



## 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

#### § 1. 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 (меновая) 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 деятельности, 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 стоимостью 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 разделении 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, кото-

рые 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 по-



мощью 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, выносится 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 издание\*).

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, 1808\*\*).

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

Лодердель построил свою систему на принципе обратного отношения между двумя родами стоимости, и его доктрина была даже настолько популярна во вре-

---

\* *Simonde de Sismondi. Etudes sur l'économie politique. T. I—II. Bruxelles, 1837—1838* (Сисмонд де Сисмонди. Очерки политической экономии. Т. I—II. Брюссель, 1837—1838).

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

мена Рикардо, что последний мог говорить о ней, как о чем-то всем известном.

«Вследствие смешения 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»*<sup>\*</sup>).

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*<sup>\*\*</sup>: чем слабее предложение по отношению к спросу, тем выше делается меновая стоимость или цена предлагаемого 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 един-

---

<sup>\*</sup> *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).*

<sup>\*\*</sup> Наоборот (*ut.*).

ственный в своем роде, — этот единственный продукт будет более чем изобилен, он будет излишен, 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 ото-