

# Глава II. Социально-экономическая природа кооперации

## 1. Различие кооператива и социалистической общины

Кооперация возникла в непосредственной связи с социалистическим движением, но было бы очень ошибочно смешивать кооперацию с социализмом. Духовный отец кооперативного движения — Роберт Оуэн — называл кооперативными обществами пропагандируемые им коммунистические общины. Тем не менее первым шагом для понимания сущности кооператива является строгое разграничение последнего и социалистической общины. Социалистические общины хотя и являются хозяйственными организациями, но по своим целям и задачам представляют собой нечто большее, чем эти последние. Общины, возникшие под непосредственным влиянием пропаганды социализма, были задуманы как орудие социального преобразования всего человечества. Членами их были не рядовые люди, в жизни которых хозяйственные интересы господствуют над другими, а искатели новой правды, готовые отказаться от самых очевидных хозяйственных выгод, если это требуется социальным идеалом. Их привлекали в общины не хозяйственная выгода, но соображения совсем иного рода — социальное воодушевление, надежда совершить при помощи этих общин в интересах всего человечества огромное общественное дело. Люди шли в общину по мотивам того же рода, по которым другие шли на политическую борьбу, рассчитывая преобразовать современный общественный строй и привести его в большее соответствие со своим идеалом добра и справедливости.

Социалистические общины были для немногих избранных. Участник коммунистической общины должен совершенно забыть о личном обогащении, должен быть всегда готов отказаться от личной выгоды в пользу своего товарища по общине, должен относиться к последним с таким же бескорыстием и доброжелательством, с каким обычный человек может относиться только к членам своей семьи. Он должен быть чужд зависти и властолюбию, подчинять свои личные вкусы и влечения вкусам и влечениям своих товарищей по общине и т.д.

Фаланги Фурье еще глубже отличаются от современного общества, чем коммунистические общины Оуэна. Ведь фаланга построена на принципе полной свободы страстей и отсутствии какого бы то ни было элемента принуждения, хотя бы морального. В фаланге свобода страстей приводит к общей гармонии и счастью. Но разве не утопична сама идея создать общество, могущее жить без узды нравственного долга? Каким образом можно достигнуть того, чтобы, с одной стороны, каждый исполнял работу только по внутреннему влечению, в силу ее внутренней привлекательности для данного лица, с другой же стороны, чтобы продукты изготовлялись именно те, в которых нуждается данная община? Ведь привлекательность известного труда не находится ни в каком соответствии со степенью необходимости продукта данного труда для населения. Если при выборе занятий каждый будет следовать своим влечениям, то это неизбежно должно привести к тому, что продукты одного рода будут производиться в избытке, других же будет произведено слишком мало и общество утратит хозяйственную основу своего существования. Свобода следовать при выборе хозяйственного труда своим влечениям равносильна уничтожению общественного хозяйства, предполагающего распределение хозяйственного труда между различными лицами в соответствии не со степенью привлекательности того или иного труда, но с размером общественной потребности в соответствующем продукте.

Если коммунистические общины получили до настоящего времени крайне ограниченное распространение, то общин типа фаланги не существовало и существовать не могло, ибо устройство их заключает в себе внутреннюю невозможность.

Правда, в Америке было немало организаций, именовавших себя фалангами, но по своему внутреннему строю организации эти были близки к общинам Оуэна. Фурьеристская фаланга была для этих общин идеалом, но идеалом недостижимым. Они называли себя фалангами потому, что участники их, выходявшие преимущественно из числа людей интеллигентных профессий, нисколько не сочувствовали идеалу коммунистического равенства, который проповедовал Оуэн. Однако в своем практическом осуществлении общины американских фурьеристов были гораздо ближе к коммунистическим общинам Оуэна, которые трудно осуществимы, но все же осуществимы, чем к совершенно неосуществимым свободным фалангам Фурье.

Ни одной фаланги чистого типа никогда не было на свете. Фаланги Фурье не более как бесплотное создание гениальной фантазии их творца, мечта поэта, которая может манить за собой людей, но никогда не станет грубой реальностью.

Если мы обратимся к социалистическим общинам, не связанным с социалистической пропагандой, — то и тут мы увидим, что организации эти возникли не на основе хозяйственных интересов их членов. Наличие необычных по своей силе морально-религиозных интересов так же характерна для таких общин, как общественный энтузиазм для общин, устраивавшихся социалистами. А так как сильное развитие религиозно-нравственных интересов встречается среди современного человечества очень редко, то понятно, что и религиозно-нравственные социалистические общины не получили сколько-нибудь значительного распространения в современном обществе\*.

*О социалистических общинах см. мою книгу «В поисках нового мира» (2-изд. М., 1918).*

## 2. Кооператив как хозяйственное предприятие

Напротив, кооператив есть хозяйственное предприятие, как и всякое другое. Кооператив обращается прежде всего к хозяйственному интересу человека, и в этом существенное сходство кооператива со всеми другими хозяйственными организациями капиталистической системы. В этом же и его огромная сила.

По внешним признакам кооператив столь мало отличается от обычного капиталистического предприятия, что по ним невозможно определить, имеется ли перед нами кооператив или капиталистическое товарищество. Вот почему так трудно дать вполне удовлетворительное определение кооператива для целей законодательства, которое неизбежно должно исходить именно из этих внешних признаков. Возьмем, например, наиболее разработанное германское законодательство о кооперативах. Германский закон 1 мая 1889 г. определяет кооперативное товарищество как «общество с незамкнутым числом членов, имеющее своей целью содействовать путем общего предприятия хозяйству или промыслу своих членов». Наиболее определенным является первый признак (незамкнутость членов), долженствующий, по смыслу закона, проводить разграничительную линию между кооперативом и обычным торговым товариществом\*.

*В русском кооперативном законе кооператив определяется, как «товарищество с переменным составом и капиталом, которое, действуя под особой фирмой, имеет целью содействовать материальному и духовному благосостоянию своих членов, посредством совместной организации разного рода хозяйственных предприятий или труда своих членов». Это — многословный пересказ германского определения.*

Затруднительность по чисто внешним юридическим признакам разграничить кооператив и капиталистическое товарищество видна также и из того, что нередко кооперативы возникают как акционерные компании или торговые товарищества иного рода. Возьмем, например, столь интересные во многих отношениях английские производительные товарищества, основанные на принципе так называемого «копартнершипа». Некоторые из этих товариществ, а именно те из них, в которых владельцами акций являются только рабочие, занятые в данном предприятии, несомненно, являются кооперативами производительного типа. Однако юридически все они просто акционерные компании, как и всякие другие.

Но помимо юридической формы, и внутренняя экономическая природа кооператива имеет много общего с капиталистическим предприятием. Прежде всего по отношению ко всем стоящим вне его кооператив ничем не отличается от всякого другого предприятия и столь же строго стоит на почве своих сепаратных интересов. Продавая свои товары посторонним, кооператив так же стремится продать их по наивысшей цене и на наиболее выгодных для себя условиях, как и любой капиталистический картель. Напротив, покупая товары, кооператив стремится купить их возможно дешевле. Вообще, поскольку дело идет о других предприятиях, кооператив проникнут тем же духом защиты своих частных интересов,

который царит в современном обществе.

И это является необходимым условием успеха кооператива. Кооперативное предприятие — не благотворительное учреждение, не общество пропаганды, не политическая организация и не рабочий союз. Оно является хозяйственной организацией в интересах определенной группы лиц и, чтобы иметь успех, должно вестись так же деловито, на основе строгого коммерческого расчета, как и капиталистические предприятия.

И это относится ко всем кооперативам, какие бы общественные группы ни были их хозяевами. «Даже самое передовое из современных рабочих потребительских обществ, — справедливо говорит Гере в своей превосходной книге «Die deutschen Arbeiter Konsumvereine»<sup>12</sup>, — есть дитя частнокапиталистического хозяйственного строя. Вся техника капиталистического предприятия должна быть усвоена кооперативом. Такой же строгий учет всех элементов прихода и расхода, такая же (с небольшими различиями) бухгалтерия, такие же внешние приемы контроля служащих и рабочих, такое же устройство торговых помещений и товарных складов, такие же приемы изготовления товаров, их упаковки, экспедиции и т.д. и т.д.

В денежном капитале кооперативы нуждаются не менее, чем все остальные предприятия, и капитал получается ими не даром, но за уплату соответствующего процента. Поскольку кооператив сталкивается с денежным капиталом, он усваивает себе всю технику современной крупнокапиталистической системы. Центральные организации кооперативов нуждаются в банковских операциях и ведут их совершенно так же, как капиталистические банки, в тех же формах, которые являются обычными в крупных банках. Такой же прием оплачиваемых обычным процентом вкладов, такие же текущие счета, контокоррент и пр.

Вообще, если мы возьмем даже пролетарские потребительские общества, то, как замечает Гере, «куда мы ни взглянем, везде мы увидим между ними и частнокапиталистическими предприятиями параллели, черты сходства и внутреннего родства. Потребительские общества, даже наиболее прогрессивные, кажутся с этой точки зрения чисто капиталистическими организациями, стремящимися ни к чему иному, как к крупной организации розничной торговли, совершенно так же, как крупные торговые дома, с той только разницей, что последние достигают своей цели организацией товарного рынка, а потребительские общества — организацией потребителей. Словом, и современное рабочее потребительское общество, даже находящееся в связи с другим и образующее с ними одно органическое целое, имеет вполне частнокапиталистический облик».

