



КАРЛ

МАРКС

НИЦЦЕТА ФИЛОСОФИИ

*Книги, изменившие мир.
Писатели, объединившие
поколения.*

Э К С К Л Ю З И В Н А Я К Л А С С И К А

Карл Генрих Маркс

Нищета философии

Серия «Эксклюзивная классика (АСТ)»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63109882

*Нищета философии:
ISBN 978-5-17-126832-9*

Аннотация

Эта работа написана К. Марксом на французском языке в качестве ответа на книгу французского политика и социолога П.-Ж. Прудона «Система экономических противоречий, или Философия нищеты».

В своей «Нищете философии» автор в форме критики Прудона впервые изложил для широкой публики исходные положения своего экономического учения, предложив то, что через двадцать лет превратилось в стройную теорию, развитую в «Капитале».

В настоящее издание включены два письма К. Маркса, также содержащие критику взглядов Прудона.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие	5
Глава первая	7
§ I. Противоположность между потребительной стоимостью и меновой стоимостью	7
§ II. Конституированная, или синтетическая, стоимость	27
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Карл Маркс

Ниццета философии

© ООО «Издательство АСТ», 2020

Предисловие

К несчастью г-на Прудона его странным образом не понимают в Европе. Во Франции за ним признают право быть плохим экономистом, потому что там он слывет за хорошего немецкого философа. В Германии за ним, напротив, признается право быть плохим философом, потому что там он слывет за одного из сильнейших французских экономистов. Принадлежа одновременно к числу и немцев и экономистов, мы намерены протестовать против этой двойной ошибки.

Читатель поймет, почему, выполняя этот неблагодарный труд, мы часто должны были отвлекаться от критики г-на Прудона, чтобы приниматься за критику немецкой философии и одновременно делать некоторые замечания по политической экономии.

Брюссель, 15 июня 1847 г.

Карл Маркс

Труд г-на Прудона не просто какой-нибудь политико-экономический трактат, не какая-нибудь обыкновенная книга, это – своего рода библия; там есть все: «тайны», «секреты», исторгнутые из недр божества», «откровения». Но так как в наше время пророков судят строже, чем обыкновенных авторов, то читателю придется безропотно пройти вместе с нами область бесплодной и туманной эрудиции «Книги бытия», чтобы потом уже подняться вместе с г-ном Прудоном

в эфирные и плодоносные сферы сверхсоциализма (см. *Прудон. Философия нищеты*, пролог, стр. III, строка 20).

Глава первая

Научное открытие

§ I. Противоположность между потребительной стоимостью и меновой стоимостью

«Способность всех продуктов, создаваемых самой природой или производимых промышленностью, служить для поддержания человеческого существования носит особое название потребительной стоимости. Способность же их обмениваться друг на друга называется меновой стоимостью... Каким же образом потребительная стоимость делается меновой стоимостью?.. Происхождение идеи стоимости (меновой) не было с достаточной тщательностью выяснено экономистами; поэтому нам необходимо остановиться на этом пункте. Так как очень многие нужные мне предметы существуют в природе лишь в ограниченном количестве или даже не существуют вовсе, то я принужден способствовать производству того, чего мне недостает; а так как я не могу один взяться за производство такой массы вещей, то я предложу другим людям, моим сотрудникам по различным родам де-

тельности, уступить мне часть производимых ими продуктов в обмен на продукт, производимый мной» (Прудон, т. I, гл. 2).

Г-н Прудон задается целью прежде всего выяснить нам двойственную природу стоимости, «различие внутри стоимости», процесс, который делает из стоимости потребительной стоимость меновую. Нам приходится остановиться вместе с г-ном Прудоном на этом акте пресуществления. Вот каким образом, по мнению нашего автора, совершается этот акт.

Весьма большое количество продуктов не дается природой, а производится только промышленностью. Раз потребности превосходят количество продуктов, доставляемых самой природой, то человек оказывается вынужденным прибегнуть к промышленному производству. Что же такое эта промышленность, по предположению г-на Прудона? Каково ее происхождение? Отдельный человек, нуждающийся в очень большом количестве вещей, «не может один взяться за производство такой массы вещей». Многообразие потребностей, требующих удовлетворения, предполагает многообразие вещей, подлежащих производству, – без производства нет продуктов; а многообразие подлежащих производству вещей уже предполагает участие в их производстве более чем одного человека. Но коль скоро вы допускаете, что производством занимается более чем один человек, вы уже целиком предположили производство, основанное на разделе-

нии труда. Таким образом, предполагаемая г-ном Прудоном потребность сама предполагает разделение труда во всем его объеме. Допуская разделение труда, вы допускаете наличие обмена, а следовательно, и меновой стоимости. С таким же точно правом можно было бы с самого начала предположить существование меновой стоимости.

