[中文马克思主义文库](https://www.marxists.org/chinese/index.html) -> [马克思](https://www.marxists.org/chinese/marx/index.htm) - [恩格斯](https://www.marxists.org/chinese/engels/index.htm) -> [《马克思恩格斯全集》第二十五卷](https://www.marxists.org/chinese/marx-engels/25/index.htm)

**弗里德里希·恩格斯**

《资本论》第三卷增补[243]

　　《资本论》第三卷自从交给公众评判以来，已经遇到许多不同的解释。这并没有出乎意料。在编辑出版时，我最关心的是要编成一个尽可能真实的版本，即尽可能用马克思自己的话来表述马克思得出的各种新成果。只是在绝对不可避免的地方，并且在读者一点也不会怀疑是谁在向他说话的地方，我才加进自己的话。这样做曾经遭到指责。人们认为，我应该把摆在我面前的材料变成一本系统地整理好的书，象法国人所说的，en　faire　un　livre，换句话说就是：为了读者的方便而牺牲原文的真实性。但是，我不是这样来理解我的任务的。我没有任何权利作这样的改写。象马克思这样的人有权要求人们听到他的原话，让他的科学发现完完全全按照他自己的叙述传给后世。其次，我也丝毫不愿意擅自侵犯这样一位卓越的人的遗著；那样做对我来说就是失信。第三，那样做也根本没有用处。对于那些不能读或不愿意读的人来说，对于那些在读第一卷时就已经不是花费必要的力气去正确理解它，而是花费更多的力气去曲解它的人来说，无论你下多少功夫都是徒劳无益的。而对于那些希望真正理解它的人来说，最重要的却正好是原著本身；对于这些人来说，我的改写顶多只有解说的价值，而且是对一部没有出版和没有机会得到的著作进行的解说。但是，在第一次争论时，就必然要查对原著；在第二次和第三次争论时，全部出版原著就是不可避免的了。  
　　这样的争论，对于一部包含着这样多新东西，但却只有一个匆忙写成的、有的地方还不完全的初稿的著作来说，是很自然的。在这里，为了排除理解上的困难，为了把一些重要的、其意义在原文中没有充分强调的观点提到更重要的地位，并且为了根据1895年的事态对1865年写成的原文作个别较为重要的补充，我加进一些话当然会有用处。事实上已经有两点，在我看来需要作一个简短的说明。

Ⅰ．价值规律和利润率

　　这两个因素之间的表面矛盾的解决，在马克思的原文发表之后会和发表之前一样引起争论，本来是预料中的事。有些人曾经期待出现真正的奇迹，因此，当他们看到面前出现的不是所期待的戏法，而是一种简单合理的、平铺直叙的解决矛盾的方法时，就感到失望了。当然，最乐于感到失望的，是那位大名鼎鼎的洛里亚。他终于发现了一个阿基米得的支点，凭借这个支点，象他这样一个小妖居然能把马克思建立的坚固大厦举到空中，弄得粉碎。他愤怒地叫道，什么，这就是解决办法吗？简直是故弄玄虚！经济学家们说到价值的时候，指的是那种实际上在交换中确定的价值。

　　“但是，任何一个稍有点理智的经济学家都不会，而且将来也不会去研究这样一种价值，商品既不按照它来出售，**也不能按照它来出售**（nè　possono　vendersi　mai）……当马克思主张，**从未**作为商品出售依据的价值，是比例于商品中包含的劳动来决定的时候，难道他不是以相反的形式重复正统派经济学家的下述论点：作为商品出售依据的价值，**不是**比例于商品中耗费的劳动？……马克思说，虽然个别价格会偏离个别价值，但全部商品的总价格始终和它们的总价值一致，或者说始终和商品总量中包含的劳动量一致，这样说也无济于事。因为价值既然不外是一个商品和另一个商品相交换的比例，所以单是总价值这个观念，就已经是荒谬的，是胡说……是形容语的矛盾。”

　　洛里亚还说什么，马克思在这部著作开头就说过，交换所以能使两种商品相等，只是因为它们里面包含有一个同种的并且同样大的要素，这就是同样大的劳动量；现在马克思又极其庄严地否定了自己的主张，断言商品不是按照它们里面包含的劳动量的比例，而是按照完全不同的比例进行交换。

　　“什么时候见过这样十足的谬论，这样重大的理论上的破产？什么时候见过这样大吹大擂地、这样庄严地犯下的科学上的自杀行为？”（《新文选》[244]1895年2月1日第477、478和479页）