В особенности ярко выступает сходство кооператива с капиталистическим предприятием в отношении кооперативов к своему рабочему персоналу. Огромное большинство кооперативов пользуется наемным трудом несколько не менее капиталистических предприятий. У них такие же директора, кассиры, приказчики, бухгалтеры, высшие и низшие служащие, квалифицированные и неквалифицированные рабочие, как и в предприятиях обычного типа. Все эти служащие получают обычную заработную плату, и условия их труда в отношении продолжительности рабочего дня, сроков уплаты, рабочих помещений и пр. существенно не отличаются от господствующих в лучших капиталистических предприятиях.

Словом, и снаружи и изнутри кооператив кажется капиталистическим предприятием. Он выступает во всеоружии капиталистической техники, стоит на капиталистической почве, и в этом его принципиальное отличие от социалистических общин, которые стремились создать хозяйственную организацию на совершенно новой хозяйственной основе.

Кооператив — не социалистическая община, а хозяйственное предприятие.

### 3. Различие кооператива и капиталистического предприятия

Итак, кооператив — предприятие. Но предприятие не капиталистического типа. Как ни был близок кооператив по своему внешнему облику к капиталистическим предприятиям, под этой капиталистической оболочкой скрывается в кооперативе содержание совершенно иное. Если тело кооператива создано капитализмом, то душа кооператива вдохнута социалистическим идеалом. Чем же отличается кооператив от капиталистического предприятия?

Прежде всего нужно помнить, что далеко не всякое предприятие есть предприятие капиталистическое. Предприятием нужно называть всякую хозяйственную организацию, преследующую частнохозяйственные выгоды своих членов и достигающую этих выгод при посредстве обмена. Первым признаком (частнохозяйственный интерес) предприятие отличается от организаций с общественными целями (так, например, благотворительный приют или социалистическая община не суть предприятия); вторым признаком (обмен) предприятие вводится в систему современного менового хозяйства — первобытный охотник не имел предприятия. Но, например, современный ремесленник или крестьянин имеют предприятия, хотя и предприятия трудового, а не капиталистического типа.

Чем же характеризуется капиталистическое предприятие и как отличить его от предприятий некапиталистических? Обычно думают, что характерным признаком капиталистических предприятий является пользование наемным трудом. Это, однако, безусловно неверно. С одной стороны, существуют капиталистические предприятия, совсем не пользующиеся наемным трудом и пользующиеся им в относительно ничтожных размерах, с другой же стороны, имеются предприятия некапиталистические, основанные на наемном труде.

Лучшим примером предприятий первого рода является предприятие ростовщика. Что оно имеет капиталистический характер, в этом не может быть ни малейшего сомнения. Но ведь ростовщик может вести свое предприятие без всякого наемного труда. На это можно, пожалуй, возразить, что ростовщический капитал не характерен для современной хозяйственной системы. Возьмем, однако, обычный банк. Можно ли утверждать, что прибыли банка основываются на эксплуатации труда занятого в нем рабочего персонала? Высший персонал банка (директора, члены правления), от которого действительно очень существенно зависит доходность банка, получает обычно столь высокое вознаграждение, что об эксплуатации банком этого рода служащих нельзя говорить серьезно. Остаются

низшие служащие и чернорабочие. Неужели же можно думать, что десятки миллионов прибыли какого-нибудь банка создаются трудом писцов, швейцаров, дворников, рассыльных и тому подобных служащих?

Источником прибыли банка является, очевидно, не труд этих лиц, а денежный капитал, которым банк располагает. Конечно, в конце концов прибыль банка извлекается из эксплуатации труда, но труда не тех лиц, которые непосредственно заняты в банке, а рабочих, занятых в предприятиях клиентов банка. Банк, владея необходимым для фабриканта денежным капиталом, имеет возможным принудить этого последнего уступить ему долю прибавочного продукта, создаваемого фабричными рабочими. Именно так, а не иначе рассматривает образование прибыли денежного капитала и Маркс.

Но если так, то, очевидно, банк является капиталистическим предприятием не потому, что он имеет наемный рабочий персонал, а потому, что, располагая денежными средствами, банк может присваивать долю прибавочного общественного продукта, создаваемого за пределами банка. Иными словами, прибыль банка по своему происхождению совершенно аналогична прибыли ростовщика и основывается на эксплуатации рабочих, занятых не в банке, а в предприятиях клиентов банка; и если бы банк совершенно не имел наемных служащих, он оставался бы капиталистическим предприятием, подобно предприятию ростовщика.

Но банки являются венцом капиталистической системы, и для новейшей эволюции капитализма в высшей степени характерно все большее и большее значение, приобретаемое банками. Мало-помалу банки становятся центральной руководящей силой современного капитализма, и к ним переходит управление промышленным и торговым капиталом. Владея акциями фабрик и заводов, банки являются господами промышленности. Итак, денежный капитал есть капитал по преимуществу — крупнейшая сила капиталистической системы. И если, как сказано, для предприятий денежного капитала характерно ничтожное значение занятого в этих предприятиях рабочего персонала, то, очевидно, пользование наемным трудом не может считаться отличительным признаком капиталистического предприятия.

С другой стороны, наемный труд может иметь применение в хозяйственных организациях, не имеющих ничего общего с капиталистической системой. Предположим, например, социалистическое государство. Средства производства принадлежали бы в этом случае государству, которое являлось бы собственником продукта и руководителем всего общественного процесса производства. Рабочие, занятые в государственных мастерских, получали бы за свой труд определенную плату, подобно тому как и рабочие в современных капиталистических предприятиях. Конечно, рабочие в социалистическом государстве не могут быть приравнены по своему положению к современным рабочим. Однако кое-что общее в положении тех и других должно остаться, именно то, что в социалистическом государстве отдельные рабочие не были бы собственниками изготовляемого ими продукта, равно как и средств производства, но получали бы от хозяина средств производства (в данном случае государства) определенную плату за свой труд.

Итак, в социалистическом обществе рабочие получали бы плату за свой труд, и, следовательно, положение их имело бы некоторые черты принципиального сходства с положением современных наемных рабочих.

Но, оставляя в стороне рабочих социалистического государства, в кооперативах мы имеем многочисленные примеры предприятий хотя и некапиталистических, но пользующихся несколько не менее капиталистических наемным трудом. На фабрике потребительского общества работают такие же наемные рабочие, как и на обычной капиталистической фабрике. Тем не менее кооперативы суть предприятия существенно иного типа, чем капиталистические. Правда, многие теоретики кооперации дают такие определения кооператива, исходя из которых и заведомо капиталистические предприятия следует признать кооперативами: но это говорит только против таких определений, а отнюдь не в пользу тождественности самих определяемых явлений.

Определить что-либо — значит всегда и разделить. Если не проводить различия между предприятиями капиталистическими и кооперативами и называть кооперативами различные капиталистические предприятия, то придется создать новый термин, чтобы из числа капиталистических предприятий выделить те, которые теперь называются кооперативами. По своей форме кооператив может быть неотличим от капиталистического предприятия, и все же внутренняя социально-экономическая природа того и другого столь различна, что в реальной жизни капиталистические предприятия и кооперативы никогда не смешиваются в один общий поток, но всегда живут совершенно особой жизнью.

Капиталистический картель, организующий сбыт, нередко принимает форму, чрезвычайно схожую с кооперативом по сбыту.

Однако и картель, и кооператив представляют собой совершенно различные социально-экономические образования, защищают интересы совершенно различных общественных групп, играют совершенно различную роль в общественной жизни современности. Называть кооперативные предприятия капиталистическими — это значит отказываться от анализа особенностей кооперативных предприятий. Дело тут не в словах, а в самих явлениях, своеобразие которых должно быть признано независимо от того, как бы эти явления ни назывались.

Итак, независимо от вопросов терминологии ясно, что наряду с капиталистическими предприятиями существует обширная группа кооперативных предприятий, которые пользуются наемным трудом, подобно капиталистическим предприятиям, но существенно отличаются по своей природе от последних.

Чем же характеризуется капиталистическое предприятие? У Маркса имеется краткая формула, которая дает все существенное для понимания сущности капитализма. Капитал, говорит Маркс, — это ценность, создающая прибавочную ценность.

Формула эта заключает в себе глубокий смысл. При известных социально-экономических условиях продукт человеческого труда получает в хозяйственной жизни способность возрастать в своей ценности. В наиболее наглядной форме эта способность выступает в

денежном капитале. Владелец денежного капитала пускает в оборот определенную денежную сумму — дает ее в ссуду другому лицу. Проходит некоторое время, и сумма эта возвращается к своему первоначальному владельцу не в прежнем, а возросшем размере. Деньги создали новые деньги — процент или прибыль.

Если мы возьмем другие формы капитала — торговый или промышленный капитал, то и тут мы увидим то же. Торговец пустил в оборот определенное количество товаров, и через некоторое время, если его обороты были удачны, его товарный капитал оказывается возросшим в своей ценности. Точно также и промышленник получает через известное время весь свой затраченный капитал с известным приростом ценности.

В этом приросте ценности, образующем собой прибыли капиталиста, заключается весь экономический смысл данного процесса с точки зрения его руководителя. Капиталист пускает в оборот капитал только с этой целью. Правда, для общества значение данного процесса далеко не исчерпывается его последствиями, для кармана капиталиста. Процесс оборота капитала есть вместе с тем процесс общественного производства и обмена. Вся жизнь общества, не только капиталистических классов, но и рабочих, связана с круговоротом капитала, и стоит только этому круговороту задержаться, чтобы нарушилось равновесие между общественным производством и потреблением. Но как бы ни был важен для общества названный процесс, руководителями его являются капиталисты, не имеющие другой цели приводить в действие этот процесс, кроме прироста ценности капитала, прибыли.