Но г-н Прудон предпочел совершить движение по кругу. Последуем за ним во всех его изворотах, которые постоянно будут приводить нас опять к его исходной точке.

Чтобы выйти из того порядка вещей, где каждый производит в одиночку, и чтобы прийти к обмену, «я обращаюсь, говорит Прудон, к моим сотрудникам по различным родам деятельности». Итак, я имею сотрудников, которые все занимаются различными родами деятельности, хотя мы – я и все другие, – по предположению г-на Прудона, еще не выходим тем самым из положения изолированных и оторванных от общества Робинзонов. Сотрудники и различные роды деятельности, разделение труда и обмен, подразумеваемый этим разделением труда, – все это просто-напросто падает с неба.

Резюмируем: я имею потребности, основанные на разделении труда и обмене. Предполагая эти потребности, г-н Прудон тем самым предполагает уже существование обмена и меновой стоимости, «происхождение» которой он как раз хотел «выяснить с большей тщательностью, чем другие экономисты».

Г-н Прудон мог бы с таким же правом перевернуть порядок вещей, не нарушая этим самым правильности своих заключений. Чтобы объяснить меновую стоимость, нужен обмен. Чтобы объяснить обмен, нужно разделение труда. Чтобы объяснить разделение труда, нужно существование потребностей, которые вызывают необходимость разделения труда. Чтобы объяснить эти потребности, нужно их «предположить», что не значит, однако, отрицать их, в противоположность первой аксиоме пролога г-на Прудона: «Предполагать бога – значит отрицать его» (пролог, стр. I).

Каким же образом г-н Прудон, который предполагает разделение труда известным, объясняет с его помощью меновую стоимость, которая все еще остается для него чем-то неизвестным?

«Человек» решается «предложить другим людям, своим сотрудникам по различным родам деятельности», установить обмен и провести различие между потребительной стоимостью и меновой стоимостью. Соглашаясь на предложение признать это различие, сотрудники оставляют г-ну Прудону только одну «заботу»: констатировать совершившийся факт, отметить, «занести» в свой политико-экономический трактат «происхождение идеи стоимости». Однако нам-то он все еще должен объяснить «происхождение» этого предложения, должен, наконец, сказать, каким образом этому единичному человеку, этому Робинзону, внезапно пришла в голову идея сделать «своим сотрудникам» подобного рода

предложение и почему эти сотрудники приняли его предложение без всякого протеста.

Г-н Прудон не входит в эти генеалогические подробности. Он просто прикладывает к факту обмена нечто вроде исторической печати, представляя его в виде предложения, которое могло бы быть сделано третьим лицом, старающимся установить этот обмен.

Вот образец «исторического и описательного метода» г-на Прудона, выражающего свое гордое презрение к «историческому и описательному методу» всяких Адамов Смитов и Рикардо.

Обмен имеет свою собственную историю. Он прошел через различные фазы.

Было время, как например, в Средние века, когда обменивался только излишек, избыток производства над потреблением.

Было еще другое время, когда не только излишек, но и все продукты, вся промышленная жизнь оказались в сфере торговли, когда все производство целиком стало зависеть от обмена. Как объяснить эту вторую фазу обмена – возведение меновой стоимости в ее вторую степень?

У г-на Прудона на это нашелся бы вполне готовый ответ: предположите, что тот или иной человек «предложил другим людям, своим сотрудникам по различным родам деятельности», возвести меновую стоимость в ее вторую степень.

Наконец, пришло время, когда все, на что люди привыкли смотреть как на неотчуждаемое, сделалось предметом обмена и торговли и стало отчуждаемым. Это время, когда даже то, что дотоле передавалось, но никогда не обменивалось, дарилось, но никогда не продавалось, приобреталось, но никогда не покупалось, – добродетель, любовь, убеждение, знание, совесть и т. д., – когда все, наконец, стало предметом торговли. Это время всеобщей коррупции, всеобщей продажности, или, выражаясь терминами политической экономии, время, когда всякая вещь, духовная или физическая, сделавшись меновой стоимостью, выносятся на рынок, чтобы найти оценку, наиболее соответствующую ее истинной стоимости.