　　请看，我们的洛里亚简直得意忘形了。他不是有理由把马克思当作和他一样的人，当作普通的骗子吗？请看，马克思完全象洛里亚一样在愚弄他的读者，完全象这位渺小到极点的意大利经济学教授一样靠故弄玄虚来过活。不过，这位杜尔卡马腊尽可以这样做，因为他精通他的职业。而笨拙的北方人马克思却完全陷入了窘境，说了一些胡言乱语和荒谬的话，最后只落得一个庄严的自杀。  
　　我们暂且把商品从未按照也不能按照由劳动决定的价值来出售这个武断的说法留到以后再谈。在这里，我们只看一看洛里亚先生的这个论断：

　　“价值不外是一个商品和另一个商品相交换的比例，所以单是商品的总价值这个观念，就已经是荒谬的，是胡说……”

　　要是这样，两个商品互相交换的比例，它们的价值，就纯粹是一种偶然的，从外部飞到商品上面来的东西，可能今天是这样，明天又是那样。一公担小麦是和一克金交换还是和一公斤金交换，丝毫不取决于小麦或金所固有的条件，而是取决于一些和它们二者全然无关的情况。因为不然的话，这些条件也会在交换中发生作用，大体上支配着交换，并且还离开交换而独立存在，因此才能谈到商品的总价值。但是，大名鼎鼎的洛里亚却认为这是胡说。不管两个商品按什么比例互相交换，这个比例就是它们的价值；这就是一切。因此，价值和价格是等同的。每一个商品有多少种价格，就有多少种价值。而价格是由需求和供给决定的。如果有人还要进一步提出问题，并期望得到答案，那他就是一个傻瓜。  
　　不过事情终究还有一点小小的麻烦。在正常情况下，需求和供给是互相平衡的。因此我们把世界上现有的全部商品分成两半，一类代表需求，同样大的另一类代表供给。假定每一类商品所代表的价格都是10000亿马克（法郎，镑或任何其他货币单位）。按照亚当·里斯的算法把它们加起来，就是20000亿的价格或价值。但是洛里亚先生却说：胡说，荒谬。这两类商品加在一起，可以代表20000亿的价格。但是，说到价值，情况就不同了。如果我们说的是价格，那就是10000＋10000＝20000。但是，如果我们说的是价值，那就是10000＋10000＝0。至少在这里谈到商品总体时情形是这样。因为在这里，双方中每一方的商品之所以值10000亿，是由于双方中每一方都愿意并且能够对另一方的商品给予这个数额。但是，如果我们把双方的商品全部集中在第三者手里，那末第一个人手里就不再有价值了，第二个人也不再有价值了，第三个人更没有了——结果是谁也没有。在这里，我们看到我们的南方人卡利奥斯特罗这样把价值概念化为乌有的拿手好戏，不禁要再一次惊叹起来。这就是庸俗经济学的完成！［注：这位“因为有名声所以被人知道”的先生（用海涅的话来说）后来也觉得，对于我为第三卷所作的序言，——在这篇序言已经在1895年《评论》[245]第一期上用意大利文发表之后，——非作出答复不可。答复登载在1895年2月25日的《社会改革》[246]上。他先对我奉承了一番，这在他来说是必不可少的，但正因为如此，也就加倍令人讨厌。然后他声明说，他从来没有想要把马克思在唯物史观方面的功劳据为己有。他说他早在1885年就承认了这些功劳，那是在一篇杂志论文中附带地提了一下。但是，正是在应当承认的地方，即在他的那本涉及这个问题的著作中，他却更加顽固地闭口不谈这些功劳。在这本书中，直到第129页才提到马克思的名字，而且只是在说到法国的小土地所有制时才提到。而现在他却大胆宣布，马克思根本不是这个理论的创始人；如果说这个理论不是由亚里士多德早就大体上提了出来，那末至少哈林顿在1656年已经明确无误地宣布了它，并且在马克思之前很久，已经有一连串历史学家、政治家、法学家和经济学家对这个理论作了阐述。这就是在洛里亚著作的法文版中可以读到的一切。总之，马克思是一个十足的剽窃者。在我使他不可能再从马克思那里剽窃什么来大吹大擂之后，他就鼓起勇气说，马克思完全和他一样，也是用别人的羽毛来装饰自己。——关于我在其他方面对他的抨击，洛里亚只是对这样一点即他认为马克思根本没有打算写《资本论》第二卷，更谈不上第三卷，作了回答。“现在恩格斯得意洋洋地把第二卷和第三卷扔在我面前作为答复……妙极了！这两卷书使我感到这么大的愉快，我由此得到了这么多精神上的享受，以致从来没有一个胜利象今天的失败——如果这真是失败的话——这样使我觉得如此可喜。但是，这真是失败吗？马克思真的为了发表而写下这么一大堆不连贯的笔记，好让恩格斯怀着虔敬的友谊把它们编在一起吗？真的可以设想，马克思……本来希望这些文稿成为他的著作和他的体系的王冠吗？真的可以相信，马克思会发表关于平均利润率的那一章吗，在这一章里，好多年前就答应要提出的解决，被归结为最无聊的故弄玄虚和最庸俗的文字游戏？这至少是可以怀疑的……在我看来，这证明马克思在发表他的光辉（splendido）著作以后就没有打算写什么续卷。说不定，他原来就是想把他的巨著交给他的继承人去完成，而自己不担负什么责任。”  