Социальной основой возникновения прибыли является присвоение капиталистом труда рабочего; но это социальное отношение скрывается в капиталистическом хозяйстве под маской отношения вещей. Деньги, товары, средства производства — все это вещи, и прибыль, получаемая капиталистом, рассматривается им с полным основанием как продукт этих вещей. Вещная маска скрывает в капитале его социальное содержание.

В этом и заключается характерная черта капиталистического предприятия в отличие от всякого другого. Капиталистическое предприятие есть, следовательно, такое, движущей силой которого является стремление к прибыли — нетрудовому доходу, возникающему благодаря круговращению капитала. Доход этот имеет своим источником эксплуатацию труда, но отнюдь не всегда того труда, который занят в данном капиталистическом предприятии: источником прибыли может быть и труд в других предприятиях, эксплуатируемых данным предприятием.

Капиталистическое предприятие существует ради прибыли; поэтому капиталистическое предприятие естественно стремится к неограниченному расширению своих оборотов, ибо чем больше обороты, тем больше и получаемая прибыль. Стремление к большему и большему расширению есть характерная черта капитала.

Сравним с капиталистическим предприятием кооперативное. Какую бы форму не имело последнее, какие бы цели оно ни преследовало, оно никогда не преследует цели получения капиталистической прибыли.



Правда, кооперативное предприятие нуждается в капитале не менее всякого другого. Нуждаясь в капитале, оно принуждено и оплачивать этот капитал соответствующим процентом. Но оплата капитала для кооперативного предприятия отнюдь не есть цель, а лишь средство для достижения иных целей. Оплата капитала для кооператива есть неизбежное зло, расход, от которого нельзя уклониться, но который кооператив стремится свести к минимуму. И это характерно для всех без исключения форм кооперативов. Именно по этому признаку можно безошибочно определить, имеем ли мы перед собой кооператив или предприятие капиталистического типа.

Возьмем, например, потребительское общество. Оно имеет паевой капитал, на который начисляется процент. Но потребительское общество существует отнюдь не для того, чтобы доставлять своим пайщикам наивысший доход на их пай; наоборот, потребительское общество назначает по возможности низкий процент на пай, а всю свою чистую выручку распределяет между заборщиками товара, потребителями. Значит, оно существует не в интересах капитала, а в интересах потребителей.

Именно поэтому потребительское общество и является кооперативом. Конечно, для организации потребителей открыта возможность распределять свою выручку и иным образом, например между своими пайщиками пропорционально внесенному каждым паю. И действительно, существуют общества потребителей различного рода: одни распределяют выручку между пайщиками пропорционально паям, а другие — между всеми своими покупателями пропорционально закупкам каждого. Так, например, лондонские чиновничьи общества потребителей распределяют свои доходы между пайщиками, а рабочие потребительские общества так называемого «рочдельского» типа — между покупателями пропорционально закупкам. И те и другие общества именуют себя кооперативными.

Однако деятели английского кооперативного движения не признают чиновничьи общества потребителей кооперативами, так глубоки различия во всех основных чертах устройства обществ рочдельского и чиновничьего типов. В то время как рочдельские общества образуют мощные союзы, входят в состав обществ оптовых закупок, охватывающих всю страну, чиновничьи общества потребителей держат себя особняком и никакого общения с рочдельскими обществами не имеют. Как бы ни называть чиновничьи общества, кооперативами или нет (сами себя они, как сказано, называют кооперативами), несомненно, что рочдельские и чиновничьи организации по всем своим целям и условиям развития существенно различной социально-экономической природы. Именно потому английские кооператоры и настаивают, что если называть рочдельские общества кооперативами, то в этом названии следует отказывать чиновничьим обществам, дабы не присваивать одного общего имени социальным образованиям существенно различной природы.

Чем же принципиально отличаются потребительские общества рочдельского и чиновничьего типов? Да тем, что они преследуют совершенно различные цели. Рочдельские общества существуют в интересах потребителей: конечно, они не могут обойтись без капитала и должны вознаграждать капитал, но служат они интересам не капитала, а потребителей; это явствует из распределения чистой выручки этих обществ, возвращаемой потребителям, а не достаемой владельцам паявого капитала. Напротив, чиновничьи общества служат лишь отчасти интересам потребителей, более же интересам своих

пайщиков, ибо доход этих обществ распределяется между пайщиками как обычный дивиденд акционерных обществ. И потому, хотя эти общества и называют себя кооперативами, по своей экономической природе они ближе к капиталистическим компаниям, чем к истинным кооперативам. Если это и кооператив, то промежуточного типа между действительным кооперативом и капиталистическим товариществом.

Перейдем от потребительских обществ к кооперативам других типов. Возьмем, например, кооперативы по сбыту, хотя бы маслодельную артель. Чистая выручка за проданное масло распределяется в маслодельной артели между ее членами пропорционально количеству поставленного молока. Какой смысл имеет такое распределение выручки? Почему выручка распределяется не пропорционально паевому капиталу, а пропорционально молоку? Ведь в стоимость производства масла входит не только молоко, но и многое другое. Казалось бы, всего рациональнее было бы распределять выручку пропорционально доле каждого в расходах по производству масла, т.е. пропорционально внесенному капиталу, включая сюда и ценность поставленного каждым молока.

Однако маслодельная артель, как неизменное правило, распределяет чистую выручку не по паевому капиталу, а по поставленному молоку. Очевидно, для такого распределения выручки существуют серьезные основания. Пaeвой капитал в маслодельной артели получает свою долю, но артель стремится свести доход паевого капитала к минимуму, совершенно так же, как и потребительское общество. Оно оплачивает паевой капитал определенным процентом по возможности менее высоким, а всю частную выручку предприятия передает поставщикам молока. Именно поэтому маслодельная артель и является кооперативом; при другом же распределении выручки маслодельная артель превратилась бы в капиталистическое товарищество.

Итак, и маслодельная артель несколько не менее потребительского общества стремится свести к минимуму вознаграждение капитала: она существует в интересах не капиталистов, а производителей молока. Этим и объясняется распределение выручки по количеству поставленного молока.

Кредитный кооператив чистого типа (райффайзеновское кредитное товарищество) совсем не имеет паевого капитала или имеет его в ничтожных размерах. Он оплачивает процентом вклады, но существует в интересах не вкладчиков, которые никакого участия в управлении товариществом не принимают, а исключительно в интересах заемщиков, интересы которых требуют возможного понижения процента на капитал. Таким образом, в кредитном кооперативе некапиталистический характер предприятия выступает с полной очевидностью.

Наконец, если мы возьмем производительную артель, то весь смысл ее заключается в стремлении устранить хозяина-капиталиста путем передачи ведения всего дела самим рабочим. Место пред-принимателя-капиталиста занимают сами рабочие, удерживающие в своих руках тот прибавочный продукт, который ранее захватывался предпринимателем. Этот прибавочный продукт, который в руках предпринимателя был прибылью, оставаясь в руках создавших его рабочих, становится трудовым доходом.

Итак, к какому бы виду кооператива мы ни обратились, везде, без всякого исключения, мы встречаем следующую характерную черту: кооператив в противоположность капиталистическому предприятию не только не стремится к получению наибольшей прибыли на вложенный капитал, но стремится к обратному — возможному уменьшению капиталистической прибыли. Капитал всегда рассматривается кооперативом как некоторая враждебная сила, без помощи которой обойтись невозможно и которую необходимо поэтому оплачивать, но оплачивать возможно более низко.

Можно, пожалуй, на это возразить, что и в капиталистическом предприятии предприниматель-капиталист хотел бы оплатить возможно ниже тот капитал, который он получает со стороны, путем кредита. Однако предприниматель-капиталист стремится получить возможно более высокую прибыль на свой собственный капитал, вложенный в дело. Кооператив же относится к своему капиталу совершенно так же, как и к чужому капиталу: кооператив по возможности ограничивает плату не только за тот капитал, который он получает от посторонних путем кредита, но и за капитал, который вложен в дело самими хозяевами кооператива, пайщиками. Иными словами, кооператив относится к своему собственному капиталу как к чему-то постороннему, чуждому, совершенно так же как капиталист-предприниматель относится к чужому, не своему капиталу. Возьмем, например, акционерную компанию: она может располагать капиталом двоякого рода — собственным, акционерным, и чужим, облигационным. Процент за облигационный капитал акционерная компания, естественно, стремится свести к минимуму, но лишь для того, чтобы тем более повысить дивиденд на акционерный капитал. Потребительское общество также имеет свой капитал — вложенные в общество его членами паи. Этот пайщицкий капитал соответствует акционерному капиталу в акционерной компании. Но потребительское общество не только не стремится довести до максимума доходность этого капитала и, наоборот, старается ограничить этот доход возможно более низким процентом: оно относится к своему капиталу так, как капиталист относится к капиталу чужому. Этим и обнаруживается с полной очевидностью некапиталистическая природа кооператива.

## 4. Характер дохода кооперативных предприятий

Вопрос о природе доходов кооперативов представляет не только теоретический интерес, но имеет также и большое практическое значение в связи с вопросом об обложении налогами кооперативных предприятий. Английское законодательство проводит резкое различие в этом отношении между потребительскими обществами и капиталистическими торговыми предприятиями. Напротив, в Германии налоги на потребительские общества являются одним из средств борьбы государственной власти с этими экономическими организациями. Точно так же и у нас, в России, вопрос об обложении кооперативных предприятий до сих пор не получил вполне определенного решения. Потребительские общества подлежат у нас торговому обложению, если их паевой капитал превышает 10 тыс. руб.