Каким образом объяснить еще эту новую и последнюю фазу обмена – меновую стоимость в ее третьей степени?

У г-на Прудона и на это нашелся бы вполне готовый ответ: предположите, что некто «предложил другим людям, своим сотрудникам по различным родам деятельности», сделать из добродетели, любви и т. д. меновую стоимость – возвести меновую стоимость в ее третью и последнюю степень.

Как видите, «исторический и описательный метод» г-на Прудона на все годится, на все отвечает и все объясняет. Особенно же в тех случаях, когда дело идет о том, чтобы объяснить исторически «зарождение какой-нибудь экономической идеи», г-н Прудон предполагает человека, который предлагает другим людям, своим сотрудникам по различным

родам деятельности, совершить этот акт зарождения, и вопрос исчерпан.

Отныне мы принимаем «зарождение» меновой стоимости за совершившийся факт; теперь нам остается только выяснить отношение меновой стоимости к потребительной стоимости.

Послушаем г-на Прудона.

«Экономисты очень ясно обнаружили двойственный характер стоимости; но они не выяснили с такой же отчетливостью ее противоречивой природы; здесь-то и начинается наша критика... Недостаточно отметить этот поразительный контраст между потребительной стоимостью и меновой стоимостью, контраст, на который экономисты привыкли смотреть, как на вещь очень простую: следует показать, что эта мнимая простота скрывает в себе глубокую тайну, в которую мы обязаны проникнуть... Выражаясь техническим языком, мы можем сказать, что потребительная стоимость и меновая стоимость находятся в обратном отношении друг к другу».

Если мы хорошо уловили мысль г-на Прудона, то вот те четыре пункта, которые он берется установить:

1. Потребительная стоимость и меновая стоимость составляют «поразительный контраст», образуют противоположность друг другу.

2. Потребительная стоимость и меновая стоимость находятся в обратном отношении друг к другу, во взаимном противоречии.

3. Экономисты не заметили и не познали ни их противоположности, ни противоречия.

4. Критика г-на Прудона начинается с конца.

Мы также начнем с конца и, чтобы снять с экономистов обвинения, возводимые на них г-ном Прудоном, предоставим слово двум довольно видным экономистам.

Сисмонди: «Противоположность между потребительной стоимостью и меновой стоимостью – к этой последней торговля свела все вещи» и т. д. (Очерки, т. II, стр. 162, брюссельское издание¹).

Лодердель: «Как общее правило, национальное богатство (потребительная стоимость) уменьшается, по мере того как – с возрастанием меновой стоимости – увеличиваются индивидуальные богатства; а по мере того как эти последние в силу понижения меновой стоимости уменьшаются, национальное богатство, как правило, увеличивается» (Исследования о природе и происхождении национального богатства. Пер. Лажанти де Лаваиса. Париж, 1808²).

На противоположности между потребительной стоимостью и меновой стоимостью Сисмонди построил свое главное учение, согласно которому уменьшение дохода пропорционально возрастанию производства.

¹ *Simonde de Sismondi. Etudes sur l'economie politique. T. I–II. Bruxelles, 1837–1838* (Симонд де Сисмонди. Очерки политической экономии. Т. I–II. Брюссель, 1837–1838).

² *Lauderdale. Recherches sur la nature et l'origine de la richesse publique. Traduit de l'anglais, par E. Lagetie de Lavoisse. Paris, 1808, p. 33.*

Лодердель построил свою систему на принципе обратного отношения между двумя родами стоимости, и его доктрина была даже настолько популярна во времена Рикардо, что последний мог говорить о ней, как о чем-то всем известном.

«Вследствие смещения понятий меновой стоимости и богатства (потребительной стоимости) пытались утверждать, что богатство может быть увеличено путем уменьшения количества товаров, т. е. необходимых, полезных или приятных для жизни вещей» (*Рикардо*. Начала политической экономии. Пер. Констансио, с прим. Ж. Б. Сэя. Париж, 1835, т. II, глава «О стоимости и богатстве»³).

Мы видим, что экономисты до г-на Прудона «отметили» глубокую тайну противоположности и противоречия. Посмотрим теперь, как г-н Прудон объясняет, в свою очередь, эту тайну после экономистов.