　　在第267页上就是这样写的。海涅关于他的庸俗的德国读者说过一句最轻蔑不过的话：“作者终于和他的读者搞熟了，好象读者是有理性的生物了。”[247]大名鼎鼎的洛里亚又把他的读者看成什么呢？  
　　最后，又向我这个倒霉的人倾注了一大堆新的恭维话。在这样做时，我们的斯加纳列尔很象巴兰，他本来是去诅咒人的，但是他的嘴却不听使唤，竟说出了“祝福和爱戴的话”。善良的巴兰与众不同之处正在于，他骑着一头比主人还要聪明伶俐的驴。可是这一回，巴兰显然把他的驴留在家里了。］  
　　在布劳恩的《社会立法文库》[248]第七卷第四期上，威纳尔·桑巴特对于马克思体系的轮廓，作了大体上成功的描述。一个德国大学教授能够在马克思的著作中大体上看出马克思真正说的是什么，宣称对马克思体系的评论不应当是反驳，——“让政治野心家去这样干吧”，——而只应当是进一步的发展，这还是第一次。当然，桑巴特也在研究我们现在的题目。他研究了价值在马克思体系中具有什么意义的问题，并且得出了如下结论：价值在按资本主义方式生产出来的商品的交换关系中不会表现出来；价值在资本主义生产当事人的意识中是不存在的；它不是经验上的事实，而是思想上、逻辑上的事实；在马克思那里，价值概念按其物质规定性来说，不外是劳动的社会生产力是经济存在的基础这样一个事实的经济表现；价值规律最终支配着资本主义经济制度下的经济过程，并且对这种经济制度来说普遍具有这样的内容：商品价值是最终支配着一切经济过程的劳动生产力借以发挥决定性作用的一种特有的历史形式。——以上就是桑巴特的说法。这样理解价值规律对资本主义生产形式的意义，不能说不正确。但是，在我看来，这样理解未免太空泛了，还可以提出一个比较严密、比较确切的说法；我认为，这样理解并没有包括价值规律对于那些受这个规律支配的社会经济发展阶段的全部意义。  
　　在布劳恩的《社会政治中央导报》[249]（1895年2月25日第22期）上，也有一篇关于《资本论》第三卷的精辟论文，作者是康拉德·施米特。特别要指出的是，这篇文章中论证了，马克思怎样从剩余价值中引出平均利润，从而第一次回答了到现在为止的经济学从来没有提出过的问题：这个平均利润率的水平是怎样决定的，比如说为什么是10％或15％，而不是50％或100％。自从我们知道，首先由产业资本家占有的剩余价值是产生利润和地租的唯一源泉以来，这个问题就自然而然地解决了。施米特的论文的这一部分可以看作是直接为洛里亚之流的经济学家写的，如果使那些什么也不愿意看的人睁开眼睛并不是白费力气的话。  
　　关于价值规律，施米特也有他的形式主义的见解。他把价值规律叫作为说明实际交换过程而提出的科学**假说**；这个假说甚至在表面上完全同它相矛盾的竞争价格的现象面前，也被说成是必要的理论上的出发点，是说明这些现象所必不可少的东西。他认为，没有价值规律，就不可能有对于资本主义现实的经济活动的任何理论认识。而在一封他同意我引用的私人信件中，施米特直接宣称资本主义生产形式内的价值规律是一种虚构，即使是理论上必要的虚构。[250]但是我认为，这种理解是完全不正确的。价值规律对于资本主义生产来说远比单纯的假说，——更不用说比虚构，即使是必要的虚构，——具有更重要得多、更确定得多的意义。  
　　无论桑巴特还是施米特——至于那位大名鼎鼎的洛里亚，我在这里顺便提到他，只是把他当作一个可笑的庸俗经济学方面的标本——都没有充分注意到：这里所涉及的，不仅是纯粹的逻辑过程，而且是历史过程和对这个过程加以说明的思想反映，是对这个过程的内部联系的逻辑研究。  
　　具有决定意义的是马克思《资本论》第三卷（上）第154页［注：见本卷第196页。——编者注］上的一段话：“全部困难是由这样一个事实产生的：商品不只是当作**商品**来交换，而是当作**资本的产品**来交换。这些资本要求从剩余价值的总量中，分到和它们各自的量成比例的一份，或者在它们的量相等时，要求分到相等的一份。”为了说明这种区别，我们现在假定，工人占有自己的生产资料，他们平均劳动时间一样长，劳动强度一样大，并且互相直接交换他们的商品。这样，两个工人在一天内通过他们的劳动加到他们的产品上的新价值就一样多，但是，每个人的产品却会由于以前已经体现在生产资料中的劳动不等而具有不同的价值。已经体现在生产资料中的价值部分代表资本主义经济的不变资本；新追加的价值中用在工人生活资料上的部分代表可变资本；新价值中余下的部分代表剩余价值，这部分价值在这里属于工人。