В этих колебаниях государственной власти в ее отношении к кооперативам как к предметам обложения сказывается в числе прочего также и неясность кооперативной теории. Что такое кооператив? Если кооператив принципиально не отличается от капиталистического предприятия, а представляет собой лишь своеобразную форму такового, если доход кооперативного предприятия не что иное, как прибыль, подобно доходу других капиталистических предприятий, то принципиально трудно возражать против того, чтобы государство подчиняло кооперативы тем же налогам, которым подчиняются капиталистические предприятия вообще.

Доход потребительских обществ кажется всего более сходным с капиталистической прибылью. В то же время потребительские общества, как общества пролетарского типа, встречают наиболее враждебное отношение со стороны многих слоев современного общества, а также во многих странах и государственной власти; подчинение их обычному промысловому обложению является вполне действительным тормозом их развития и роста. Отсюда громадная практическая важность для кооперативного мира доказать некапиталистическую природу доходов потребительских обществ.

Развиваемая при этом аргументация имеет обычно следующий характер. Величина дохода потребительского общества может быть больше или меньше, в зависимости от того, как высоки цены, по которым потребительское общество продает продукты своим членам. Если бы общество продавало продукты по себестоимости (чего обычно нет, но что возможно и в отдельных случаях имеет место), то общество не имело бы никакого денежного дохода и в этом случае, очевидно, не получало бы никакой прибыли. Однако оно не потеряло бы внутреннего смысла своего существования, так как члены его получали бы и в этом случае определенную выгоду, которая сводилась бы к приобретению необходимых предметов потребления по низшей цене. Отсюда следует, что потребительское общество мыслимо без всякого денежного дохода и, значит, без всякой прибыли. Если же мы возьмем обычное потребительское общество рочдельского типа, которое продает продукты своим членам по рыночной цене, то в этом случае общество действительно имеет в конце года определенный денежный доход. Но этот денежный доход является не прибылью, а накопленными суммированными сбережениями членов, которые в первом случае получались бы ими по частям при каждой отдельной покупке.

Такова обычная аргументация, выдвигаемая кооператорами, когда им нужно обосновать свое требование об освобождении потребительских обществ от торгово-промышленного обложения. В полной убедительности этой аргументации позволительно усомниться.

Действительно, недостаточность приведенной выше аргументации очевидна. Чем является по своей природе доход потребительских обществ? Возьмем следующий пример. Перед нами две фабрики: одна принадлежит акционерной компании, другая — потребительскому обществу и работает только на нужды потребительского общества при помощи наемного труда. В капиталистической природе дохода первой фабрики не может быть ни малейшего сомнения. Доход акционеров (хотя бы этими акционерами были рабочие, как это иногда имеет место в английских фабриках) является капиталистической прибылью. На каком же основании мы не признаем прибылью доход, доставляемый потребительскому обществу его фабрикой, на которой рабочие точно так же работают по найму, как и на всякой другой

фабрике. Если доход фабрики потребительского общества не есть прибыль, то к какой категории общественного дохода мы должны его отнести?

Экономическая наука различает в капиталистическом обществе три основных категории общественного дохода: земельную ренту, прибыль и заработную плату. Очевидно, что доход рассматриваемой фабрики не есть земельная рента; точно так же ясно, что этот доход не представляет собой и заработной платы членов потребительского общества, ибо потребительское общество является хозяином фабрики, работа на которой производится наемным трудом. Значит, доход этот должен быть признан прибылью. Другого выхода, по-видимому, нет.

Но если согласиться с этим, то нельзя останавливаться на полдороге и необходимо идти дальше. Если доход потребительского общества с его фабрики является прибылью, то каким образом можно отрицать капиталистическую природу всех остальных доходов потребительского общества? Разве существует принципиальное различие между различными элементами этого дохода? Часть своего капитала общество затрачивает на устройство фабрики; другая часть идет на приобретение товаров, устройство торгового помещения, складов и т. д. Мы называем торговой прибылью доход торговца, получаемый им благодаря закупке товара по низшей цене сравнительно с рыночной, по которой торговец продает эти товары своим покупателям. Разве не такой же природы доход потребительского общества? Если доход потребительского общества с его фабрики мы признали прибылью, то мы не можем иначе рассматривать доход общества с его торгового предприятия.

Можно опять применить ту же аргументацию и спросить, что же такое, если не прибыль, торговый доход потребительского общества, и по методу исключения (это, несомненно, не земельная рента и не заработная плата) прийти к выводу, что весь доход потребительского общества есть несомненная прибыль. Потребительское общество борется с капиталом его собственным оружием. Оно ставит себе целью присвоить прибыль капиталиста-предпринимателя, будет ли это торговый посредник или промышленный предприниматель, все равно. Но прибыль остается прибылью, в чьих бы руках она ни оставалась. Конкурируя с капиталистом, потребительское общество, даже если все члены его являются пролетариями, само делается капиталистом, и значит, и его доход не может не иметь капиталистической природы.

В пользу такого понимания природы потребительского общества и получаемого им дохода, можно, по-видимому, привести очень многое. Не подлежит ни малейшему сомнению, что в пределах потребительского общества между им самим и его служащими и рабочими существует известная рознь интересов, принципиально не отличающаяся от розни интересов труда и капитала вообще. Разве потребительские общества не эксплуатируют своих рабочих? И разве рабочему не все равно, кто его эксплуатирует, обычный ли капиталист или общественная организация в лице потребительского общества, если степень эксплуатации в том и другом случае одинакова?

Таким образом, доход потребительского общества следует, по-видимому, признать просто предпринимательской прибылью, а само общество — одним из видов капиталистических

предприятий. Однако и это, казалось бы, такое естественное решение вопроса наталкивается на непреодолимые трудности.

Дело в том, что прибыль всякого капиталистического предприятия есть нечто, вполне определенное и объективно существующее. Можно спорить о наилучших приемах учета капиталистической прибыли, но все эти приемы исходят из представления о прибыли, как о чем-то, допускающем количественное измерение. Но что такое по своим количественным размерам доход потребительского общества? Если этот доход есть не что иное, как прибыль, то как она велика в каждом данном случае? Совершенно ясно и не подлежит ни малейшему спору, что прибыль эта отнюдь не определяется размером того денежного остатка, который в конце каждого года распределяется между членами потребительского общества. Ведь если бы мы предположили, что общество не имеет никакого денежного остатка, подлежащего распределению, благодаря продаже обществом его продуктов по себестоимости, то выгоды, получаемые членами общества от данной хозяйственной организации, отнюдь не исчезли бы и даже могли бы не уменьшиться по своим размерам, а только распределились бы иначе во времени: вместо того чтобы получать раз в год свои суммированные выгоды, каждый член общества получал бы их по частям, при каждой своей отдельной покупке. Точно так же если бы общество повысило продажные цены и этим повысило свой доход, то реальные выгоды членов общества отнюдь не испытали бы увеличения, так как увеличению суммы, получаемой каждым членом в конце года, соответствовало бы и увеличение расходов каждого члена в течение года. Таким образом, размер «прибыли» потребительского общества не может быть определен по денежному остатку, распределяемому между членами общества.

Но каким же другим способом может быть определена эта прибыль? Единственным рациональным способом этого определения мог бы быть только следующий: нужно установить, по каким ценам члены потребительского общества приобретали бы продукты данного качества, если бы этого общества не существовало. Затем нужно определить, во что обходятся те же продукты при приобретении их от потребительского общества (принимая, конечно, в соображение и денежные суммы, распределяемые обществом между его членами). Разница между первой и последней ценами и определяет экономическую выгоду членов общества от существования последнего.

Дело, однако, в том, что если последняя цена и допускает точный учет, то первая совершенно неопределима. Действительно, как установить цену, по которой член общества приобретал бы продукт при отсутствии общества? Если общество только что возникает, то к решению этой задачи еще можно подойти с той или другой стороны. Но возьмем район, где потребительские общества существуют издавна и имеют большое развитие, — какой-нибудь Цюрих или Глазго. Не нелепа ли в данном случае сама постановка вопроса: каковы были бы цены в розничной торговле этих продуктов, если бы в них не существовало потребительских обществ? Ответить на подобный вопрос почти так же невозможно, как ответить на вопрос, каковы были бы цены в этих городах при отсутствии в них капиталистической розничной торговли, ибо и капиталистическая торговля, и общества потребителей суть неустраняемые и основные факторы строения цен в этих пунктах.

Итак, никаких определенных данных для измерения размеров «прибыли» потребительских обществ мы не имеем. Очевидно, если это и прибыль, то прибыль крайне своеобразная, глубоко отличающаяся по своей экономической природе от прибыли капиталистических предприятий. Лучше сказать, это совсем не прибыль, ибо прибыль неопределенная и не допускающая количественного учета не есть то, что называют капиталистической прибылью.

Но что же такое доход потребительских обществ, если не прибыль? Мы опять вернулись к своему исходному вопросу, приобретшему решительно загадочный характер.

Чтобы подойти к его решению, вспомним об основном делении бюджета каждого хозяйства — приход и расход. Хозяйственная деятельность всегда направлена к получению наибольших выгод. Но выгоды эти могут иметь двойственный характер: они могут заключаться или в увеличении прихода, или в уменьшении расхода. Выгоды первого рода по своей природе всегда допускают точное определение; выгоды второго рода нередко по самому существу такому определению недоступны.

Возьмем конкретный пример. Сельский хозяин желает увеличить удои своих коров и с этой целью изменяет характер даваемого им корма. Полученные им с этого выгоды могут быть легко учтены по увеличению количества молока, доставляемого каждой коровой. Это вновь полученное молоко соответственно увеличит доход данного хозяйства.