Если спрос остается неизменным, то меновая стоимость продукта понижается по мере того, как растет предложение; другими словами, чем изобильнее продукт по отношению к спросу, тем ниже его меновая стоимость или его цена. *Vice versa*⁴: чем слабее предложение по отношению к спросу, тем выше делается меновая стоимость или цена предлагаемого

³ *Ricardo D. Des principes de l'économie politique et de l'impôt. Traduit de l'anglais par F. – S. Constancio, avec des notes explicatives et critiques par J. – B. Say. T. II. Paris, 1835, p. 65 (Рикардо Д. О началах политической экономии и налогового обложения. Пер. с англ. Ф. С. Констансио, с пояснит. и критич. прим. Ж. Б. Сэя. Т. II. Париж, 1835, стр. 65).*

⁴ Наоборот (*um.*).

продукта; другими словами, чем более редки предлагаемые продукты по отношению к спросу, тем более они дороги. Меновая стоимость продукта зависит от его изобилия или от его редкости, но всегда по отношению к спросу. Предположите продукт более чем редкий, даже единственный в своем роде, – этот единственный продукт будет более чем изобиле́н, он будет изли́шен, если на него нет спроса. Наоборот, предположите, что какого-нибудь продукта имеются миллионы штук, – он все-таки будет редок, если его не хватает для удовлетворения спроса, т. е. если на него существует слишком большой спрос.

Эти истины, мы бы сказали, почти банальны, однако нам нужно было их воспроизвести здесь, чтобы сделать понятными тайны г-на Прудона.

«Таким образом, следуя принципу вплоть до его конечных выводов, можно прийти к самому логичному в мире заключению: те вещи, употребление которых необходимо и количество которых безгранично, не должны цениться ни во что; те же вещи, полезность которых равна нулю, а редкость достигает крайних пределов, должны иметь бесконечно высокую цену. Наше затруднение довершается еще тем, что практика не допускает этих крайностей: с одной стороны, ни один производимый человеком продукт никогда не может по своему количеству увеличиваться до бесконечности; с другой стороны, самые редкие вещи в какой-то степени должны быть полезными, без чего они не могли бы иметь никакой

стоимости. Потребительная стоимость и меновая стоимость остаются, таким образом, фатально связанными одна с другой, хотя по своей природе они постоянно стремятся исключить друг друга» (т. I, стр. 39).

Чем же, собственно, довершается затруднение г-на Прудона? Тем, что он просто-напросто забыл о спросе и о том, что какая-нибудь вещь может быть редкой или изобильной лишь постольку, поскольку на нее существует спрос. Оставляя спрос в стороне, он отождествляет меновую стоимость с редкостью, а потребительную стоимость – с изобилием. В самом деле, говоря, что «вещи, полезность которых равна нулю, а редкость достигает крайних пределов, имеют бесконечно высокую цену», он просто выражает ту мысль, что меновая стоимость есть не что иное, как редкость. «Крайняя редкость и равная нулю полезность» – это редкость в чистом виде. «Бесконечно высокая цена» – это максимум меновой стоимости, меновая стоимость в чистом виде. Между этими двумя терминами он ставит знак равенства. Итак, меновая стоимость и редкость суть равнозначные термины. Приходя к этим мнимым «крайним выводам», г-н Прудон в действительности доводит до крайности не вещи, а только термины, служащие для их выражения, и этим самым обнаруживает гораздо большую способность к риторике, чем к логике. Он лишь снова находит свои первоначальные гипотезы во всей их наготе, в то время как думает, что обрел новые выводы. Благодаря тому же самому приему ему удастся отождествить

потребительную стоимость с изобилием в его чистом виде.

Поставив знак равенства между меновой стоимостью и редкостью, между потребительной стоимостью и изобилием, г-н Прудон очень изумляется, не находя ни потребительной стоимости в редкости и меновой стоимости, ни меновой стоимости в изобилии и потребительной стоимости; и так как он видит затем, что практика не допускает этих крайностей, то ему остается только верить в тайну. Бесконечно высокая цена существует, по мнению г-на Прудона, именно потому, что нет покупателей, и он никогда их не найдет, пока он отвлекается от спроса.

С другой стороны, изобилие г-на Прудона представляет собой, по-видимому, нечто самопроизвольно возникающее. Он совершенно забывает, что есть люди, которые создают это изобилие и в интересах которых — никогда не терять из виду спроса. В противном случае как мог бы г-н Прудон утверждать, что очень полезные вещи должны иметь чрезвычайно низкую цену или даже ничего не стоить? Он, напротив, должен был бы прийти к заключению, что необходимо ограничить изобилие, сократить производство очень полезных вещей, если хотят повысить их цену, их меновую стоимость.