因此，两个工人在扣除只是由他们预付的“不变”价值部分的补偿以后，会得到相等的价值；但代表剩余价值的部分同生产资料价值的比率——它相当于资本主义的利润率——对二者来说却是不同的。不过，因为他们每个人在交换时都使生产资料的价值得到了补偿，所以这件事情也就完全无关紧要了。“因此，商品按照它们的价值或接近于它们的价值进行的交换，比那种按照它们的生产价格进行的交换，所要求的发展阶段要**低得多**。而按照它们的生产价格进行的交换，则需要资本主义的发展达到一定的高度……因此，撇开价格和价格变动受价值规律支配不说，把商品价值看作不仅**在理论上**，而且**在历史上**先于生产价格，是完全恰当的。这适用于**生产资料归劳动者所有**的那种状态；这种状态，无论在古代世界还是近代世界，都可以在自耕农和手工业者那里看到。这也符合我们以前所说的见解，即产品发展成为商品，是由不同共同体之间的交换，而不是由同一共同体各个成员之间的交换引起的。这一点，正象它适用于这种原始状态一样，也适用于后来以奴隶制和农奴制为基础的状态，同时也适用于手工业行会组织，那时固定在每个生产部门中的生产资料很不容易从一个部门转移到另一个部门，因而不同部门的互相关系就好象不同的国家或不同的共产主义共同体一样。”（马克思《资本论》第3卷（上）第155、156页［注：参看本卷第197—198页。——编者注］）  
　　如果马克思来得及把这个第三卷再整理一遍，他毫无疑问会把这段话大大加以发挥。现在这段话，不过是关于这个问题所要说的内容的一个大概轮廓。因此，我们要较为详细地谈谈这一点。  
　　我们都知道，在社会的初期，产品是由生产者自己消费的，这些生产者自发地组织在或多或少是按共产主义方式组织起来的公社中；用这些产品的余额和外人进行交换，从而引起产品到商品的转化，是以后的事，这种交换起先只是发生在各个不同的氏族公社之间，但后来在公社内部也实行起来，于是大大地促使公社分解为大小不等的家庭集团。但即使在这种解体发生之后，进行交换的家长也仍旧是劳动的农民；他们靠自己家庭的帮助，在自己的田地上生产他们所需要的几乎一切物品，只有一小部分必需品是用自己的剩余产品同外界交换来的。一个家庭不仅从事农业和畜牧业，而且还把农牧业产品加工成现成的消费品，有些地方甚至还用手磨磨粉，烤面包，把亚麻和羊毛纺成纱，染上色并织成织物，鞣皮，建造并修缮木头房子，制造工具和家具，不少地方还从事木工活和铁工活，以致家庭或家庭集团基本上可以自给自足。  
　　一个这样的家庭要向其他家庭交换或购买的少数物品，在德国，甚至直到十九世纪初，还主要是手工业生产的物品。农民并不是不会生产这些物品，他所以自己不生产这些物品，只是因为得不到原料，或者因为买到的物品要好得多或便宜得多。因此，中世纪的农民相当准确地知道，要制造他换来的物品，需要多少劳动时间。村里的铁匠和车匠就在他眼前干活；裁缝和鞋匠也是这样，在我少年时代，裁缝和鞋匠们还挨家挨户地来到我们莱茵地区的农民家里，把各家自备的原料做成衣服和鞋子。农民和卖东西给他的人本身都是劳动者，交换的物品也是他们各人自己的产品。他们在生产这些产品时耗费了什么呢？劳动，并且只是劳动。他们为补偿工具、为生产和加工原料而花费的，只是他们自己的劳动力。因此，如果不按照花费在他们这些产品上的劳动的比例，他们又怎么能把这些产品同其他从事劳动的生产者的产品进行交换呢？在这里，不仅花在这些产品上的劳动时间对互相交换的产品量的数量规定来说是唯一合适的尺度；在这里，也根本不可能有别的尺度。不然的话，难道可以设想，农民和手工业者竟如此愚蠢，以致有人会拿10小时劳动的产品来和另一个人1小时劳动的产品交换吗？在农民自然经济的整个时期内，只可能有这样一种交换，即互相交换的商品量趋向于越来越用它们所体现的劳动量来计量。自从货币进入这种经济方式的时候起，一方面，适应价值规律（注意，指马克思所表述的价值规律！）的趋势变得更明显了，但另一方面，这种趋势又由于高利贷资本和苛捐杂税的干扰而受到了破坏；价格平均起来达到几乎完全接近价值的程度就需要更长的期间了。  
　　以上所说，也适用于农民的产品和城市手工业者的产品之间的交换。起初，这种交换是在没有商人作媒介的情况下，在城市的集日里直接进行的。农民就在集市上卖出买进。在那里，不仅农民知道手工业者的劳动条件，而且手工业者也知道农民的劳动条件。因为手工业者自己在某种程度上也还是一个农民，他不仅有菜园和果园，而且往往还有一小块土地，一两头母牛、猪、家禽等等。因此，中世纪的人能够按照原料、辅助材料、劳动时间而相当精确地互相计算出生产费用——至少就日常用品来说是这样。  
