевывается источник прибавочной стоимости. Последняя выступает как избыток над всеми элементами издержек производства, как порождение всего авансированного капитала. Так происходит превращение прибавочной стоимости в прибыль.

Когда единственными формами капитала были торговый и ростовщический, процесс производства - создание той самой прибыли - к движению этих капиталов прямого отношения не имел. А вот промышленный капитал задействован и в обращении, и в производстве, проходя все стадии ( $D - P - T - D'$ ). При этом промышленный капитал (если рассматривать его в целом) формирует прибавочную стоимость только в процессе производства, а в обращении она принимает денежную форму, но не меняет своей величины.

Из-за бесконечных колебаний рыночных цен вверх и вниз от уровня стоимости размер фактически присоединенной к капиталу прибыли может быть и больше, и меньше произведенной данным капиталом прибавочной стоимости. И это еще сильнее маскирует источник прибыли, еще больше показывает нам, что прибыль - это якобы порождение всего капитала, а не только его переменной части.

Иначе говоря, прибыль представляет собой такую объективно обусловленную форму внешнего проявления прибавочной стоимости, которая искажает её действительную сущность и вместе с тем сущность капиталистических отношений, маскируя тот факт, что единственным способом обогащения класса капиталистов является эксплуатация наемного труд пролетариев.

Распадение стоимости товара на издержки производства и прибыль свойственно только для капиталистического производства. Оно неприменимо к простому товарному хозяйству, где производитель сам осуществляет процесс труда собственными средствами. Можно, конечно, и здесь выделить стоимость средств производства и рассматривать их как издержки, но для простого товаропроизводителя нет никакого различия между частями вновь созданной стоимости. Все её части — суть воплощение его собственного труда.

Для капиталиста же различие между разными частями стоимости товара очень важно, поскольку издержки производства он оплачивает, а прибавочную стоимость получает просто так. Это принципиальное различие вытекает из самой сути капиталистических производственных отношений.

Постепенно категории капитализма в условиях буржуазного общества становятся привычными и для простого товаропроизводителя. Он начинает применять к своему хозяйству чуждые капиталистические мерки (заработную плату, прибыль и т.д.). Но, поскольку капитализм господствует в обществе, а простое товарное производство зависит от господствующих отношений, эти мерки внезапно становятся реальными. Например, размер затрат простого товаропроизводителя нередко бывает таков, что, когда из полученных за свой товар денег он вычтет все затраты, на руках у него останется сумма меньше обычной зарплаты. Так мелкий буржуа легко может оказаться в худшем материальном положении, чем наемный рабочий.

На предыдущих занятиях мы уже установили, что целью движения капитала является возрастание стоимости — прибавочная стоимость. Теперь, рассматривая капитал в том виде, в каком он выступает на поверхности явлений, обнаруживается, что в качестве движущего мотива капиталистического производства выступает прибыль.

## • ОТЛИЧИЕ НОРМЫ ПРИБЫЛИ ОТ НОРМЫ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ •

Норма прибавочной стоимости, как мы знаем, есть отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу. Но прибыль представляется порождением всего капитала, и её норма определяется отношением прибавочной стоимости ко всему капиталу. Если норма прибавочной стоимости характеризует степень возрастания переменного капитала, то норма прибыли (она обозначается символом “ $p'$ ”) показывает степень возрастания всего капитала. Норма прибыли на данный капитал всегда меньше нормы его прибавочной стоимости.

*Предположим, что капитал в 500 единиц с органическим строением  $400c+100v$  производит прибавочную стоимость ( $m$ ), равную 100. В таком случае норма прибыли составит 20% ( $p'=100m/(400c+100v)*100$ ), тогда как норма прибавочной стоимости равняется 100% ( $m'=(100m/100v)*100$ ).*

Разница между  $p'$  и  $m'$  тем больше, чем больше разница между всем капиталом и его переменной частью, т.е. чем больше доля постоянного капитала во всем капитале.

## • ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ НОРМУ ПРИБЫЛИ •

Норма прибыли, прежде всего, зависит от нормы прибавочной стоимости. Чем выше норма прибавочной стоимости, тем, при прочих равных условиях, выше норма прибыли.

Если рассматривать годовую норму прибыли, то ее величина зависит также от скорости оборота капитала. С ускорением оборота переменного капитала увеличивается масса прибавочной стоимости, создаваемая с помощью этого капитала. Поэтому капитал с относительно коротким периодом оборота за год приносит более значительную прибыль, нежели капитал, совершающий оборот в течение длительного времени.

*Так, капитал с органическим строением  $80c+20v$  при степени эксплуатации в 100% дает норму прибыли 20%, если он совершает за год только один оборот. Если же он при тех же условиях в течение года обернется дважды, то его годовой продукт составит  $160c+40v+40m$ . Но поскольку капиталист за год авансировал только 100, то годовая норма прибыли ( $p'$ ) составит в этом случае не 20, а 40%.*

Нам уже известно, что норма прибыли будет тем выше, чем меньше расходы на элементы постоянного капитала. Это побуждает капиталистов к экономному использованию средств производства. Экономия достигается, в первую очередь, за счет применения возрастающей массы живого труда при той же величине основного капитала. Например, можно удлинить рабочий день, и тогда не потребуются нанимать новых сотрудников, обеспечивать им рабочие места (увеличивая постоянный капитал).

Развитие общественного характера труда и концентрация капитала, укрупняющая масштабы производства, создают возможность лучшего использования всех основных средств - машин, оборудования и производственных зданий, позволяют экономить на отоплении и освещении, а также уменьшать затраты сырья, топлива и материалов на производство единицы продукции. Укрупнение орудий труда сопровождается, как правило, их удешевлением в расчете на единицу мощности.

Такая экономия на элементах постоянного капитала является следствием общественно-комбинированного, совместного характера труда, хотя капиталист это считает силой, присущей капиталу и совершенно чуждой рабочему. Создается ложное представление, будто бы рабочий не имеет к этому никакого отношения. Вдвое более мощный станок стоит только в полтора раза дешевле, так причем тут рабочие, верно? Капитализм ставит рабочего по отношению к условиям его собственного труда в отчужденное состояние. Рабочий имеет дело со станками только функционально, поэтому уменьшение или увеличение их стоимости мало затрагивает его отношение к капиталисту. Рабочий ►

относится к сочетанию и комбинированию его труда с трудом других, к общественному характеру процесса производства как к какой-то чуждой ему силе, тогда как на деле именно он вместе с другими рабочими и является этой силой. И так будет, пока средства производства противостоят рабочему классу как частная собственность.