Старинные французские виноградари, добывавшиеся издания закона, который запретил бы разведение новых виноградников, точно так же, как и голландцы, сжигавшие азиатские пряности и выкорчевывавшие гвоздичные деревья на

Молуккских островах, желали просто-напросто уменьшить изобилие, чтобы этим поднять меновую стоимость. В продолжение всего средневековья люди действовали по тому же самому принципу, ограничивая законами число подмастеров, которых мог иметь у себя один мастер, и число инструментов, которые он мог употреблять (см. *Андерсон. История торговли*⁵).

Представив изобилие как потребительную стоимость и редкость как меновую стоимость – нет ничего легче, как доказать, что изобилие и редкость находятся в обратном отношении друг к другу, – г-н Прудон отождествляет потребительную стоимость с предложением, а меновую стоимость со спросом. Чтобы сделать антитезу еще более резкой, он совершает подмену терминов, ставя на место меновой стоимости «стоимость, определяемую мнением». Таким образом, борьба переносится на другую почву, и мы имеем, с одной стороны, полезность (потребительную стоимость, предложение), а с другой стороны – мнение (меновую стоимость, спрос).

Как примирить эти две противоположные силы? Как привести их к согласию? Можно ли найти у них хотя бы один, общий обоим, пункт?

Конечно, восклицает г-н Прудон, такой общий пункт име-

⁵ *Anderson A. An Historical and Chronological Deduction of the Origin of Commerce from the Earliest Accounts to the Present Time (Андерсон А. Исторический и хронологический очерк происхождения торговли от самых ранних сведений о ней до настоящего времени).*

ется: это – свобода решения. Цена, которая явится результатом этой борьбы между спросом и предложением, между полезностью и мнением, не будет выражением вечной справедливости.

Г-н Прудон продолжает развивать эту антитезу:

«В качестве свободного покупателя я – судья моих потребностей, судья пригодности предмета, судья цены, которую я хочу дать за него. С другой стороны, вы в качестве свободного производителя являетесь господином над средствами изготовления предмета и, следовательно, вы имеете возможность сокращать ваши издержки» (т. I, стр. 41).

А так как спрос или меновая стоимость тождественны с мнением, то г-н Прудон вынужден сказать:

«Доказано, что именно свободная воля человека и вызывает противоположность между потребительной стоимостью и меновой стоимостью. Как разрешить эту противоположность, пока будет существовать свободная воля? И как пожертвовать свободной волей, не жертвуя человеком?» (т. I, стр. 41).

Таким образом, нельзя прийти ни к какому результату. Существует борьба между двумя, так сказать, несоизмеримыми силами, между полезностью и мнением, между свободным покупателем и свободным производителем.

Взглянем на вещи несколько ближе.

Предложение не представляет собой исключительно полезности, спрос не представляет исключительно мнения.

Разве тот, кто предъявляет спрос, не предлагает также какого-нибудь продукта или денег – знака, служащего представителем всех продуктов? А предлагая их, разве он не представляет, согласно г-ну Прудону, полезности или потребительской стоимости?

С другой стороны, разве тот, кто предлагает, не предъявляет, в свою очередь, спроса на какой-либо продукт или на деньги – на знак, представляющий все продукты? И не делается ли он, таким образом, представителем мнения, стоимости, определяемой мнением, или меновой стоимости?

Спрос есть в то же время предложение, предложение есть в то же время спрос. Таким образом, антитеза г-на Прудона, попросту отождествляющая предложение с полезностью, а спрос с мнением, покоится лишь на пустой абстракции.

То, что г-н Прудон называет потребительской стоимостью, другие экономисты точно с таким же правом называют стоимостью, определяемой мнением. Мы укажем только на Шторха (Курс политической экономии. Париж, 1823, стр. 48 и 49⁶).

Согласно Шторху, потребностями называются вещи, в которых мы чувствуем потребность; стоимостями – вещи, которым мы приписываем стоимость. Большинство вещей имеет стоимость только потому, что они удовлетворяют та-

⁶ *Storch H.* Cours d'economie politique, ou Exposition des principes qui determinent la prosperite des nations. T. I–IV. Paris, 1823 (*Шторх А.* Курс политической экономии, или Изложение начал, определяющих благоденствие народов. Т. I–IV. Париж, 1823).