Но пусть тот же сельский хозяин, чтобы уменьшить опасность заболевания своих коров, прививает им сибирскую язву. Такой образ действий хозяина, если опасность заболевания сибирской язвой велика (например, если болезнь появилась в соседнем стаде), несомненно, вполне рационален и выгоден для хозяйства. Но определить размер полученной выгоды совершенно невозможно, ибо невозможно знать, заболел бы данный скот определенной болезнью или нет, если бы прививок не последовало.

В первом случае полученная выгода имеет определенный характер, ибо это есть новая ценность, поступившая в приход данного хозяйства. Во втором случае никакой новой ценности от данной хозяйственной операции не получилось, ибо операция эта имела в виду лишь предотвратить возможный убыток.

Возможный убыток есть по самой своей природе нечто неопределенное, как и все лишь возможное, но реально неосуществившееся; полученный же прирост ценности имеет вполне реальный характер и допускает точное измерение.

Рациональное хозяйство должно принимать меры в двояком направлении: как к увеличению своего реального прихода, так и к уменьшению своего реального расхода, причем в последнем случае могут иметься в виду не только возможные, ожидаемые, но и реально еще не наступившие опасности. Такой характер имеют все операции страхования и многое другое.

Теперь мы можем понять природу выгод, доставляемых потребительским обществом его членам. Эти выгоды заключаются не в увеличении дохода последних, а в уменьшении их расходов. Потребительское общество не дает своим членам нового дохода, но оно

сокращает их расходы, и в этом его польза.

Насколько именно сокращает общество эти расходы, сказать невозможно, так как в данном случае приходится учитывать не реально существующие экономические факторы, а исходить из предположения возможного, но реально не существующего экономического положения.

Итак, трудность или, точнее, невозможность определить экономическую природу дохода потребительских обществ зависела от того, что суммы, распределяемые потребительским обществом между его членами, вообще не являются в экономическом смысле доходом. Он суть лишь сбереженная членами общества часть расходов последних.

В данном случае дело идет вовсе не о тонкостях экономической терминологии, а о реальных экономических различиях огромной важности. Предположим, например, что рабочие устраивают на свои сбережения фабрику, на которой работа производится рабочими, нанимаемыми со стороны. Хозяевами данной фабрики будут только рабочие; но как бы демократически не было организовано управление данной фабрики, как бы не было велико равноправие между ее хозяевами, она никогда не составит кооператива, если будет ставить своей целью продажу продуктов на сторону. Она явится вполне капиталистическим предприятием, подчиненным всем законам капиталистических предприятий. Хозяева фабрики, рабочие, могут преследовать только одну цель при устройстве этой фабрики — получить наибольшую прибыль на затраченный ими капитал. Чем лучше будет вестись фабрика, тем больше будет доставляемая ею прибыль. При удаче операции фабрики могут неограниченно расти, и соответственно этому может расти и прибыль, получаемая хозяевами. Хотя устроителями фабрики были рабочие и фабрика устроена ими на заработанные деньги, но ничто не мешает тому, чтобы рабочие — хозяева фабрики стали по истечении известного времени крупными капиталистами и вышли из рядов рабочего класса.

Рабочий, имеющий пай на фабрике, на которой начисляется дивиденд, получает доход из двоякого источника: с одной стороны, — со своего труда, с другой стороны — со своего капитала. Чем лучше идет принадлежащее ему капиталистическое предприятие, тем важнее капиталистический доход такого рабочего, и в конце концов рабочий может превратиться в настоящего капиталиста, переставая лично работать по найму, в чем исчезнет надобность вследствие увеличения его нетрудовых доходов.

Возьмем теперь фабрику, принадлежащую потребительскому обществу рабочего состава. Ее хозяевами являются такие же рабочие, как и хозяева первой фабрики. Но эта фабрика работает не на сторону, а на потребительские нужды членов потребительского общества.

Получая свою долю на заборный рубль, член потребительского общества получает нечто совершенно иное, чем хозяин первой фабрики. И это лучше всего видно из следующего. Как бы хорошо ни шли дела второй фабрики, денежный доход от нее не может превзойти очень узких размеров, — он не только не может превысить размер доходов ее хозяев из других источников, но даже не может достигнуть полных размеров этих последних доходов. В самом деле, ведь в виде доли на заборный рубль рабочий возвращает себе часть своих расходов, производимых им из его же заработка. Как бы удачно ни шли дела



потребительского общества, но расходы его не могут быть сведены до нуля, значит, рабочий во всяком случае получит обратно от потребительского общества в виде денежного остатка меньше того, что он дал.

Итак, потребительское общество ни в каком случае не может превратить рабочего в капиталиста. Чтобы получить свою долю доходов потребительского общества, рабочий должен прежде всего израсходовать свои деньги. Откуда же он их может получить? Только путем продажи своей рабочей силы. Никакого нового источника дохода потребительское общество своему члену не дает, ибо оно согласно сказанному имеет своей целью уменьшить расходы потребителя, а не дать новые источники дохода производителю.

Правда, и капиталистические предприятия стремятся к сбережению расходов, но предприятия эти, сберегая расходы, тем самым повышают свою прибыль, между тем как потребительское общество, сберегая расходы, никакого нового дохода не создает.

То обстоятельство, что выгоды потребительского общества находятся в известной зависимости от эксплуатации обществом труда его служащих и рабочих, ничего не меняет в этом положении дела. Далеко не всегда эксплуатация труда приводит к возникновению специфического капиталистического дохода — прибыли. Возьмем, например, труд домашней прислуги. Ее труд эксплуатируется нанимателями нисколько не менее, чем труд рабочего, занятого на фабрике. Однако никому в голову не приходит, вычисляя свои доходы, причислять к ним еще «прибавочный труд» своей домашней прислуги.

Может быть, однако, это просто неточность составления баланса домашнего хозяйства? Отнюдь нет. Приравнивать «прибавочный труд» домашней прислуги прибавочному труду рабочего, занятого в капиталистическом предприятии, значит совершенно не понимать природы капиталистического хозяйства и природы капиталистической прибыли.

Сущность капиталистического хозяйства сводится к тому, что капиталист бросает в оборот известную ценность, которая затем к нему возвращается, но в возросшем виде. Этот прирост ценности образует собой прибавочную ценность, ради которой и предпринимается капиталистом вся данная операция.

Если капиталист дает рабочему на своей фабрике работу, то лишь для того, чтобы уплаченная заработная плата вернулась обратно к уплатившему в возросшем виде. Капиталист совершенно равнодушен к тому, какую именно работу выполняет рабочий, каким потребностям удовлетворяет изготовленный рабочим продукт, как влияет этот продукт на те или иные общественные интересы и т.д., и т.д. Ему важно только одно — чтобы ценность полученного им продукта возможно больше превышала сделанные затраты, чтобы возникла возможно большая прибавочная ценность и вернулась к своему исходному пункту — кассе капиталиста, пустившего ценность в оборот.

Что сущность круговорота капитала именно такова, об этом не может быть серьезного спора. Посмотрим теперь, имеется ли что-либо общее по своему внутреннему экономическому содержанию между наймом рабочего на фабрику и наймом домашней прислуги.

Я нанимаю за 20 руб. в месяц кухарку вовсе не потому, что я хочу пустить в оборот свои 20 руб. и превратить их, скажем, в 25 руб. Мои побудительные мотивы совсем иные, не имеющие ничего общего с мотивами капиталиста. Мне нужна не прибавочная ценность — мне нужен обед. И чтобы получить обед, я плачу кухарке. И если согласиться, что я эксплуатирую свою кухарку, то все же окажется, что капиталист эксплуатирует своих рабочих ради прибыли, а я эксплуатирую свою кухарку ради потребительских целей, ради хорошего обеда, а это далеко не одно и то же.

Допустим, что фабрикант увеличил эксплуатацию своего рабочего, повысив его рабочий день на 1 ч. Это вызовет соответственно увеличение прибыли фабриканта.

Если же я увеличу эксплуатацию своей кухарки, повысив ее рабочий день на 1 ч., то я не увеличу своей прибыли от кухарки, ибо и раньше никакой прибыли от нее не получал. Увеличение рабочего дня кухарки даст мне, быть может, возможность улучшить мой стол — вот и все. Я существенно выиграю, как и фабрикант, но мой выигрыш будет другой экономической природы — у капиталиста возросла прибыль, у меня же улучшилось потребление.

Правда, новая прибыль фабриканта может быть затрачена им на улучшение его потребления, и, таким образом, окончательный результат в обоих случаях будет тот же. Но достигнут-то он будет разными путями: в первом случае увеличение эксплуатации труда (в капиталистическом хозяйстве) превращается в добавочную прибыль, а затем добавочная прибыль превращается в добавочные предметы потребления капиталиста; во втором же случае (в домашнем хозяйстве) увеличение эксплуатации труда никакой добавочной прибыли не дает, а имеет своим непосредственным результатом улучшение условий домашнего хозяйства.

Вообще, капиталистическое хозяйство есть прибыльное, а не потребительское хозяйство — это нужно твердо помнить. Движущей силой капиталистического хозяйства является абстрактная прибавочная ценность; напротив, движущей силой потребительского хозяйства является потребность в тех или иных конкретных хозяйственных предметах.

Потребительское общество по самой своей природе преследует потребительские цели. Как бы оно ни эксплуатировало труд своих служащих и рабочих, оно не может утратить этого своего основного характера. И потому уменьшение расходов на домашнее хозяйство, к чему стремится потребительское общество, нечто совершенно иное, чем увеличение прибыли, к чему стремится капиталистическое предприятие. Суммирование в одно целое ряда этих сбережений и выдача их в конце года члену потребительского общества не изменяет экономической природы таких сбережений и не делает их прибылью, хотя бы эти суммированные сбережения и назывались «дивидендом», подобно капиталистической прибыли акционерных обществ.