　　但是，在这种以劳动量为尺度的交换中，对于那些需要较长劳动时间、劳动又为不规则的间歇所中断、劳动所得的产量也不确定的产品来说，例如对于谷物或牲畜来说，这个劳动量又怎样——即使只是间接地、相对地——计算呢？而且不会算的人怎样计算呢？显然，只有通过一个漫长的、往往是在暗中不断摸索、经过曲折才逐渐接近的过程，而且在这个过程中也象在别处一样，人们只有吃一堑才能够长一智。但是，每个人必须大体上收回成本这一点又总是会帮助找出正确的方向，而且，进入交易的物品的种类不多，这些物品的生产方法往往几百年都没有什么变化，这一切又使得上述目的比较容易达到。其实要使这些产品的相对价值量相当近似地确定下来，决不需要很长的时间，这一点，单是由下面这样一个事实就可以得到证明；象牲畜这样的商品，由于每头牲畜的生产时间很长，它的相对价值似乎是最难确定的，但它却成了最早的、几乎得到普遍承认的货币商品。要使牲畜成为货币商品，牲畜的价值，它对一系列其他商品的交换比率，必须已经具有比较不寻常的、并且在许多氏族的范围内已经得到一致承认的确定性。当时的人——不管是牲畜饲养者还是他们的顾客——肯定都已相当精明，在交换中得不到等价物，就不会把他们所耗费的劳动时间白白送给别人。相反，人们越是接近商品生产的原始状态，——例如俄国人和东方人，——甚至在今天，他们也越是把更多的时间浪费在持久的、互不相让的讨价还价上，以便为他们花费在产品上的劳动时间争得充分的代价。  
　　从价值由劳动时间决定这一点出发，全部商品生产，以及价值规律的各个方面借以发生作用的多种多样的关系，就象《资本论》第一卷第一篇所叙述的那样发展起来了；因此，特别是使劳动成为形成价值的唯一因素的那些条件发展起来了。而且，这些条件是在当事人并未意识到的情况下起作用的，只有通过辛勤的理论研究才能从日常实践中把它们抽象出来，因此，它们是按自然规律的方式起作用，马克思也已证明，这一切都是从商品生产的性质中必然发生的。最重要和最关键的进步，是向金属货币的过渡。但是这种过渡也造成了如下的后果：价值由劳动时间决定这一事实，从此在商品交换的表面上再也看不出来了。从实践的观点来看，货币已经成了决定性的价值尺度；而且，进入交易的商品种类越是繁多，越是来自遥远的地方，因而生产这些商品所必需的劳动时间越是难以核对，情况就越是这样。此外，货币本身最初多半来自外地；即使本地出产贵金属，农民和手工业者一方面仍然无法近似地估计出花费在贵金属上的劳动，另一方面，对他们来说，由于习惯于用货币进行计算，关于劳动是价值尺度这种属性的意识已经变得十分模糊；货币在人民大众的观念中开始代表绝对价值了。  
　　总之，只要经济规律起作用，马克思的价值规律对于整个简单商品生产时期是普遍适用的，也就是说，直到简单商品生产由于资本主义生产形式的出现而发生变化之前是普遍适用的。在此之前，价格都以马克思的规律所决定的价值为重心，并且围绕着这种价值来变动，以致简单商品生产发展得越是充分，一个不为外部的暴力干扰所中断的较长时期内的平均价格就越是与价值趋于一致，直至量的差额小到可以忽略不计的程度。因此，马克思的价值规律，从开始出现把产品转化为商品的那种交换时起，直到公元十五世纪止这个时期内，在经济上是普遍适用的。但是，商品交换在有文字记载的历史之前就开始了。在埃及，至少可以追溯到公元前三千五百年，也许是五千年；在巴比伦，可以追溯到公元前四千年，也许是六千年；因此，价值规律已经在长达五千年至七千年的时期内起支配作用。现在，我们可以来欣赏一下洛里亚先生的高深见解了。洛里亚先生竟然把这个时期内普遍和直接适用的价值叫作这样一种价值，商品从未按照它来出售，也不能按照它来出售，并且说任何一个稍有点健全理智的经济学家都不会去研究它！  
　　到目前为止，我们一直没有谈商人。直到现在，在我们进而考察简单商品生产向资本主义商品生产转化之前，我们可以不考虑商人的介入。商人对于以前一切都停滞不变、可以说由于世袭而停滞不变的社会来说，是一个革命的要素。在这样的社会中，农民不仅把他的份地，而且也把他作为自由的私有者、自由的或依附的佃农或农奴的地位，世袭地和几乎不可转让地继承下来，城市手工业者则把他的手工业和他的行会特权，世袭地和几乎不可转让地继承下来，而且他们每一个人还会把他的顾客、他的销售市场以及他自幼在祖传职业方面学到的技术继承下来。现在商人来到了这个世界，他应当是这个世界发生变革的起点。但是，他并不是自觉的革命者；相反，他与这个世界骨肉相连。