ким потребностям, которые порождены мнением. Мнение о наших потребностях может меняться, поэтому и полезность вещей, выражающая только отношение этих вещей к нашим потребностям, также может меняться. Да и сами естественные потребности постоянно меняются. В самом деле, какое большое различие существует между главными предметами питания разных народов!

Борьба завязывается не между полезностью и мнением: она завязывается между меновой стоимостью, которую требует продавец, и меновой стоимостью, которую предлагает покупатель. Меновой стоимостью продукта является каждый раз равнодействующая этих, противоречащих друг другу, оценок.

В последнем счете предложение и спрос ставят лицом к лицу производство и потребление, но производство и потребление, основанные на индивидуальном обмене.

Предлагаемый продукт полезен не сам по себе. Его полезность устанавливается потребителем. И если даже за продуктом признана полезность, то он все-таки представляет не одну только полезность. В ходе производства продукт обменивался на все издержки производства, как например, на сырье, заработную плату рабочих и т. д., словом, на такие вещи, которые все являются меновыми стоимостями. Следовательно, продукт представляет в глазах производителя некоторую сумму меновых стоимостей. Производитель предлагает не только полезный предмет, но и, кроме того и прежде

всего, некоторую меновую стоимость.

Что касается спроса, то он действителен только при том условии, если имеет в своем распоряжении средства обмена. Эти средства, в свою очередь, суть продукты, меновые стоимости.

Таким образом, в предложении и спросе мы находим на одной стороне продукт, на который затрачены меновые стоимости, и потребность продать этот продукт; на другой стороне – средства, на которые также затрачены меновые стоимости, и желание купить.

Г-н Прудон противопоставляет свободного покупателя свободному производителю; и тому и другому он придает чисто метафизические качества. Это и побуждает его заявить: «Доказано, что именно свободная воля человека и вызывает противоположность между потребительной стоимостью и меновой стоимостью».

Производитель, если только он производит в обществе, основанном на разделении труда и на обмене, – а именно таково предположение г-на Прудона, – вынужден продавать. Г-н Прудон делает производителя господином над средствами производства; но он согласится с нами, что не от свободной воли зависят его средства производства. Даже более: эти средства производства в значительной части являются продуктами, получаемыми производителем извне, и при современном производстве он не свободен даже настолько, чтобы производить продукты в желательном ему количестве. Со-

временная степень развития производительных сил обязывает его производить в таком-то и таком-то масштабе.

Потребитель не более свободен, чем производитель. Его мнение основывается на его средствах и его потребностях. И те и другие определяются его общественным положением, которое зависит, в свою очередь, от организации общества в целом. Конечно, и рабочий, покупающий картофель, и содержанка, покупающая кружева, оба следуют своему собственному мнению. Но различие их мнений объясняется различием положения, занимаемого ими в обществе, а это различное положение в обществе является продуктом организации общества.

На чем основывается вся система потребностей – на мнении или на всей организации производства? Чаще всего потребности рождаются прямо из производства или из положения вещей, основанного на производстве. Мировая торговля почти целиком определяется не потребностями индивидуального потребления, а потребностями производства. Точно так же, если взять другой пример, мы спросим: не предполагает ли потребность в нотариусах существования данного гражданского права, представляющего собой только выражение определенной ступени в развитии собственности, т. е. определенной ступени в развитии производства?

Г-н Прудон не довольствуется тем, что из отношения между спросом и предложением он устранил только что упомянутые нами элементы. Он доводит абстракцию до последних

пределов, сливая всех производителей в одного-единственного производителя, а всех потребителей в одного-единственного потребителя и заставляя эти два химерических лица вступать в борьбу друг с другом. Но в реальном мире дело происходит иначе. Конкуренция среди представителей предложения и конкуренция среди представителей спроса составляет необходимый элемент борьбы между покупателями и продавцами, борьбы, результатом которой является меновая стоимость.

Устранив издержки производства и конкуренцию, г-н Прудон может, к своему удовольствию, привести к абсурду формулу спроса и предложения.

«Предложение и спрос, – говорит он, – суть не что иное, как две церемониальные формы, служащие для того, чтобы поставить лицом к лицу потребительную стоимость и меновую стоимость и вызвать их примирение. Это два электрических полюса, соединение которых должно вызывать явление сродства, называемое обменом» (т. I, стр. 49–50).