«Однако, — подчеркивал К. Маркс, — дело не ограничивается этим отношением отчужденности и безразличия, которое устанавливается между рабочим, носителем живого труда, и экономным, т.е. рациональным и бережливым, применением условий его труда. В силу своей противоречивой, антагонистической природы, капиталистический способ производства приводит к тому, что расточение жизни и здоровья рабочего, ухудшение условий его существования само причисляется к экономии в применении постоянного капитала и, следовательно, к средствам повышения нормы прибыли».

Экономия за счет пролетариев, капиталисты вынуждают их работать в тесных, нездоровых помещениях и избегают расходов на безопасность труда. Особенно сильно все это отражается на рабочих, занятых в отраслях с вредными для здоровья условиями. С капиталистической точки зрения, указывал К. Маркс, расходы на создание благоприятных условий труда являлись бы расточительством. Причем расходовать главную производительную силу — рабочих — можно. Капитализм «является расточителем людей, живого труда, расточителем не только тела и крови, но и нервов и мозга».

Экономия на постоянном капитале достигается также за счет утилизации отходов производства и потребления. Успехи химии открывают все новые возможности утилизации этих отходов, используемых капиталом в целях повышения нормы прибыли.

Наконец, капиталисты широко используют выгоды, получаемые благодаря внедрению изобретений. Всякий научный труд, всякое открытие, всякое изобретение является в конечном счете плодом всеобщего труда, а не результатом изолированной деятельности какой-то одной личности. Капитал ставит себе на службу эти достижения в целях усиления эксплуатации рабочих и увеличения нормы прибыли.

## • ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ •

### Umwandlung von Mehrwert in Gewinn

Одной из функциональных форм промышленного капитала является товарный капитал. С развитием капитализма товарная форма капитала обособляется, превращаясь в самостоятельный вид капитала — торговый капитал. В связи с этим возникает задача дать характеристику деятельности этой обособившейся части промышленного капитала и выяснить процесс распределения прибыли между промышленным и торговым капиталом.

## 1. ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ КАК ОБОСОБИВШАЯСЯ ЧАСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА

### • ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРЕДШЕСТВЕННИК ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА •

Торговый капитал, как мы знаем, возник в истории задолго до промышленного капитала, ещё в рабовладельческом обществе. Тогда он являлся самостоятельной и главной формой капитала, но формы производства от него не зависели. Сфера обращения и сфера производства, являясь экономически неоднородными, существовали отдельно друг от друга. Производство осуществлялось на основе рабовладельческих или феодальных отношений, тогда как капитал возникал в процессе обращения. Только потом, пишет К. Маркс, он «научится подчинять себе его крайние члены, различные сферы производства, обращение между которыми он опосредствует».



Особенность торгового капитала в докапиталистических формациях - это способ образования торговой прибыли. Когда отношения обмена не развиты и единых рынков нет, то уровни цен на одни и те же товары в разных местах позволяют наживать огромные прибыли, используя разницу между покупными и продажными ценами.

Другим источником торговой прибыли в докапиталистический период являлся прибавочный продукт, создаваемый рабами и крепостными крестьянами и присваиваемый эксплуататорами — рабовладельцами и феодалами. Покупая у рабовладельцев и феодалов и продавая им товары, торговые капиталисты присваивали часть прибавочного продукта.

Таким образом, торговый капитал исторически предшествует капиталистическому способу производства и в период становления капитализма превращается большей частью в промышленный. В условиях капитализма исторически и логически исходным видом капитала становится промышленный, а торговый появляется еще раз уже как обособившаяся часть промышленного капитала.

## • ПРЕВРАЩЕНИЕ ТОВАРНОГО КАПИТАЛА В ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ •

На начальной стадии становления капитализма промышленники сами, без посредников, осуществляли реализацию товаров, т.е. совершали все операции, связанные с превращением товарного капитала в денежный капитал. Они авансировали средства торговли (конторы, магазины и пр.) и оплату торговых работников. Однако, по мере развития капиталистического производства, функции реализации товаров постепенно обособляются.

Выполнение этих функций становится делом особой группы капиталистов - торговых капиталистов, капитал которых не участвует в процессе производства. Они покупают товары у промышленников и берут на себя окончательное превращение товарного капитала в денежный. Реализация товаров происходит теперь посредством движения торгового капитала:  $D - T - D'$ .

Сам характер движения промышленного капитала создает такую возможность. Производство и обращение представляют различные сферы этого кругооборота. Одна часть промышленного капитала всегда находится в сфере производства. Здесь наемные рабочие производят товары, создают прибавочную стоимость и прямого отношения к торговле не имеют. Другая его часть находится в сфере обращения, где товарный капитал превращается в денежный. Работники этой сферы специализируются на операциях купли-продажи товаров и отделены от производства.

Конкурентная борьба и развитие капитализма сопровождается дифференциацией производства и усложнением функций руководства хозяйством. И сам капиталист, и его работники вынуждены специализироваться в своей деятельности. Чем сильнее противоречия капитализма, тем труднее обстоят дела со сбытом. Приходится искать новые рынки, тщательно изучать покупательский спрос, овладевать техникой торгового дела и т.д. Промышленнику становится невыгодным заниматься одновременно и производством, и торговлей.

В сфере обращения, если исключить продолжающиеся здесь процессы производства — транспортировку и хранение товаров - не создается ни стоимости, ни прибавочной стоимости, а происходит лишь смена форм стоимости с товаров на деньги. Однако, косвенное влияние обращения есть. Дело в том, что специализация на акте  $T - D'$  в кругообороте промышленного капитала сокращает время обращения, а значит, увеличивает массу создаваемой прибавочной стоимости, как мы рассмотрели выше.