中世纪的商人决不是个人主义者；他象他的所有同时代人一样，本质上是共同体的成员。在农村，占统治地位的是在原始共产主义基础上成长起来的马尔克公社。起初，每个农民都有同样大小的份地，其中包括面积相等的各种质量的土地，并且每个人在公共马尔克中也相应地享有同样大小的权利。自从马尔克公社变为闭关自守的组织，没有新的土地可以分配以来，份地由于继承遗产等等原因而发生了再分割，与此相适应，马尔克的权利也发生了再分割；但是，由于仍旧以每份份地作为一个单位，结果产生了二分之一、四分之一、八分之一的份地，以及相应地在公共马尔克中分享二分之一、四分之一、八分之一的权利。以后的一切同业公会，都是按照马尔克公社的样子建立起来的，首先就是城市的行会，它的规章制度不过是马尔克的规章制度在享有特权的手工业上而不是在一定的土地面积上的应用。整个组织的中心点，是每个成员都同等地分享那些对全体来说都有保证的特权和利益。这一点还非常清楚地表现在1527年的爱北斐特和巴门的“纺纱业”特权上。（图恩《下莱茵的工业》第2卷第164页及以下各页）以上所说也适用于矿业劳动组合。在那里，每个股份都享有同等的一份利益，并且象马尔克成员的份地一样，每个股份的权利和义务也可以分割。以上所说也完全适用于经营海外贸易的商人公会。亚历山大里亚港或君士坦丁堡港的威尼斯人和热那亚人，他们每一个“民族”都在各自的商场（Fondaco，除中心办事处之外，还包括宿舍、餐馆、仓库、陈列处和售货处）建立了完整的商业公会；它们的成立是为了对付竞争者和顾客；它们按照互相商定的价格来出售商品；它们的商品都有一定的质量，要经过公开的检验并且往往盖上印记作为保证；它们还共同规定了向当地居民购买产品时许可支付的价格等等。汉撒同盟的人在挪威卑尔根的德意志桥上就是这样做的，他们的荷兰和英国的竞争者也是这样做的。凡是低于价格出售或高于价格购买的人都要倒霉！这种人受到的联合抵制在当时意味着必然的毁灭，更不用说商会对违反规章的人所直接给予的惩罚了。此外，还有为一定目的而建立起来的更狭窄的商业团体，例如，在十四世纪和十五世纪，多年控制着小亚细亚佛克亚明矾矿和希沃斯岛明矾矿的热那亚的“摩阿那”。又如，从十四世纪末就同意大利和西班牙做生意并在那里设立了分支机构的巨大的拉文斯堡贸易公司；又如奥格斯堡商人富格尔、威尔塞、弗林、赫希斯特泰尔等人和纽伦堡商人希尔什福格尔等人创立的德国公司，它拥有66000杜卡特的资本和三艘船，曾参加1505年至1506年葡萄牙对印度的远征，获得了150％（根据另一种材料，是175％）的纯利润。（海德《列万特［注：地中海东岸诸国的旧称。——译者注］贸易史》第2卷第524页）此外，还有一系列别的“垄断”公司，对于它们，路德曾经表示了极大的愤怒。  
　　在这里，我们第一次遇到了利润和利润率。而且是商人有意识地和自觉地力图使这个利润率对所有参加者都均等。威尼斯人在列万特各国，汉撒同盟的人在北方各国，购买商品时每人所支付的价格都和邻人一样，商品花费的运费也一样。他们出售商品得到的价格也和本“民族”的所有其他商人一样，而且在购买回头货时支付的价格也一样。因此，利润率对所有的人来说都是均等的。对大贸易公司来说，利润要按照投资的大小来分配是理所当然的事情，就象马尔克的权利要按照份地的大小来分配，或者矿业的利润要按照股份的大小来分配一样。因此，相等的利润率，在其充分发展的情况下本来是资本主义生产的最后结果之一，而这里在其最简单的形式上却表明是资本的历史出发点之一，甚至是马尔克公社直接生出的幼枝，而马尔克公社又是原始共产主义直接生出的幼枝。  
　　这个原始的利润率必然是很高的。经商所冒的风险非常大，这不仅因为海盗异常猖獗；而且因为各竞争民族一有机会，就会采取各种各样的暴力行为；最后，销售和销售条件要依靠外国君主的特许，而破坏或撤销特许的事情又经常发生。因此，利润中必须包含一笔很高的保险金。此外，周转是迟滞的，营业的进行是缓慢的，而在情况最好的时候（当然，这种时候很少是长久的），营业又是获得垄断利润的垄断贸易。当时通行的利息率很高，这也证明利润率平均是很高的，因为利息率整个说来总是要低于普通商业的利润率的。  