С таким же правом можно было бы сказать, что обмен есть только «церемониальная форма», необходимая для того, чтобы поставить лицом к лицу потребителя и предмет потребления. С таким же правом можно было бы сказать, что все экономические отношения суть «церемониальные формы», при посредстве которых совершается непосредственное потребление. Предложение и спрос – не в большей и не в меньшей степени, чем индивидуальный обмен, – представ-

ляют собой отношения данного производства.

Итак, в чем же состоит вся диалектика г-на Прудона? В подмене понятий потребительной стоимости и меновой стоимости, спроса и предложения такими абстрактными и противоречивыми понятиями, как редкость и изобилие, полезность и мнение, один производитель и один потребитель, причем оба последние оказываются рыцарями свободной воли.

А к чему он хотел прийти таким путем?

К тому, чтобы сохранить себе возможность ввести позднее один из им же самым устраненных элементов, — а именно издержки производства, — в качестве синтеза потребительной стоимости и меновой стоимости. Именно таким путем издержки производства и конституируют в его глазах синтетическую, или конституированную, стоимость.

§ II. Конституированная, или синтетическая, стоимость

«Стоимость (меновая) есть краеугольный камень экономического здания». Стоимость «конституированная» есть краеугольный камень системы экономических противоречий.

Что же это за «конституированная стоимость», составляющая все открытие г-на Прудона в политической экономии?

Раз признана полезность того или иного продукта, – труд является источником его стоимости. Мерой труда служит время. Относительная стоимость продуктов определяется рабочим временем, которое нужно было употребить на их производство. Цена есть денежное выражение относительной стоимости продукта. Наконец, конституированная стоимость продукта есть просто-напросто стоимость, образуемая воплощенным в нем рабочим временем.

Как Адам Смит открыл разделение труда, так г-н Прудон, в свою очередь, претендует на открытие «конституированной стоимости». Конечно, в этом открытии нет «чего-либо неслыханного», но нужно признать, что вообще нет ничего неслыханного ни в одном открытии экономической науки. Чувствуя всю важность своего открытия, г-н Прудон старается, однако, умалить его значение, «чтобы успокоить читателя насчет своих претензий на оригинальность и примирить

с собой умы, по своей робости мало склонные к восприятию новых идей». Но при оценке того, что сделано для определения стоимости каждым из его предшественников, он поневоле вынужден признать и во всеуслышание заявить, что наибольшая часть, львиная доля в этом деле принадлежит ему.

«Синтетическая идея стоимости была уже в смутных очертаниях усмотрена Адамом Смитом... Но у Адама Смита эта идея стоимости была совершенно интуитивной, а общество не изменяет своих привычек в силу веры в интуицию; его можно убедить только авторитетом фактов. Нужно было, чтобы антиномия получила более ясное и отчетливое выражение: Ж. Б. Сэй и явился ее главным истолкователем».

Итак, вот законченная история открытия синтетической стоимости: у Адама Смита – смутная интуиция, у Ж. Б. Сэя – антиномия, у г-на Прудона – конституирующая и «конституированная» истина. И пусть не заблуждаются относительно этого: все другие экономисты, от Сэя до Прудона, ограничивались только тем, что тащились по заезженной дороге антиномии.

«Невероятно, что столько разумных людей в течение сорока лет бились над такой простой идеей. Но нет, стоимости сравниваются между собой, не имея ни одного общего им пункта и никакой единицы меры, – вот что решились утверждать экономисты XIX века против всех и вопреки всем, вместо того чтобы принять революционную теорию равен-

ства. Что скажет об этом потомство?» (т. I, стр. 68).

Спрошенное столь внезапно потомство прежде всего придет в смущение насчет хронологии. Ему неизбежно придется задаться вопросом: разве Рикардо и его школа не были экономистами XIX века? Система Рикардо, основанная на том принципе, что «относительная стоимость товаров зависит исключительно от количества труда, требуемого для их производства», восходит к 1817 году. Рикардо – глава целой школы, господствующей в Англии со времени Реставрации. Учение Рикардо строго, безжалостно резюмирует точку зрения всей английской буржуазии, которая, в свою очередь, является воплощением современной буржуазии. «Что скажет об этом потомство?» Оно не скажет, что г-н Прудон вовсе не знал Рикардо, ибо он говорит о нем, говорит немало, постоянно возвращается к нему и кончает тем, что называет его учение «набором фраз». Если когда-либо потомство вмешается в этот вопрос, оно скажет, может быть, что г-н Прудон, боясь задеть англофобские чувства своих читателей, предпочел сделать самого себя ответственным издателем идей Рикардо. Но как бы то ни было, оно найдет весьма наивным, что г-н Прудон выдает за «революционную теорию будущего» то, что Рикардо научно изложил как теорию современного общества, общества буржуазного; оно найдет весьма наивным, что г-н Прудон принимает, таким образом, за разрешение антиномии между полезностью и меновой стоимостью то, что Рикардо и его школа задолго до него представили как