Торговый капиталист может реализовывать товары не одного, а многих промышленников одной отрасли. Или обслуживать обороты разных отраслей, например, торговать консервацией, алкоголем и сигаретами. При этом оборот торгового капитала определяется только временем купли и продажи товаров, тогда как оборот промышленного капитала определяется и временем производства, и временем обращения. В течение одного оборота промышленного капитала торговый совершает несколько своих. Реализовав товары одного промышленника, торговый капиталист может продавать и другие, пока первый не произведет еще. Таким образом, оборот торгового капитала не совпадает с оборотом единичного производственного капитала; он зависит от продукции целой отрасли или даже нескольких отраслей производства. В масштабе всего общества это сокращает денежный капитал, занятый в сфере обращения.

Обособление торговцев способствует и сокращению чистых издержек обращения у промышленников: оптовая продажа специалисту стоит дешевле, чем тысяча продаж конечному потребителю. Однако, поскольку торговец авансирует и затрачивает капитал в своей сфере, промышленнику приходится уступать ему часть прибавочной стоимости в виде торговой прибыли. И, пока уступки торговцу более выгодны, чем самостоятельная реализация, система себя поддерживает.

Торговый капитал, концентрируя спрос на товары, влияет на производство. Заставляет соответствовать потребностям рынка: выпускать более ходовые товары, производить новинки, прекращать или сокращать производство менее прибыльных. Торговый капитал воздействует и на спрос, связывает производство не только с отдаленными рынками внутри страны, но и с мировым рынком.

К. Маркс подчеркивал, что торговый капитал «содействует расширению рынка и опосредствует разделение труда между капиталами, следовательно, дает капиталу возможность работать в более крупном масштабе, его функция повышает производительность промышленного капитала и способствует его накоплению».

Наконец, торговый капитал, сокращает время обращения, ускоряет оборот промышленного капитала с вытекающим отсюда увеличением применяемого в течение года переменного капитала и увеличением годовой массы прибавочной стоимости.

Мы видим, что купеческий капитал прошлого и торговый капитал в капитализме - это разные вещи. Торговый капитал, обслуживая кругооборот производства, становится производной последнего и прибыль свою извлекает из прибавочной стоимости. Норма торговой прибыли зависит от нормы промышленной.

## 2. ВОЗМЕЩЕНИЕ ТОРГОВОГО КАПИТАЛА И ОБРАЗОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ПРИБЫЛИ

Роль торгового капитала, если не считать некоторых производственных операций, сводится к превращению товарной формы стоимости в денежную. В этой роли торговый капитал не создает ни новой стоимости, ни прибавочной стоимости и не переносит на товар своей собственной стоимости. Так как же ему возместить свои затраты и получить прибыль? Причем такую, чтобы не меньше, чем у производителей, иначе и начинать не стоит.

В торговом капитале можно выделить три составные части: капитал обращения, авансируемый на приобретение товаров; капитал, авансируемый на дополнительные издержки обращения и капитал, авансируемый на чистые издержки обращения. Необходимо выяснить, каким образом каждая из них возвращается к торговцу, принося прибыль.

Рассмотрим вначале наиболее простой вопрос — о возмещении дополнительных издержек обращения и присвоении возникающей на них торговой прибыли.

### • ВОЗМЕЩЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ •

Так называемые дополнительные издержки обращения - это те же издержки производства. Это расходы на перевозку товаров, их расфасовку, хранение, упаковку и т. д., то есть, продолжение производственных процессов. Для осуществления этих операций авансируется постоянный и переменный капитал. Труд рабочих, выполняющих эти операции, является производительным трудом, он создает новую стоимость, в том числе прибавочную, и переносит на продукт стоимость потребленных средств производства. Следовательно, к созданной ранее в сфере производства стоимости товаров присоединяется дополнительная стоимость, также состоящая из  $c+v+m$ . Стоимость товаров увеличивается и их продажная цена тоже.

Продав товары по цене, равной их полной стоимости, торговец вернет дополнительные издержки обращения и присвоит созданную прибавочную стоимость. Поскольку дополнительные издержки обращения идентичны издержкам производства, ради упрощения стоящей перед нами проблемы можно предположить, что капитал на эти издержки авансирует промышленный капиталист, и что они органически входят в состав издержек производства.



Однако, не всякие издержки по транспортировке и хранению товаров идентичны издержкам производства. Издержки по перевозкам, вызываемые ожесточенной конкурентной борьбой, хранению излишних запасов товаров в целях спекуляции или от невозможности немедленной реализации, издержки, не вызванные необходимостью обеспечивать непрерывность производственного и личного потребления товаров, следует рассматривать как чистые издержки обращения.

## • СОБСТВЕННО ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ •

Собственно торговый капитал, или капитал обращения - расходы на приобретение товаров у промышленного капиталиста - не увеличивает стоимость товаров. Чтобы вернуть свои авансы, торговцу достаточно продать купленные товары по цене закупки. Но для того, чтобы получить прибыль на капитал обращения, продажная цена товаров должна быть выше покупной. Это прямо следует из формулы  $D - T - D$ , выражающей движение торгового капитала.

Торговец покупает товары у промышленника по одной цене, а продает по другой, более высокой. Разница между продажной и покупной ценой составляет торговую прибыль. Отсюда и вульгарное представление, будто прибыль появляется из продажи. На самом деле нет.

Извлечение торговой прибыли путем надбавки к цене товара выражает лишь перераспределение уже созданной стоимости. В форме торговой прибыли часть совокупной прибавочной стоимости, создаваемой в процессе производства, отходит торговым капиталистам. С ними просто поделились награбленным ради более удобного оборота.