Отсюда видно, как велико различие социально-экономической природы потребительского общества и капиталистического предприятия, кому бы последнее ни принадлежало, — лицам капиталистического класса или, при акционерной форме предприятий, — рабочего класса.

Перейдем теперь к другим видам кооперативных предприятий. Совершенно ясно, что доход производительной артели является принципиально трудовым доходом и в качестве такового ничего общего с нетрудовой капиталистической прибылью не имеет. К какому же подразделению тройственной группы доходов — земельной ренте, прибыли и заработной плате относится этот доход? Ни к какому, по той простой причине, что эти три вида дохода предполагают капиталистический способ производства, в данном же случае производство не имеет капиталистического характера. Поэтому доход производительной артели, равно как и доход одиночного самостоятельного производства, стоит вне названного тройственного деления.

Правда, в доходе производительной артели могут быть и нетрудовые элементы, общие с капиталистической прибылью. Так, например, поскольку доход артели основывается на разнице между покупной и продажной ценой приобретаемых материалов, доход этот принципиально не отличается от торговой прибыли. Но не эти извне привходящие элементы определяют собой экономическую природу дохода артели. Артель устраивается не для спекуляции на разнице покупной и продажной цены, а для достижения наилучшего использования в интересах рабочего его рабочей силы. Торговая спекуляция является посторонним элементом в деятельности артели. Напротив, трудовой доход составляет самое существо ее, и изображать трудовую артель компанией капиталистов-спекулянтов, значит совершенно исказить действительность.

Возьмем другие виды кооперативов — кооперативы по сбыту продуктов труда членов кооперативов и по переработке этих продуктов. Кооперативы эти во многих случаях по своей внешней форме значительно сближаются с ультракапиталистическими организациями нашего времени — картелями и синдикатами капиталистов. Одна из важнейших целей этих капиталистических организаций заключается в совместной продаже продуктов каждого отдельного предприятия. Для этого картель устраивает общую контору продажи, причем полученная прибыль обычно разверстывается между участниками картеля в соответствии с количеством проданного через посредство общей конторы продукта. Чем больше продуктов продает через общую контору каждое отдельное предприятие, тем больше причитающаяся ему доля общей прибыли. Перед нами полная аналогия с распределением выручки в кооперативах для сбыта.

Не следует ли такой капиталистический картель — например, хоть бы русскую знаменитую «Продамету»<sup>13</sup> недавнего времени, — признать кооперативом? Экономическая форма «Продаметы» принципиально не отличалась от любого кооператива сбыта. Правда, юридически общество «Продамета» была не что иное, как обычная акционерная компания с такими же акциями, дивидендом на них и т.д. Но эта акционерная форма была только обманчивой видимостью. На самом же деле «Продамета» отнюдь не походила на обычную акционерную торговую компанию, и это с полной очевидностью выступало из поразительного несоответствия между оборотами «Продаметы» и ее акционерным капиталом. Основной капитал «Продаметы» при учреждении этого общества был определен всего в 100 тыс. руб., между тем обороты его в ближайшие же годы достигли десятков миллионов рублей. Отсюда ясно, какое ничтожное значение имел для оборотов «Продаметы» ее основной капитал. Объясняется это тем, что «Продамета» не покупала товаров, а только продавала их по поручению ее членов. Она была организована в виде

акционерного общества только для того, чтобы получить права юридического лица.

Акции «Продаметы» не могли быть отчуждены по усмотрению акционеров, но распределялись между участниками пропорционально доле участия каждого в сбыте соответствующих товаров; поэтому и прибыль «Продаметы» распределялась фактически между ее членами таким же порядком, подобно тому как в артельной маслодельне полученный доход распределяется пропорционально количеству поставленного молока.

Некоторые теоретики кооперации не прочь, по-видимому, признать подобные капиталистические организации за настоящие кооперативы. Но ведь совершенно очевидно, что экономическая роль и все условия развития капиталистических картелей и трестов не имеют ничего общего с ролью и условиями развития в современном обществе кооперативов. Ни один кооператор не предложит всерьез включить в кооперативные союзы и организации также и капиталистические картели и тресты. Если же теоретики кооперации приходят в результате своих попыток определить кооперацию к признанию кооперативами и картелей, то это является лучшим доказательством неудачности этих попыток, сведением к абсурду данных теоретических построений.

Итак, чем же отличаются кооперативы по сбыту от капиталистических контор сбыта, иначе говоря, картелей? Только тем, что первые организации объединяют трудовых производителей, а вторые — капиталистических предпринимателей. Различие юридической структуры тех и других есть следствие этого основного их различия.

Кооперативы по сбыту не нуждаются в юридической форме акционерной компании потому, что они не преследуют капиталистических целей. Как и картели, они стремятся к повышению доходов их членов; но так как членами кооперативов являются не капиталисты, а трудящиеся производители, то и кооперативы по сбыту увеличивают трудовые доходы своих членов.

Опять-таки, как мы видели на примере производительных артелей, нельзя провести точной разграничительной черты между трудовыми и нетрудовыми элементами доходов самостоятельных производителей, образующих кооператив по сбыту. Каждый производитель стремится продать свой продукт по возможно высшей цене, и это верно как относительно капиталистических, так и трудовых производителей. Если продажная цена продукта мелкого производителя не соответствует его относительной трудовой стоимости, то в ней имеются нетрудовые элементы — мелкий производитель получает доход, аналогичный торговой прибыли. Но мелкие производители по самой природе капиталистического общества являются в нем не сильнейшим, а слабейшим общественным классом. Они борются не за повышение их трудового продукта выше трудовой нормы, а стараются оградить себя путем кооперативной организации от понижения цены их продуктов капиталистами-посредниками ниже этой нормы.

«Продавец всегда стремится, — сказал известный теоретик кооперации Оппенгеймер<sup>14</sup>, — к возможно большей прибыли». Это сказано очень неточно. Действительно, всякий продавец всегда стремится к наибольшей выгоде, но эта выгода не всегда имеет характер капиталистической прибыли. Если продавец продает свой собственный трудовой продукт

капиталисту-посреднику, то, как общее правило, не он является эксплуататором покупателей, а покупатель его эксплуатирует. Торговый посредник обладает капиталом, а мелкий производитель находит опору только в своем труде. Повышение продажной цены продукта мелкого производителя отнюдь не превращает его в капиталиста, но, как общее правило, только уменьшает эксплуатацию мелкого производителя капиталистом-посредником.

Но и по самому существу дела продажная цена продукта трудового производителя не может превысить, как общее правило, трудовой нормы. И это потому, что если бы нечто подобное произошло, если бы продажные цены в данной отрасли производства существенно повысились против названной нормы, то мелкий производитель получил бы сильный мотив к расширению своего предприятия путем привлечения к нему наемного труда; таким образом, мелкий производитель развивался бы в мелкого капиталиста. Кооперация мелких производителей повела бы в этом случае к превращению трудовых производителей в мелких капиталистов. Но организация, в которой трудящиеся элементы перестали бы давать тон, неизбежно утратила бы и специфические черты кооператива, которые обычно считаются его признаками, как-то: демократизм, личное начало и т. д. Все эти черты суть неизбежное и неустранимое следствие существенной природы кооператива — того, что кооператив объединяет трудовые, а не капиталистические элементы.

Капиталистическая организация имеет всегда крайне характерный облик. Весь смысл этой организации заключается в стремлении к наибольшему барышу. Отсюда тенденция к неограниченному расширению оборотов предприятия, ибо жажда наживы никогда не достигает насыщения. Капиталу свойственно становиться самоцелью, подчинять себе не только весь строй данной экономической организации, но и самого человека.

Кооперативы характеризуются прямо противоположными чертами. Их цель — не наибольшая прибыль, но наибольшая степень благосостояния членов кооператива: они не только не подчиняют человека капиталу, но, наоборот, ставят своей задачей избавить человека от такого подчинения.

И в этом смысле кооператоры, настаивающие еще со времен Шульце-Делича<sup>15</sup> на том, что кооперация есть союз лиц в противоположность союзам капиталов, совершенно правы. Недостатком определения кооператива как союза лиц является лишь неопределенность и неясность этого понятия. Нужно показать, какой же экономический смысл имеет противопоставление понятия лица понятию капитала.

Вопрос о природе доходов кооперативов может быть решен следующим образом. Доход кооперативного предприятия принципиально глубоко отличен от капиталистической прибыли. Правда, элементы прибыли могут примешиваться к доходу кооперативов. Но они всегда являются инородным телом в природе этого дохода, явлением ненормальным, препятствующим кооперативу достигать своих основных целей, началом капиталистического вырождения кооператива, которое постигает очень многие кооперативы, но которое никоим образом не может считаться выражением их внутренней сущности. Кооперация выросла на капиталистической почве и имеет капиталистическую форму; но в этой капиталистической форме живет совершенно иной, некапиталистический

дух, влекущий человечество на новые пути, создающий новые общественные формы, настолько противоположные формам жизни капиталистического общества, насколько солидарность и взаимопомощь противоположны эксплуатации и насилию.

## 5. Кооператив и муниципальные предприятия

Итак, кооператив не только не есть капиталистическое предприятие, но именно в борьбе с капиталом и заключается самая сущность кооперативного движения. В своем капиталистическом теле кооператив скрывает душу, враждебную капиталу. Кооперативы служат интересам не капиталистов, а тех, кто страдает от капитализма. Кооперация есть одна из форм самозащиты трудящихся классов от натиска капитала.