научную формулу одной только стороны антиномии: меновой стоимости. Но оставим потомство раз и навсегда в стороне и приведем г-на Прудона на очную ставку с его предшественником Рикардо. Вот несколько мест из произведения этого автора, резюмирующих его учение о стоимости:

«Полезность не является мерой меновой стоимости, хотя она абсолютно необходима для последней» (стр. 3, т. I «Начал политической экономии» и т. д., пер. с англ. Ф. С. Констансио. Париж, 1835).

«Раз вещи признаны сами по себе полезными, то свою меновую стоимость они черпают из двух источников: из своей редкости и из количества труда, требующегося для их добывания. Существуют вещи, стоимость которых зависит только от их редкости. Так как никаким трудом нельзя увеличить их количество, то стоимость их не может быть понижена посредством увеличения предложения. К такого рода вещам принадлежат драгоценные статуи и картины и т. д. Стоимость их зависит только от богатства, вкусов и прихоти тех лиц, которые желают приобрести подобные предметы (стр. 4 и 5, т. I цит. соч.). Но в массе товаров, повседневно обращающихся на рынке, такие товары составляют лишь весьма малую долю. Так как подавляющее большинство вещей, которыми люди хотят обладать, доставляется трудом, то количество их, всякий раз когда мы пожелаем затратить необходимый для их производства труд, может быть увеличено до таких масштабов, границы которых почти невозможно ука-

зять, и не только в одной стране, но и во многих странах (стр. 5, т. I цит. соч.). Вот почему, говоря о товарах, об их меновой стоимости и о принципах, регулирующих их относительные цены, мы всегда имеем в виду только такие товары, количество которых может быть увеличено человеческим трудом и производство которых стимулируется конкуренцией и не встречает никаких препятствий» (т. I, стр. 5).

Рикардо цитирует Адама Смита, который, по его мнению, «определил с большой точностью первоначальный источник всякой меновой стоимости» (см. *Смит*, кн. I, гл. 5⁷). Затем он прибавляет:

«Учение о том, что именно это (т. е. рабочее время) является основанием меновой стоимости всех вещей, кроме тех, количество коих не может быть как угодно увеличено человеческим трудом, имеет для политической экономии чрезвычайно важное значение; ибо ничто не порождало так много ошибок и разногласий в этой науке, как именно неточность и неопределенность смысла, который вкладывался в слово «стоимость» (т. I, стр. 8). Если меновая стоимость товаров определяется количеством труда, воплощенного в них, то всякое возрастание этого количества должно неизбежно увеличивать стоимость товара, на производство которого затрачен этот труд, а всякое уменьшение количества труда — понижать ее» (т. I, стр. 8).

⁷ *Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов)*

Затем Рикардо упрекает А. Смита в том, что он:

1. «Дает стоимости еще другую меру, помимо труда: иногда стоимость хлеба, иногда то количество труда, которое можно купить за эту вещь» и т. д. (т. I, стр. 9 и 10).

2. «Принимая безоговорочно самый принцип, ограничивает, однако, его применение первобытным и грубым состоянием общества, предшествующим накоплению капиталов и установлению собственности на землю» (т. I, стр. 21).

Рикардо старается доказать, что земельная собственность, т. е. рента, не может изменить относительной стоимости сельскохозяйственных товаров и что накопление капиталов оказывает лишь преходящее и колебательное действие на относительные стоимости, определяемые сравнительным количеством труда, который употреблен на их производство. Для защиты этого положения он создает свою знаменитую теорию земельной ренты, разлагает капитал на его составные части и в конечном счете не находит в нем ничего, кроме накопленного труда. Затем он развивает целую теорию заработной платы и прибыли и доказывает, что заработная плата и прибыль повышаются и понижаются в обратном отношении друг к другу и что это не влияет на относительную стоимость продукта. Он не игнорирует того влияния, которое могут оказывать на пропорциональную стоимость продуктов накопление капиталов и различие в их природе (капиталы основные и капиталы оборотные), равно как и уровень заработной платы. Эти проблемы являются даже основными

проблемами для Рикардо.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.