*Вот пример распределения прибавочной стоимости между торговым и промышленным капиталом. Допустим, что совокупный промышленный капитал составляет 900 (каких-либо денежных единиц) и состоит из  $720c+180v$ . Если норма прибавочной стоимости  $m' = 100\%$ , то продукт этого капитала равен  $720c+180v+180m=1080$ . (Предполагается, что стоимость постоянного капитала полностью перенесена на продукт.) Норма прибыли, которая является средней, поскольку речь идет о всей общественной прибавочной стоимости и обо всем общественном капитале, составит  $180/(720+180)*100=20\%$ . Для всего капитала в целом, как известно, стоимость товаров и цена их производства совпадают: издержки производства 900 плюс средняя прибыль 180 (20% от 900) равны 1080.*

*Однако, в процесс образования средней прибыли включается и торговый капитал, например, в 100 единиц. Это значит, что та же прибавочная стоимость распределяется между большим количеством капиталов. Средняя норма прибыли понизится:  $180/(720+180+100)*100=18\%$ . А вслед за ней упадет и цена производства, по которой промышленный капиталист продает товар торговому капиталисту:  $900+162$  (18% от 900) = 1062. Продавая по этой цене, промышленник возмещает издержки производства и присваивает среднюю прибыль.*

*А что делает торговец? Он к цене купленных товаров в 1062 прибавляет величину средней прибыли, приходящейся на его капитал, - 18 (18% от 100). Таким образом он реализует продажную цену 1080, возмещая свой капитал обращения в 100 и присваивая среднюю прибыль в 18. Вполне понятно, что для реализации товарной продукции 1080 авансированный торговый капитал (100) должен совершить 10,8 оборота в год.*

Финальная, продажная цена товара выше, чем цена в сделках между промышленными и торговыми капиталистами. К. Маркс говорил, что она и есть действительная цена производства. В общественном масштабе она равна стоимости товаров.

Таким образом, часть прибавочной стоимости оседает в сейфе торговца потому, что он покупает товары по ценам ниже их стоимости (действительной цены производства), а продает по ценам, которые в общей сумме равны ей (действительной цене производства), а не выше её. Это, по словам К. Маркса, цена производства «в более точном смысле».

Итак, обособление товарного капитала в торговый предполагает возникновение двух разных по своей величине цен производства, двух разных центров колебания рыночных цен на один и тот же товар: оптовые и розничные цены. И розничные всегда выше.

На практике между начальной и конечной (полной) ценой производства могут возникать промежуточные рыночные цены. Это объясняется многозвенностью торговой сети. Между производством и потреблением существует не один, а несколько посредников, каждый из которых применяет свой капитал, приносящий при прочих нормальных условиях прибыль. В современном мире это называется “цепочкой формирования добавленной стоимости”.

Несмотря на множественность цен производства одного и того же товара, принцип ценообразования во всех звеньях капиталистической цепочки действует один: затраченный капитал должен быть возмещен и принести среднюю прибыль. А множественность цен производства только лишь показывает многоэтапность цепочки.

### • ВОЗМЕЩЕНИЕ ЧИСТЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА •

Чистые издержки обращения являются затратами капитала, связанными с превращением товарной формы капитала в денежную и обратно. Как и капитал обращения, они не увеличивают стоимость товаров. Тем не менее, чистые издержки возмещаются, а капитал, авансированный на эти издержки, приносит среднюю прибыль.

Прибыль на эту часть торгового капитала тоже является частью прибавочной стоимости, созданной в производстве. Иных нормальных источников для нее нет. Как и капитал обращения, капитал, расходуемый в виде чистых издержек обращения, участвует в дележе прибавочной стоимости, ничего не добавляя к ее общей массе. Это ведет к снижению средней нормы прибыли производства и создает возможность увеличить массу прибыли, улавливаемой торговым капиталистом.

*Обратимся к нашему примеру. Если торговец расходует, кроме 100, еще 50 единиц на чистые издержки обращения, то средняя норма прибыли с 18% понизится до  $180/(720+180+150)*100 = 17,14\%$ .*

*Промышленный капиталист продает торговцу товары по цене производства:  $900 + 17,14\%$  от  $900 = 1054,26$ . Торговец прибавляет к этой цене  $17,14\%$  от  $150$  и продает товары по действительной цене производства  $1054,26 + 25,71$  ( $17,14\%$  от  $150$ ) =  $1079,97$ . То есть все те же 1080: расхождение в сотых долях произошло из-за деления с остатком.*

Но на этом аналогия чистых издержек и капитала обращения кончается. Чистые издержки — это дополнительные расходы к тем, которые нужны, чтобы купить и продать товар. Поэтому их нельзя вернуть, если продать товар по той же цене. Необходимо накинуть еще. Но тогда цена поднимется выше стоимости товара. Выходит, что возмещение чистых издержек обращения возможно только в случае неэквивалентного обмена, несовпадения продажной цены товаров со стоимостью и с действительной ценой производства. А это означало бы, что для развитого капитализма в условиях свободной конкуренции нормальным является установление розничных цен выше стоимости товаров. Однако, такой вывод противоречит закону стоимости.

Попробуем объяснить, как возмещаются чистые издержки обращения на основе законов стоимости и цены производства. Источником покрытия чистых издержек может быть только прибавочная стоимость. То есть, нужно просто снизить прибыль. Но никакой торговец не станет снижать свою собственную прибыль, иначе это поставит его в неравное положение с промышленным капиталистом, который издержек не несет и не возмещает. Выходит, речь можно вести только о возмещении чистых издержек обращения за счет прибавочной стоимости в целом путем уменьшения средней нормы прибыли. По этому поводу К. Маркс писал: «купец получает, во-первых, возмещение этого капитала и, во-вторых, прибыль на него. Таким образом, вследствие того и другого происходит сокращение прибыли промышленного капиталиста».

Как же это происходит?

Часть прибавочной стоимости, равная величине чистых издержек обращения, в ходе конкурентной борьбы исключается вообще из процесса образования средней прибыли.

В нашем примере это означает, что в образовании средней нормы прибыли участвует не 180 т, а  $180 - 50 = 130$ . В силу этого средняя норма прибыли понизится и составит с учетом торгового капитала  $130 \cdot 100 / (900 + 150) = 12 \frac{2}{3} \%$ .

Соответственно уменьшится и цена производства промышленного капитала:  $900 + 12 \frac{2}{3} \%$  от 900 = 1011  $\frac{3}{7}$ . Тогда конечная продажная цена будет равна:  $1011 \frac{3}{7} + 12 \frac{2}{3} \%$  от 150 + наценка в 50 = 1080.

Торговец делает наценку на покупную цену товара, и эта наценка обеспечивает ему получение средней прибыли на весь его капитал плюс возмещение чистых издержек без нарушения законов стоимости и цены производства.