Каждый вид кооперативов имеет своей специальной задачей борьбу с определенным родом капитала. Так, например, потребительские общества ведут борьбу прежде всего с розничными торговцами, торгующими предметами широкого массового потребления; на следующей ступени развития потребительские общества, объединенные в общества оптовых закупок, вступают в борьбу и с оптовыми торговцами, а еще на следующей ступени, когда они переходят к собственному производству, — и с промышленным капиталом. Товарищества по сбыту борются с капиталистами-скупщиками, закупочные товарищества — с капиталистами-продавцами. Производительные ассоциации стремятся уничтожить капиталиста-фабриканта, заменяя его организованным участием рабочих в руководстве промышленным предприятием.

Но не нужно забывать, что борьба кооперативов с капиталистом ведется ими не созданием совершенно нового хозяйственного строя, как пытались, и безуспешно, бороться с капитализмом социалистические общины. Кооперативы тоже создают новый мир, но теми орудиями, которые имеются в самом капитализме.

Развитие капиталистического строя, будучи, несомненно, прогрессивным процессом и повышая в огромной степени производительность общественного труда, в то же время сопровождается тяжелыми страданиями для широких масс населения. Мелкие производители терпят от конкуренции крупных капиталистических предприятий и в то же время, все более и более втягиваясь в сферу меновых отношений, утрачивают устойчивость своего хозяйства и попадают в зависимость от денежного и торгового капитала. Создаваемый ростом капиталистического производства пролетариат является новым общественным классом, лишенным средств производства и не обеспеченным в своем доходе, всецело зависящим от условий продажи рабочей силы.

В то время как мелкие производители страдают от развития капиталистических отношений в качестве предпринимателей, рабочие терпят от тех же отношений в качестве продавцов рабочей силы и потребителей. И для тех и для других возникает необходимость ограждения своих интересов от неблагоприятных последствий нового хозяйственного строя.

Самозащита трудящихся классов возможна только путем объединения их в более или менее обширные группы, мелкие самостоятельные производители, и рабочие являются, сравнительно с крупными предпринимателями, капиталистами, экономически более слабыми! Единоличная борьба отдельных представителей трудящихся классов с капиталистами невозможна. Но связанные общей организацией, трудящиеся классы могут с успехом противостоять капиталу.

Единичный пролетарий не располагает никакими средствами для борьбы с розничным торговцем, продающим ему предметы потребления плохого качества по непомерно высокой цене. Он не может заменить покупку у розничного торговца приобретением товара у оптовика, ибо он покупает по мелочам и не располагает капиталом, необходимым для покупки товара большими партиями. Но группа таких пролетариев, объединенная в качестве покупателей, представляет собой крупную покупательную силу, для которой покупка по оптовым ценам не представляет собой ничего невозможного. Точно так же мелкий производитель, выступая единолично, не имеет никакой возможности отстоять себе тех условий кредита, которые доступны крупному предпринимателю. Группа же мелких производителей при солидарной ответственности их друг за друга представляет собой не меньшее обеспечение исправного возврата полученной ссуды, чем любой капиталистический заемщик. Также и при сбыте своих продуктов мелкий производитель, предоставленный своим единоличным силам, неизбежно попадает в зависимость от экономически более сильного капиталиста — покупателя, между тем как группа тех же производителей, выступая как одно целое на товарном рынке, легко достигает таких же условий продажи, как и крупный предприниматель.

В этом объединении многих лиц вокруг одной хозяйственной цели заключается источник силы кооперации. Кооперативы — не только хозяйственные предприятия, но и предприятия многочисленные.

Хозяйственные организации в интересах широких общественных групп могут возникать двумя способами — принудительно или добровольно. Государство и его органы являются принудительной организацией, которая может ставить себе цели хозяйственные и успешно достигать их. Принудительные общественные организации могут создавать специальные учреждения для защиты хозяйственных интересов тех же общественных классов, которые объединяются и в кооперативы.

Кооператив защищает хозяйственные интересы экономически слабых общественных групп путем объединения их в одно хозяйственное целое. Но то же может делать государство или его органы — город и земство. И действительно, мы нередко видим, что принудительные общественные организации (например, муниципалитеты), так сказать, конкурируют с кооперативами в защите интересов совершенно того же порядка.

Потребительское общество борется за удешевление стоимости жизни нуждающихся классов населения. Но за ту же задачу борется и муниципалитет. Так, например, в последнее время под влиянием вздорожания жизни многие города устраивают городские лавки для продажи разных продуктов по умеренным ценам.

Другим примером того же рода являются государственные и общественные зернохранилища — элеваторы, устраиваемые государством и муниципалитетами для улучшения условий продажи хлеба. Те же цели преследуют и элеваторы, принадлежащие кооперативам.

Если мы вспомним, какой огромной экономической силой обладают принудительные общественные союзы, то самая возможность конкуренции с последними кооперативов покажется нам мало понятной. Ведь государство и его органы собирают свои средства путем налогов. Экономические средства государства кажутся неисчерпаемыми. Напротив, кооперативы не только не обладают столь же обширными ресурсами, но, как общее правило, очень ограничены в своих денежных средствах. И это нисколько не удивительно. Ведь кооперативы возникают среди более бедных классов населения. Эти классы не располагают никакими избытками, никакими свободными капиталами.

Начинаются кооперативы обычно с самым ничтожным денежным капиталом, который только постепенно, после продолжительного существования кооператива, достигает больших размеров. Таким образом, перед нами две хозяйственные организации — одна из них располагает средствами, практически неисчерпаемыми и получаемыми в желаемых размерах путем принудительного обложения населения; другая же организация до последней степени стеснена в средствах, собираемых жалкими грошами среди более нуждающихся общественных классов. Разве возможна успешная конкуренция между организациями столь различной экономической силы?

Опыт показывает, что не только возможна, но что нередко кооперативы оказываются более пригодными для разрешения тех задач, которые они себе ставят, чем преследующие сходные цели учреждения, связанные с государством и муниципалитетами.

Городские лавки и тому подобные учреждения далеко не всегда имеют успех, несмотря на громадные средства, которые на них затрачиваются. Редко они себя окупают и обычно могут существовать только благодаря новым и новым затратам общественных средств. Напротив, кооперативы не только окупают себя, но и имеют возможность накапливать из своей выручки крупные сбережения. Накопленный английскими потребительскими обществами капитал считается десятками миллионов фунтов стерлингов, но, кроме того, эти общества имеют возможность возвращать своим покупателям из своей выручки свыше десяти миллионов фунтов стерлингов ежегодно.

Что же возмещает кооперативам недостаток капитала при начале дела? В чем источник их силы?

Ответ не труден. Если сила принудительных союзов заключается в возможности принуждения населения, то сила кооперативов заключается именно в их полной добровольности, в совершенной свободе каждого члена принимать или не принимать в них участие. Кооператив является такой хозяйственной организацией, которая возникает совершенно свободно, без какого бы то ни было принуждения. Кооператив есть организованная самопомощь, и в этом его специфическая сила.



Сравним потребительское общество с лавкой, устраиваемой городом для борьбы с дороговизной тех или иных продуктов. В городской лавке управление принадлежит городским властям, которые сами непосредственно очень мало заинтересованы в том, чтобы лавка достигала своих целей. Лавка существует в интересах покупателей, но сами покупатели не принимают никакого участия в управлении ею. Они ничем не помогают управлению лавкой, относятся к ней так же, как и к любому капиталистическому предприятию.

Возьмем теперь потребительское общество. Правда, начинать ему приходится с грошей, и его первые шаги всегда сопряжены с огромными затруднениями. Но зато члены потребительского общества лично заинтересованы в том, чтобы оно достигало своих целей. Все покупатели суть вместе с тем и хозяева. Какое-либо упущение или неисправность управления лавкой контролируются самым действительным образом сотнями и тысячами участников кооператива. Всякий из них понимает, что неудача лавки есть его собственная неудача, и отсюда является готовность идти на известные жертвования своими экономическими интересами и своим временем и трудом для поддержания лавки.

Опираясь на эту солидарную заинтересованность всех своих клиентов, кооператив может достигать огромных результатов с самым ничтожным капиталом. Недостаток капитала заменяется общей готовностью сделать все возможное для успеха общего дела.

Муниципальное предприятие в интересах населения есть опека последнего сверху. Напротив, кооператив есть самопомощь самого населения.

Кооператив взывает прежде всего к личной заинтересованности каждого. Но это не все — на личной заинтересованности основываются и капиталистические предприятия. Кооперация в этом отношении, как и в других, существенно отличается от капитализма.

Люди, поведение которых определяется только мотивами личного эгоизма, непригодны для кооперации. Правда, кооператив обещает своим членам существенные экономические выгоды, но эти выгоды могут быть получены ими лишь в случае, если члены кооператива способны отказаться от своих выгод. Первые шаги кооператива всегда очень трудны, и кооператив не переживает болезней своего детства, если члены его будут думать только о своих личных интересах. На первых порах кооператив никаких выгод не дает, а требует жертв. Не только нужно вносить пай, что для тех классов населения, среди которых возникает кооператив и которые не обладают никакими избытками, очень и очень не легко, но нужно быть готовым и переносить последствия промахов и ошибок, неизбежных у руководителей нового дела. Кучка рабочих, решившихся основать потребительское общество, не располагает знанием рынка и вообще не обладает торговым умением. Поэтому, как общее правило, первое время рабочее потребительское общество оказывается по отношению к выполнению своих непосредственных задач — снабжению своих членов доброкачественными предметами потребления по умеренной цене — стоящим значительно ниже обычной капиталистической лавки. Для членов общества возникает соблазн покупать товары не в своей лавке, а у соседнего торговца, который к тому же предлагает товар в кредит, в то время как общество отпускает товар только за наличные.

