

КАРЛ
МАРКС
НИЩЕТА
ФИЛОСОФИИ



МОСКВА
2019

ГЛАВНЫЕ АФОРИЗМЫ ЭТОЙ КНИГИ

*Спрос есть в то же время предложение,
предложение есть в то же время спрос.*

*Ставить на одну доску
издержки производства шляп
и издержки на содержание человека —
это значит превращать
человека в шляпу.*

*Естественная цена труда
есть не что иное как минимум
заработной платы.*

*Что такое заработная плата?
Это стоимость труда.*

*Первые иллюзии
буржуазии являются
также и последними ее иллюзиями.*

ГЛАВНЫЕ АФОРИЗМЫ ЭТОЙ КНИГИ

*Что такое в действительности
коллективное богатство,
общественное благосостояние?
Это богатство буржуазии,
а не богатство каждого
отдельного буржуа.*

*Если англичанин
превращает людей в ишляпы,
то немец превращает
ишляпы в идеи.*

*Время — все,
человек — ничто;
он, самое большее, —
только воплощение времени.*

*Экономисты
изображают отношения
буржуазного производства:
разделение труда, кредит, деньги и так далее
как застывшие, неизменные,
вечные категории.*

Об этой книге

Немецкий революционер, социолог, историк и экономист *Карл Хайнрих Маркс* (1818—1883) был автором фундаментальных сочинений, ставших основой для одного из важнейших учений и идеологий XX века — марксизма.

Трактат «Нищета философии» Маркс написал в 1847 г. в так называемый брюссельский период своего творчества. Эта книга стала ответом на «Философию нищеты» французского мыслителя-социалиста Пьера-Жозефа Прудона (1846) и положила начало историческому противостоянию между либертарными и авторитарными социалистами, иначе говоря, между анархистами и марксистами. Прудон попытался соединить лучшие черты, присущие таким противоположностям, как конкуренция и монополия, в надежде сохранить положительные свойства экономических институтов, избавившись от устаревших или вредных. Маркс доказывает, что равновесия между этими двумя противоположностями добиться невозможно, в какой бы экономической системе ни предпринималась подобная попытка. Общественные структуры для Маркса — это лишь временные исторические формы, зависящие от производительных сил. «Ручная мельница дает вам общество с сюзереном во главе, паровая мельница — общество с промышленным капиталистом», — утверждает Маркс. Между тем как Прудону, по его мнению, не удалось понять законов, которым подчиняется ход истории.

Вскоре после публикации «Нищеты философии» в результате цепочки необычайных событий Маркс со своим другом и соавтором Ф. Энгельсом опубликовал «Манифест Коммунистической партии» — самый знаменитый памфлет в истории социалистического движения.

ОТВЕТ НА «ФИЛОСОФИЮ НИЩЕТЫ» Г-НА ПРУДОНА

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.

Труд г-на Прудона не просто какой-нибудь политико-экономический трактат, не какая-нибудь обыкновенная

6 Нищета философии

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 сверх-социализма.

Брюссель, 15 июня 1847 г.

Карл Маркс

НАУЧНОЕ ОТКРЫТИЕ

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 деятельности, уступить мне часть производимых ими продуктов в *обмен* на продукт, производимый мной».

Г-н Прудон задается целью прежде всего разъяснить нам двойственную природу стоимости, «различие вну-

три стоимости», процесс, который делает из стоимости потребительной стоимостью меновую. Нам приходится остановиться вместе с г-ном Прудонем 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 Прудонем 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».

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.

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.

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*: 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 единственный 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».

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 удается 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, добавившиеся 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 подмастерьев, которых мог иметь у себя один мастер, и число инструментов, которые он мог употреблять.