Исключение части прибавочной стоимости из прибыли и снижение средней нормы прибыли — это результат конкуренции между промышленным и торговым капиталом. Торговцы оказывают давление на промышленников, вынуждают их продавать товары по более низкой цене производства. Иначе выделенной торговли не будет, и промышленникам придется заниматься этим самостоятельно, в любом случае неся все расходы. И у них эти расходы были бы выше, чем у особого вида капитала, специализированного на торговле. Приходится довольствоваться более низкой нормой прибыли, выделяя всякий раз из совокупной прибавочной стоимости некоторую ее часть на покрытие издержек торговцев.

Трудности реализации товаров, особенно острые в условиях современного монополистического капитализма, ведут к чудовищному разбуханию чистых издержек обращения, особенно расходов на рекламу.

Рост издержек обращения в условиях снижения издержек производства показывает отставание сферы обращения от промышленности. Производительность труда в производственных отраслях растет вдвое быстрее по сравнению с торговлей. Это означает, что значительная часть экономии овеществленного и живого труда в материальном производстве поглощается торговлей.

Большую часть издержек обращения составляют чистые издержки (около 70%). Это связано с тем, что дополнительные издержки обращения одной частью все больше обособляются от торговли в самостоятельные отрасли хозяйства (транспорт и хранение товаров), а другой — переходят в сферу материального производства (расфасовка и упаковка пищевых продуктов, полная подготовка товаров к потреблению и др.). Большое место в чистых издержках обращения занимают расходы на рекламу. Глобальные расходы на рекламу растут. За 2018 г. они составили \$537 млрд., а к 2021 г. выросли до \$563 млрд.. С 1990 г. вложения рекламодателей увеличились в два раза. Северная Америка, Европа и страны Азиатско-Тихоокеанского региона имеют в них 92%. Крупнейшими рекламодателями в России являются Сбербанк, МТС и Теле2. На 15-ом месте X5-ритейл (Перекресток, Пятерочка) с бюджетом в 3,4 млрд. рублей в 2020 году, на 17-ом М-видео, а замыкает тридцатку лидеров Магнит.

Что важно знать в этой связи?

Торговые сети сперва перетягивают на себя часть прибавочной стоимости производства ради компенсации издержек, но затем все больше и больше своих затрат перекладывают на производства. Если сеть печатает рекламный каталог со скидками, то все производители, чьи товары размещены в каталоге, возмещают сети издержки на печать каталогов. Если пускают ролики в интернете или на ТВ — то производство и прокат этих роликов. Сами скидки на товары по акции предоставляет не сеть, а производитель. Более того, торговцы (что традиционные, что интернет-площадки) даже стоимость аренды помещений перекладывают на производителя, продавая места на лучших витринах тем, кто готов заплатить. А кто не готов, тот будет стоять на нижней полке.

Производственный капиталист, стремясь удержать среднюю прибыль, в такой ситуации будет усиливать эксплуатацию своих работников до невероятных высот. Торговый — задирает цены. И за все это заплатит работник-потребитель.

Гипертрофированные чистые издержки обращения теперь далеко перехлестывают границу их возмещения из прибавочной стоимости. Сила монополий позволяет удерживать продажные цены товаров выше их стоимости и тем самым грабить покупателя. И это означает второй виток эксплуатации рабочего. Сначала он продает свою рабочую силу промышленнику дешевле ее стоимости (и обеспечивает хозяину прибавочную стоимость), а потом — когда оставляет в магазине больше денег, чем товары стоят в действительности.



## • НОРМА ТОРГОВОЙ ПРИБЫЛИ •

Норма торговой прибыли зависит от нормы промышленной прибыли и определяется массой прибавочной стоимости. Чем больше масса прибавочной стоимости, выжимаемой промышленным капиталом, тем выше при прочих равных условиях средняя норма прибыли, а следовательно, и норма торговой прибыли.

Годовая норма торговой прибыли определяется годовой нормой средней прибыли и не зависит от скорости оборота торгового капитала. А вот у промышленного она возрастает с ростом оборотов в год. Это происходит потому, что торговый капитал не создаёт прибавочной стоимости, а реализует её, а значит, увеличение числа его оборотов не ведёт к непосредственному возрастанию годовой массы прибавочной стоимости. В связи с этим норма торговой прибыли исчисляется на весь торговый капитал, авансированный на год, независимо от скорости оборота этого капитала.

*Если средняя годовая норма прибыли составляет 15%, а совокупный авансированный капитал всех торговцев — 100 миллионов, то при одном обороте этого капитала в год общая продажная цена товаров составит 115 миллионов, и торговцы получают 15 миллионов прибыли. Если же этот капитал совершит пять оборотов в год, то продажная цена товаров, покупаемых и продаваемых в каждом обороте, составит 103 миллиона, так как норма прибыли делится на число оборотов. В конечном счете, как бы быстро ни оборачивался торговый капитал, его годовая норма прибыли не может быть выше 15%.*

*Однако, если мы разберем каждого отдельного капиталиста, то его индивидуальная норма прибыли может быть больше или меньше средней в зависимости от скорости их оборота. Итак, весь торговый капитал составляет 100 миллионов, оборот — 3%, средняя годовая прибыль — 15%. Предположим, что этот капитал состоит из трех индивидуальных капиталов: А — 40 млн., Б — 20 млн. и В — 40 млн., причем А оборачивается 6 раз в год, Б — 5, В — 4 раза. В соответствии с нормой прибыли всего капитала за каждый оборот в 3% годовая норма прибыли составит: для А — 18% (3% \* 6), для Б — 15% (3% \* 5), для В — 12% (3% \* 4).*

*Получается, что одни капиталы, оборачиваются со скоростью, превышающей среднюю скорость оборота всего торгового капитала и получают добавочную прибыль сверх средней прибыли. Другие капиталы, оборачиваясь медленнее, приносят меньшую прибыль, чем средняя годовая. Только представьте, какие усилия прикладывают магазины в борьбе за уходимость товаров с полки!*

Уровень торговой прибыли отдельных капиталов зависит также от уровня индивидуальных издержек обращения. Чем ниже их уровень по сравнению с общественными, тем больше будет та часть прибавочной стоимости, которая достается отдельным торговцам в виде прибыли.