　　但是，这种由商会的共同行动造成的、对一切参加者来说都相等的高利润率，只是在本商会的范围内，在这里也就是在一个“民族”的范围内才有效。威尼斯人、热那亚人、汉撒同盟的人、荷兰人——每个民族都各有特殊的利润率，甚至每个销售市场当初都或多或少各有特殊的利润率。这些不同的团体利润率的平均化，是通过相反的道路，即通过竞争来实现的。首先，同一个民族在不同市场上的利润率得到平均化。如果威尼斯的商品在亚历山大里亚得到的利润大于在塞浦路斯、君士坦丁堡或特拉比曾德得到的利润，那末，威尼斯人就会把更多的资本投入对亚历山大里亚的贸易，而把相应的资本从其他市场的贸易中抽出。然后，在向同一些市场输出同种商品或类似商品的各民族之间，也必然会逐渐发生利润率的平均化，其中有些民族往往会遭到破产，从而退出舞台。但是，这个过程不断为政治事件所中断，例如，全部列万特贸易由于蒙古人和土耳其人的入侵而归于衰落。1492年以来地理和商业上的大发现[251]，只是加速并最后完成了这个衰落过程。  
　　接着而来的销售市场的突然扩大，以及与此相联的通商路线的改变，起初并没有引起商业经营方式的任何重大的变化。起初，同印度和美国进行贸易的也仍然主要是这些商会。不过，首先，在这些商会背后已经出现一些较大的民族。经营美国贸易的整个联合起来的西班牙代替了经营列万特贸易的加泰隆人；除西班牙外，还有英国和法国这样两个大国；甚至最小的荷兰和葡萄牙，也至少象前一个时期最强大的商业民族威尼斯一样强大。这种情况对十六世纪和十七世纪的远征商人，商业冒险家提供的支持，使那种对自己的成员实行武装保护的商会越来越成为多余的了，从而使商会的费用直接成为多余的负担。其次，财富在个人手里的积累现在已经显著加快，以致单个商人很快就能够在一个企业中投下象以前整个公司所投的那样多的资金。商业公司在它们继续存在的地方多半都变成了武装的团体，它们在祖国的保护和庇护下，对新发现的整块土地实行征服，并进行垄断的剥削。但是，在新的地区主要由国家建立的殖民地越多，商会贸易就越会让位于单个商人的贸易，从而利润率的平均化就会越来越成为只是竞争的事情。  
　　到现在为止，我们只了解了商业资本的利润率。因为，到现在为止还只有商业资本和高利贷资本；产业资本只是在这以后才发展起来。生产主要还是掌握在自有生产资料的劳动者手里，因而他们的劳动不为任何资本提供剩余价值。如果说他们必须无代价地把一部分产品交给第三者，那就是以贡赋的形式交给封建主。因此，商人资本至少在开始的时候只能从本国产品的外国购买者那里，或者从外国产品的本国购买者那里赚取利润；只是到了这个时期的最后，对意大利来说，也就是在列万特贸易衰落的时期，外国的竞争和销路的困难才迫使制造出口商品的手工业生产者把商品低于价值卖给出口商人。因此，我们在这里看到了这样一种现象：在国内单个生产者之间进行的零售贸易中，商品平均说来是按照价值出售的，但是在国际贸易中，由于上面所说的理由，通常都不是如此。这种情况完全和现在的世界相反。现在，生产价格适用于国际贸易和批发商业，但在城市零售贸易中，价格的形成则是由完全不同的利润率来调节的。例如，现在牛肉从伦敦批发商人转到伦敦消费者个人手中时增加的价格，要大于从芝加哥批发商人转到伦敦批发商人手中时增加的价格（包括运费在内）。  
　　在价格的形成上逐渐引起这种变革的工具是产业资本。产业资本的萌芽早在中世纪就已形成，它存在于以下三个领域：航运业、采矿业、纺织业。意大利和汉撒同盟各沿海共和国所经营的那种规模的航运业，没有水手，即雇佣工人（他们的雇佣关系，可能被参加分红的组合形式所掩盖），是不行的，而且当时的大桡船，没有摇桨工，即雇佣工人或奴隶，也是不行的。原来由合伙的劳动者构成的矿业组合，几乎到处都变成了靠雇佣工人开采的股份公司。在纺织业中，商人已经开始让小织造业者直接为自己服务，他供给他们纱，并且付给他们固定的工资，让他们为他把纱织成织物；总之，他已经由一个单纯的购买者变成所谓的**包买商**了。  
　　在这里，我们看到了资本主义剩余价值形成的开端。矿业组合作为闭关自守的垄断团体，我们可以把它撇开不说。就航运业主来说，很明显，他们的利润至少应等于本国的普通利润加上保险费、船舶损耗费等等额外费用。而至于纺织业的包买商，他们最先把那种直接为资本家生产的商品拿到市场上来，并同手工业者自己生产的同类商品进行竞争，他们的情况又怎样呢？  
　　商业资本的利润率早已存在。它也已经平均化为近似的平均率；至少对当地来说是这样。那末，是什么原因推动商人去承担包买商的额外业务呢？唯一的原因是：在出售价格与别人相等的情况下可望获得更大的利润。他已经有了这种前景。当他雇用小织造业者来为自己服务时，他就打破了生产者只能出售自己制成的产品而不能出售别的东西这样一种对生产的传统限制。商业资本家购买了暂时还占有生产工具但已经不再有原料的劳动力。这样，他就保障了织工的经常就业，这样，他也就能够压低织工的工资，使他们完成的劳动时间的一部分得不到报酬。因此，包买商就成了超过他原来的商业利润以上的剩余价值的占有者。当然，他为了达到这个目的，还必须使用追加资本，以便购买纱等物品并让它们留在织工手里，直到织成织物为止。而在以前，他只是在购买织物的时候才支付全部价格。但是第一，在大多数情况下，他还必须把一笔额外资本预付给织工，这种织工通常只有在债务奴役之下才会屈从于新的生产条件。第二，即使撇开这点不说，计算总是采取如下的形式：  