Затем, само ведение дела — должности члена правления, ревизионной комиссии — требует значительной затраты времени и труда. А всякая свободная минута дорога рабочему человеку. Приходится жертвовать своим досугом и вместо того, чтобы отдохнуть от утомительного труда, тратить время на скучные и нисколько не интересные мелкие хлопоты и счета.

Что же побуждает людей не отступать перед всеми этими трудностями и победоносно преодолевать их? Очевидно, только интерес к общему делу, общественное воодушевление, энтузиазм. Без такого энтузиазма невозможен успех кооператива.

Каких же душевных свойств требует кооперация от своих участников? Конечно, не равнодушия к личному интересу. Наоборот, кооператив предполагает личную заинтересованность и без нее не может иметь успеха. Личная заинтересованность создает тот непрерывный контроль, который так важен для успеха кооператива.

Приказчик продает в лавке потребительского общества товар плохого качества. Если покупатели лавки не привыкли беречь свою копейку, то они могут и не обратить внимания на полученный ими от плохого качества товара небольшой хозяйственный ущерб. В результате этих мелких упущений получается плохое ведение всего дела. Напротив, если члены кооператива привыкли строго охранять свои интересы и избегать всякого хозяйственного ущерба, как бы ничтожен он ни был, то ни одно упущение правления не остается незамеченным и может быть, следовательно, исправлено.

Таким образом, мелочный контроль дела, исходящий от массы членов кооператива, пользующихся его услугами, есть необходимое условие успеха. А этот мелочный контроль может основываться только на привычке строго охранять свои интересы.

## 6. Определение кооператива и различие кооперации от других форм самопомощи трудящихся классов

Но охрана своих интересов должна соединиться у кооператора с готовностью жертвовать ими во имя общих интересов. Не чистый эгоизм и не чистый альтруизм, а солидарность интересов — вот духовная основа кооперации. Эгоизм лежит в основе капитализма, альтруизм — социализма, кооперация соединяет эгоизм с альтруизмом в сознании солидарности общего и частного интересов. В кооперативе интересы всех примирены и все в равной мере заинтересованы в том, чтобы общее дело преуспевало, успех этого общего дела обещает и многочисленные выгоды отдельным участникам. Но чтобы получить эти выгоды, нужно уметь и отказываться от них, если это требуют общие интересы.

Как правильно замечает Рейнольд Рин<sup>16</sup>, автор прекрасной книги «Das Konsumvereinswesen in Deutschland», «сознание своих собственных интересов побуждает кооператора

стремиться к сохранению всех тех, по внешней видимости чисто идеалистических учреждений, которые имеют своей целью развитие чувства солидарности между кооператорами. Отсюда затрата огромных сумм в английских потребительских обществах на цели воспитания, образования и благотворительности, достигающих, чтобы привести конкретный пример, в обоих потребительских обществах Ольдгана<sup>17</sup> за пятидесятилетие их существования не менее двух с половиной миллионов марок. Эти общества знают, что эти два с половиной миллиона марок были не следствием, а причиной 53,5 млн. марок, выданных членам тех же обществ. Отсюда и стремление создать в потребительском обществе средоточие духовной и общественной жизни членов общества. Как хороший хозяин потребительское общество вводит в свой финансовый учет выгоды от поднятия морального и интеллектуального уровня своих членов совершенно так же, как государство учитывает выгоды от поднятия платежеспособности населения, поощряя развитие образовательных учреждений. Наблюдателя поражает контраст между тем членом потребительского общества, который на общем собрании гремит по поводу плохого чая, проданного его достойной супруге, и кооператором, который с воодушевлением требует затрат на кооперативные школы, библиотеки, санатории и пр., но в конце концов это только подтверждение тривиальной истины, что с поднятием морального и интеллектуального уровня возрастают и хозяйственные успехи человека».

Итак, кооперация воспитывает нового человека, гармонично сочетающего в себе умение отстаивать личные интересы с готовностью отказываться от них во имя интереса общего. Как кооперация есть детище двух совершенно противоположных общественных систем — капитализма и социализма, так и душевные свойства кооператора являются своеобразным сочетанием противоположных этических начал эгоизма и альтруизма.

Суммируя все указанные характерные черты кооператива, мы приходим к следующему определению его: кооператив есть такое хозяйственное предприятие нескольких, добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, но увеличение благодаря общему ведению хозяйства трудовых доходов своих членов или уменьшение расходов этих членов на их потребительские нужды.

Кооператив по самому своему существу есть организация трудящихся общественных классов в их борьбе с капиталистами. Поэтому ничего не может быть фальшивее рассуждений многих проповедников кооперации о неклассовом характере кооперативного движения. Кооперативы всегда были и остаются организациями классовыми, организациями трудящихся классов.

Самозащита трудящихся классов может вестись двумя способами: путем непосредственной борьбы с их антагонистами и путем конкуренции с последними. Отсюда и вытекают три основных русла современного рабочего движения — профессиональное, политическое и кооперативное. Профессиональное движение, выражающееся в союзах рабочих как продавцов рабочей силы, непосредственно направлено против капиталистов. Весь смысл рабочего союза заключается в борьбе с капиталистом-предпринимателем ради возможного улучшения условий продажи рабочей силы. Интересы капиталистов и рабочих находятся в данном случае в резком антагонизме.

Политические партии рабочих ведут такую же борьбу, но в более широких политических рамках. Борьба направлена в этом случае непосредственно против капиталистов, против государства, поскольку последнее является выражением классового господства владельцев средств производства. И политическая партия рабочих, не менее рабочего союза, есть боевая организация, созданная всецело для борьбы.

Кооператив глубоко отличен по своей природе и от рабочего союза, и от политической партии. Правда, все три организации имеют своей средой трудящиеся классы и защищают интересы этих классов. Но кооператив ведет эту защиту совсем другим методом, чем рабочий союз (не говоря уже о политической партии).

Рабочий союз борется внутри капиталистического предприятия и, значит, предполагает существование последнего; в рабочем союзе находит себе выражение внутренний антагонизм, присущий капиталистическому предприятию как таковому. Напротив, кооператив существует не внутри капиталистического предприятия, а вне его, рядом с ним. Рабочий союз берет капиталистическое предприятие, как оно есть, и стремится изменить в интересах рабочих его внутреннее соотношение сил. Кооператив не затрагивает непосредственно внутреннего строения капиталистического предприятия и соотношения его антагонистических сил, а создает рядом с капиталистическим предприятием новое предприятие в интересах трудящихся классов.

Поэтому с формальной, внешней стороны кооператив не ведет никакой борьбы с капиталистическим классом. В то время как весь смысл рабочего союза заключается в этой борьбе, кооператив занят ведением своего предприятия и совершенно не вмешивается в отношения труда и капитала в других предприятиях.

Многие кооператоры думают, что кооператив есть организация, принципиально чуждая какой бы то ни было борьбе. Кооперация, говорят они, есть социальный мир, кооперация не посягает ни на чьи интересы, она стоит выше классовых антагонизмов современности.

Это, однако, безусловно неверно. Если бы кооперация была вне классовых антагонизмов капиталистического общества и выражала собой социальный мир, то почему она встречала бы в своем развитии столько вражды? В особенности потребительская кооперация — самая высшая форма кооперации — вызывает в своем росте самое ожесточенное противодействие капиталистического класса. Об этом будет речь ниже, теперь же ограничимся констатированием того бесспорного факта, что не только лавочники борются всеми средствами с потребительскими обществами, но нередко и государство. Достаточно сослаться на пример Германии.

В действительности кооперативы ведут не менее энергичную борьбу с капиталистическим классом, чем рабочие союзы, но совершенно иным образом. Создавая новое предприятие, кооператив конкурирует с капиталистическими предприятиями и уничтожает последние. В этом смысле кооператив еще опаснее для капиталистического предприятия, чем рабочий союз. Последний стремится изменить соотношение сил внутри капиталистического предприятия в ущерб интересам капитала, но не только не желает разрушения самого предприятия, а, наоборот, не менее капиталиста заинтересован в сохранении его. Самой

действительной угрозой рабочим является закрытие предприятия: нет работодателя — нет и работы.

Напротив, кооператив не только не боится прекращения капиталистического предприятия, а стремится к этому. Всякий кооператив имеет перед собою определенный вид капиталистического предприятия, с которым он конкурирует и который он стремится уничтожить.

В этом смысле кооперация ведет с капитализмом еще более решительную борьбу, чем другие организации рабочего класса. Рабочий союз, как сказано, борется с капиталистом, но не с капитализмом. Что касается политического движения рабочих, то оно, конечно, направлено на уничтожение капиталистической системы, но лишь в окончательном итоге. Непосредственно же удары политической рабочей партии направлены отнюдь не на капиталистические предприятия, а на государственную власть, поскольку последняя ограждает интересы капиталистического класса в ущерб интересам рабочим.

С капиталистическими предприятиями как таковыми борются только кооперативы. И потому кооперация отнюдь не является социальным миром, а социальной борьбой, столь же принципиальной и идущей до конца, как и политическая борьба рабочего класса. Но кооперация борется не насилием, не оружием и не баррикадами, а мирным строительством нового общественного строя. Кооперация есть, конечно, борьба, но борьба мирными средствами.

---

Версия #1

Зверобой создал 8 июля 2025 15:30:23

Зверобой обновил 8 июля 2025 16:01:37