### 3. ОСОБЕННОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ РАБОЧИХ И СЛУЖАЩИХ, ЗАНЯТЫХ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛЕ

*По данным 2020 года в торговле занято 13 млн. россиян, из них 61,5% - женщины. 20% российского ВВП обеспечивает торговая отрасль. Сетевая торговля занимает до 40% российского рынка. Самые крупные работодатели в стране - это Магнит и Х5-ритейл.*

Рабочая сила торговых рабочих и служащих является товаром и покупается на переменный капитал в целях его самовозрастания. Поэтому торговые работники, как и рабочие отраслей материального производства, подвергаются эксплуатации. К. Маркс пишет: «Подобно тому, как неоплаченный труд рабочего непосредственно создает для производительного капитала прибавочную стоимость, неоплаченный труд торговых наемных рабочих создает для торгового капитала участие в этой прибавочной стоимости».

Поскольку труд работников торговли не является производительным, эксплуатация в капиталистической торговле имеет свои особенности. Рабочий день здесь также делится на необходимое ►

и прибавочное время. И в течение необходимого, и в течение прибавочного времени работники реализуют товары. В необходимое время они реализуют такую массу товаров, в стоимости которой доля торгового капитала равна стоимости их рабочей силы. В прибавочное время работники бесплатно реализуют такую массу товаров, в стоимости которой доля торгового капитала равна средней прибыли на этот капитал и сумме остальных чистых издержек обращения (кроме переменного капитала).

Поскольку торговые работники прибавочной стоимости не создают, то степень их эксплуатации не определяется нормой прибавочной стоимости. Упрощая, можно сказать, что это отношение суммы торговой прибыли к сумме выплаченной заработной платы.

С развитием капитализма в торговле, как и во всех других сферах приложения капитала, усиливается эксплуатация наемных работников. Достигается это теми же способами: переходом (частично или полностью) на сдельную оплату, удлинением рабочего дня и повышением интенсивности труда.

Рост производительности труда тоже важен, он снижает затраты и в целом приводит к повышению нормы прибыли. Но, чтобы это проявилось в практической жизни одного предприятия, должно произойти сокращение общественно необходимых затрат во всех звеньях торговли и на всех предприятиях, то есть через длительное время.

Более мощным средством роста торговой прибыли является повышение производительности труда в отдельных организациях, вследствие чего происходит снижение индивидуальных затрат по сравнению с общественными. Это ведет к образованию дополнительной прибыли. Погоня за этой сверхприбылью служит для торговых капиталистов стимулом к механизации. Например, внедрение интернет-торговли, где огромное количество процессов роботизировано, где нет затрат на содержание и оборудование площадей, приводит к такому повышению производительности труда, что на первом этапе интернет-магазины держали цены ниже, чем традиционные.

Одним из наиболее выгодных для капиталистов средств повышения степени эксплуатации рабочей силы, сокращения чистых издержек обращения и увеличения нормы торговой прибыли является снижение заработной платы торговых рабочих и служащих ниже стоимости их рабочей силы. Отличный метод для этого - внедрение почасовой оплаты. С одной стороны, это позволяет удлинить рабочий день (сверхурочная работа), с другой — сократить его до 2—3 часов. Это позволяет увеличить интенсивность труда без дополнительных затрат. Снизить зарплату, конечно, хорошо помогает безработица.

#### 4. ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ

В капиталистическом обществе существует еще одна форма эксплуатации трудящихся масс, которую В. И. Ленин назвал посреднической. Она является дополнительным источником капиталистической прибыли.

Во-первых, капиталист продает товары конечным потребителям выше их цен производства.

Во-вторых, давит на мелких производителей, покупая у них товары по ценам ниже стоимости. В. И. Ленин отмечал, что торговый капитал неизбежно отрывает мелкого товаропроизводителя от потребительского рынка, вклинивается в качестве посредника в отношения между мелкими товаропроизводителями и потребителями и на этом наживает огромные прибыли.

В капиталистических странах большую массу мелких товаропроизводителей составляет крестьянство - фермеры, которые подвергаются посреднической эксплуатации с двух сторон — как покупатели промышленных товаров и как продавцы своей продукции. Наглядным показателем этой эксплуатации являются так называемые «ножницы цен» — разрыв между низкими ценами на сельхозпродукцию и высокими ценами на промышленные товары.

Посредническая эксплуатация явилась экономической причиной возникновения потребительской и снабженческо-сбытовой кооперации в капиталистических странах.

*«Совместная покупка» - известный метод экономии и возможность не платить дополнительные торговые наценки. Работает ровно по тем же принципам, что и потребкооперативы еще 19-го века, и в капиталистических условиях развивается ровно так же.*

Потребительская кооперация, являясь объединением трудящихся как покупателей товаров, служит одной из форм их экономической борьбы против капиталистической эксплуатации. Но любая экономическая борьба может только смягчить эту эксплуатацию. Представители утопического социализма утверждали, что одним лишь путем кооперирования населения можно осуществить переход от капитализма к социализму. Маркс и Энгельс критиковали такую точку зрения за то, что она порождает у трудящихся иллюзию, будто бы без политической борьбы можно прийти к освобождению.

Кооперация в условиях капитализма неизбежно «врастает» не в социализм, а в капиталистическую систему экономических отношений. Только вчера был кооператив, а сегодня уже магазинчик. А дальше он либо захирел, либо достался капиталисту покрупнее, либо сам развился в монополию, а мы теперь, глядя на Вайлдберриз, совершаем ошибку выжившего.

Правда, кроме некоторого улучшения экономических условий, как отмечал Ленин, потребительская кооперация полезна, ибо обучает трудящихся самостоятельному ведению хозяйства, объединению ради своих интересов, готовит людей к самоуправлению в социалистическом будущем.

## 5. ЗВЕНЬЯ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ. ФОРМЫ И МЕТОДЫ ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛИ

Торговый капитал выполняет функцию реализации товарного капитала путем ведения внутренней и внешней торговли. Принципиального различия между внутренней и внешней торговлей нет. Таможенная или политическая граница может служить только формальным основанием для их разделения, но экономическая сущность одна: посредничество в реализации товаров. Но, конечно, формы и методы двух этих видов различны.