　　假定我们这个商人用资本30000（杜卡特、策欣、镑或任何其他货币单位）来经营他的出口业务。其中10000用来购买国内商品，20000用在海外销售市场上。资本每两年周转一次。年周转额＝15000。现在假定我们这个商人要自己经营织造业，成为包买商。为此他必须追加多少资本呢？我们假定他所出售的那批织物的生产时间平均为两个月（这段时间当然是很长的）。我们再假定一切都要用现金支付。因此，他必须追加足够的资本，以便为他的织工提供两个月的纱。因为他的年周转额是15000，所以他在两个月内用来购买织物的是2500。假定其中2000代表纱的价值，500代表织工的工资。这样，我们这位商人就需要有追加资本2000。我们假定他用新方法从织工那里占有的剩余价值只等于织物价值的5％，这当然只是一个很低的剩余价值率25％（2000c＋500v＋125m；m′＝125/500＝25％，p′＝125/2500＝5％）。这样一来，我们这位商人从他的年周转额15000中会赚到额外利润750，因此，只要2+（2/3）年他就可以把他的追加资本捞回来了。  
　　但是，为了加快销售和周转，从而使同一资本可以在较短的时间内赚到同样多的利润，也就是说，在同一时间内比以前赚到更多的利润，他会把他的剩余价值的一小部分赠给买者，也就是说，会比他的竞争者卖得便宜一些。这些竞争者也会逐渐变成包买商，这时，额外利润对所有的人都会变为普通利润，在所有的人的资本已经增加的情况下，甚至还会变为更低的利润。利润率的均等再一次形成了，虽然所形成的利润率的水平可能不一样了，因为国内生产的剩余价值已经有一部分让给国外的买者了。  
　　产业从属于资本的下一步，是工场手工业的出现。工场手工业使得在十七世纪和十八世纪还多半是自己充当自己的出口商人的工场手工业者（在德国直到1850年几乎普遍都是这样，甚至到今天也还有些地方是这样），有可能比他的墨守成规的竞争者即手工业者按比较便宜的方法从事生产。同一个过程会不断反复：工场手工业资本家占有的剩余价值使得他或者同他分享剩余价值的出口商人，能够比自己的竞争者卖得便宜一些，直到新的生产方式得到普遍推广为止，这时平衡就又重新出现。已有的商业利润率，即使它只是在局部地区实现了平均化，仍然是一张普罗克拉斯提斯的床，以它为标准，超额的产业剩余价值都会被毫不留情地砍掉。  
　　如果说工场手工业由于产品变得便宜而迅速发展起来，那末大工业就更加如此。大工业通过它的不断更新的生产革命，使商品的生产费用越降越低，并且无情地排挤掉以往的一切生产方式。它还由此最终地为资本征服了国内市场，使自给自足的农民家庭的小生产和自然经济走上绝路，把小生产者间的直接交换排挤掉，使整个民族为资本服务。它还使不同商业部门和工业部门的利润率平均化为一个一般的利润率，最后，它在这个平均化过程中保证工业取得应有的支配地位，因为它把一向阻碍资本从一个部门转移到另一个部门的绝大部分障碍清除掉。这样，对整个交换来说，价值转化为生产价格的过程就大致完成了。这种转化是在当事人的意识或意图之外，依照客观规律进行的。至于竞争会使超过一般利润率的利润变为一般水平，因而会从最初的占有者产业家手里把超过平均水平的剩余价值重新夺走，这在理论上完全没有困难。而在实际上却很困难，因为占有超额剩余价值的各生产部门，也就是说，可变资本较多而不变资本较少，因而资本构成较低的各生产部门，按照它们的性质来说，恰恰是最晚而且是最少受资本主义经营的支配；首先就是农业。相反，至于把生产价格提高到商品价值以上，——而这是为了把资本构成较高的部门的产品中所包含的不足的剩余价值，提高到平均利润率的水平所必需的，——这在理论上看来好象是非常困难的，而在实际上正如我们所看到的那样，却是最容易和最先办到的。因为，这类商品在刚开始按照资本主义方式生产并加入资本主义商业中去的时候，会同那些按照资本主义以前的方法生产的、因而比较昂贵的同类商品进行竞争。这样，资本主义的生产者即使放弃一部分剩余价值，也仍然能够获得当地通行的利润率。这种利润率本来和剩余价值没有直接关系，因为在按照资本主义方式生产之前，也就是在产业利润率成为可能之前，这种利润率早已从商业资本中产生了。