Товарное обращение на внутреннем рынке состоит из двух стадий: из покупки товаров у товаропроизводителей (Д – Т) и продажи этих товаров непосредственным потребителям (Т – Д).

При покупке товаров (Д – Т) торговцу приходится учитывать множество параметров товара: место производства, качество, условия перевозки. Это связано с тем, что производство и потребители товаров находятся в разных местах, а значит, нужна доставка. Не совпадает также время производства со временем потребления, из-за чего приходится создавать и хранить товарные запасы.

При совершении акта Т – Д перед торговцем стоят иные задачи. Чтобы получить за свой товар максимальное количество денег, необходимо идеальное соответствие спросу. Это особенно важно при реализации предметов личного потребления, спрос на которые предъявляется миллионами потребителей. В силу подвижности и характерной для капитализма ограниченности и неустойчивости потребительского спроса, он требует постоянного изучения и приспособления к себе товарного ассортимента.

Различие задач в двух торговых актах: покупки товаров (Д – Т) и продажи их (Т – Д) - вызывает необходимость в разделении аппарата выполнения этих актов в отдельные звенья. Такими звеньями капиталистической торговли является оптовая и розничная торговля. Эти звенья становятся сферами приложения самостоятельных частей торгового капитала.

### • ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ •

Оптовая торговля - это посредническая торговля между промышленными и торговыми капиталистами, а также между самими торговыми капиталистами. Объектами купли-продажи здесь являются крупные партии товаров. В оптовой торговле окончательно реализуются только товары производственного потребления.

Одна из первоначальных форм оптовой торговли — ярмарки. На этапе становления капитализма это были периодические (раз в год, раз в сезон и т.п.) съезды промышленников и торговцев, где происходила купля и продажа крупных партий товаров. Сегодня этот торговый канал переродился в выставочную деятельность. Промышленники и оптовики по-прежнему находят друг друга на периодических съездах, но сами сделки там уже не заключаются.



В период развития капитализма важной формой оптовой торговли стали товарные биржи. В отличие от ярмарок, это постоянно действующие оптовые рынки. Начинались они как площадки для однородной торговли: зерновая биржа, вексельная, угольная, цветочная (последняя, кстати, до сих пор функционирует в Нидерландах и контролирует всю европейскую торговлю цветами). Одна часть этих сделок является реальной, а другая, преобладающая, часть — фиктивной (это так называемая биржевая спекулятивная игра).

При спекулятивных сделках не происходит реального движения товаров, причем очень часто продавец не имеет товаров, а покупатель — денег. Они состязаются в правильном предвидении уровня цен к какому-то моменту. Здесь товаром становится сама сделка - взаимное обязательство продать и купить некий товар по определенной цене в будущем (фьючерсная торговля).

Биржевые сделки дают возможность нащупать хотя бы на ближайший короткий отрезок времени тенденции хозяйственной конъюнктуры и определить, надвигается ли кризис или ожидается подъем производства. Низкий уровень цен при биржевых сделках на срок предвещает обычно усиление трудностей сбыта, приближение кризиса. Высокий уровень цен свидетельствует о ещё имеющихся возможностях дальнейшего расширения производства. Поэтому биржа является одним из стихийных «барометров» капиталистического производства.

В эпоху империализма значение товарных бирж как формы оптовой торговли падает. Зачем выходить на биржу, если ты торговец- монополист, и у тебя своя сеть оптовых торговых предприятий и агентов, ты контролируешь серьезный кусок своего рынка в мире, промышленность от тебя зависит, и ты можешь устанавливать монопольные цены? Биржи становятся местом для торговли валютой, ценными бумагами и контрактами с гарантированной прибылью.

Сегодня и сам оптовик сохраняет свое значение только в сегменте торговли средствами производства. Для товаров личного потребления в современном капитализме он уже не нужен, его место занимает сетевая и интернет-торговля, которые организованы на основе прямых связей, непосредственно от производителей. Так укрупнение капитала приводит к захвату оптового рынка розничной торговлей или крупными промышленными фирмами.

## • РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ •

Розничная торговля - это продажа товаров непосредственным потребителям в магазинах, ларьках, предприятиях питания и т. д. Через нее осуществляется окончательная реализация товаров личного потребления.

Для розничной торговли характерны две параллельно действующие тенденции развития: с одной стороны, универсализация торговли, обусловленная разносторонностью индивидуального спроса. Оцените, например, ассортимент Ашана или любой другой магазин, торгующий разнообразными товарами. С другой стороны, работает тенденция к специализации торговли, что приводит к возникновению магазинов, специализированных по группам товаров и отдельным товарам, по формам обслуживания, характеру спроса, ценам и т.д. Сегодня широко распространены торговые предприятия, следующие обеим тенденциям. Тот же Ашан не только торгует чем угодно, но при этом распределяет товары по отделам, и сам является магазином самообслуживания.

Есть одна особенность розничной торговли в развитых капиталистических странах: при большом количестве мелких предприятий их доля в общем товарообороте незначительна.

*Важной формой розничной торговли в развитых капиталистических странах является так называемая сетевая торговля, удельный вес которой во всем розничном товарообороте составляет 30—40%, а в торговле продовольственными товарами — даже 80%. Эта система характеризуется централизацией руководства, однотипностью магазинов, стандартизацией товарного ассортимента и торгового обслуживания, централизацией закупок и единой системой снабжения магазинов. Значительная их часть работает по системе самообслуживания.*

До эпохи Интернета значительное место в розничной торговле капиталистических стран занимала почтовая торговля по каталогам. Россию это тоже зацепило, но только краем. Цены при такой форме были ниже, чем в обычных магазинах, так как торговцы не несли издержек, связанных с содержанием торговых площадей, персоналом и т.д. После того, как Илон Маск сколотил себе капитал, продвинув систему безопасных платежей в сети Интернет, эта схема переехала туда, чем еще больше снизила издержки. Доля интернет-торговли в России в 2021 году составила 9,6% от общей розничной и перевалила за 4 трлн рублей. В мире этот показатель составляет 17% и растет.

Особой формой торговли являются торговые центры. Здесь совмещены магазины разных форматов, общепит и множество таких услуг, как кино, боулинг, спортивные залы и салоны красоты. Всё для того, чтобы приобретение товаров и услуг становилось культом, обязательным для любого человека досугом. Эти и прочие ухищрения для увеличения потребления - результат работы системы маркетинга.

## • МАРКЕТИНГ •

Маркетинг - это совокупность целей, задач, функций и методов по созданию продукта или услуги, их дистрибуции (продвижению, доставке) до покупателя, а также управлению взаимоотношениями с покупателями, персоналом, поставщиками и др. **С выгодой для компании.** То есть, это по сути набор инструментов для извлечения большей прибыли. И, как у любого набора инструментов, у маркетинга не может быть собственной цели, поскольку все зависит от того, как и кто его применяет. Что же делают предприятия с помощью маркетинга?

**Аналитика.** Маркетинг изучает рынок, потребителей, конкурентов, товары и пр.

**Производство.** Продуктовая политика, разработка новинок, упаковка, организация производства, прекращение неактуального производства, контроль качества.

**Сбыт.** Формирование спроса, стимулирование сбыта, реклама, ценовая политика, системы качества обслуживания и т.д.

**Управление.** Общая стратегия предприятия, оптимизация процессов, прогнозирование, коммуникации внутри предприятия.

При этом у маркетинга нет никакой отраслевой координации, единого центра, научных исследований. Наоборот, его достижения являются объектом коммерческой тайны и раскрываются только уже по прошествии некоторого времени, когда ситуация на рынке уже изменилась, и повторить успех более нельзя. То есть, эффективность маркетинга при огромных издержках весьма невысока, на один успешный пример приходится сотни провальных, и в каждом успешном мы видим элемент влияния рыночной стихийности и анархии: «Нам повезло угадать», - говорят маркетологи.

Буржуазные экономисты обосновывают необходимость маркетинга будто бы стремлением наиболее полно удовлетворить потребности потребителя. В действительности, маркетинг при капитализме есть средство достижения единственной цели, которую знает это общество — получения большей прибыли.

## 6. РОЛЬ ТОРГОВОГО КАПИТАЛА В ОБОСТРЕНИИ ПРОТИВОРЕЧИЙ КАПИТАЛИЗМА

Торговый капитал подчиняется общим закономерностям, свойственным капиталистическому способу производства. Как капитал, выполняющий особую функцию реализации товарного капитала общества, он, в свою очередь, играет активную роль в процессе воспроизводства, обостряя противоречия капитализма.

Покупка товаров у производителей и их продажа конечным потребителям не совпадают ни во времени, ни в пространстве, что усиливает отрыв капиталистического производства от потребления. Не соприкасаясь непосредственно со спросом потребителей, промышленные капиталисты ориентируются только на тот спрос, который предъявляют торговые капиталисты. Но в условиях ►

доступности кредита оптовики при помощи заемных средств совершают новые закупки независимо от того, проданы ли ранее купленные партии или всё ещё стоят на полках и складах. Таким образом, торговый капитал создает фиктивный спрос и усугубляет перепроизводство.

Кроме того, само существование торгового капитала порождает постоянное повышение розничных цен для покрытия растущих издержек обращения, что вызывает ожесточенную конкурентную борьбу. Чтобы победить в ней, нужно больше рекламы, больше спекулятивных схем, больше продавцов и площадей - то есть опять больше издержек. Даже буржуазные экономисты признают, что издержки обращения все чаще превышают издержки производства.

## • ФАКУЛЬТАТИВ •

### • ДВИЖЕНИЕ ЦЕН В УСЛОВИЯХ СВОБОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ •

Рыночная конкуренция тождественна борьбе спроса и предложения и предполагает как их совпадение, так и отклонение друг от друга. Это важная составляющая ценообразования и один из главных аргументов либералов в пользу капитализма. Необходимо понимать, что ныне мы практически во всех аспектах нашей жизни можем о свободной конкуренции забыть: кругом господство монополий и махровый империализм. В этом разделе мы дадим только самую краткую информацию и ссылку на 18-минутное видео, где объясняется баланс цены, спроса и предложения именно в контексте спора с либералом.

Мы уже знаем, что стоимость товара может проявляться только лишь в отношении к другому товару, и наиболее развитая форма стоимости - денежная, т. е. цена. С одной стороны, движение цен подчиняется закону стоимости. С другой стороны, это не одно и то же. Стоимость обязательно проявляется как цена. Но цена не всегда выражает стоимость: имеются предметы (например, земельные участки), которые могут иметь цену, хотя не имеют стоимости. И самое важное: цены на товары, на производство и воспроизводство которых затрачивается труд, в каждом конкретном случае отклоняются от своей стоимостной основы.

Это происходит потому, что цена зависит не только от своей основы, но и от множества других явлений. «...Возможность отклонения цены от величины стоимости,— писал К. Маркс,— заключена уже в самой форме цены. И это не является недостатком этой формы,— наоборот, именно эта отличительная черта делает ее адекватной формой такого способа производства, при котором правило может прокладывать себе путь сквозь беспорядочный хаос только как слепо действующий закон средних чисел». Равенство цены и стоимости может возникнуть только в условиях рынка и при наличии свободной конкуренции - отсутствии монополии. Если эти два условия соблюдены, достаточно производить товары в соответствии с общественной потребностью в них, и цена будет равна стоимости. Но стихийный характер капиталистического производства приводит к постоянным отклонениям фактических размеров производства от потребностей и доходов общества. На рынке это выражается в отклонениях размеров платежеспособного спроса и предложения товаров.

Платежеспособный спрос — это представленная на рынке потребность в товарах; величина платежеспособного спроса определяется количеством тех или иных товаров, которое потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Размер предложения — это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене.

Все дальнейшие торговые процессы: ценообразование, изменение потребительского спроса, изменение предложения и рыночная регуляция этих трех компонентов в условиях свободной конкуренции будут разобраны в кружковом курсе политической экономии. А тем, кто желает прямо сейчас узнать, что ответить либералу на заявления о том, как справедливо и разумно решает рынок, советуем потратить 18 минут на просмотр этого видео\*: <https://youtu.be/sjljhfuuzgo?t=197>

\*А если кто не может открыть ссылку, искать так: Ютуб, канал "Простые числа", видео "MythBusters: дефицит в СССР".

