

BIBLIOTEKA KLASYKÓW MARKSIZMU

KAROL MARKS

**PŁACA, CENA
i ZYSK**



• KSIĄŻKA •

3283 KPiP



11003283

BIBLIOTEKA KLASYKÓW MARKSIZMU

KAROL MARKS
PŁACA,
CENA i ZYSK

BIBLIOTEKA KLASYKÓW MARKSIZMU

KAROL MARKS

PŁACA, CENA i ZYSK



SPÓŁDZIELNIA WYDAWNICZA „KSIĄŻKA”
W A R S Z A W A

1 9 4 8

Spółdzielnia Wydawnicza „Książka“

Warszawa

Printed in Poland

Kwiecień 1948 rok



3283

D-024154

Tłoczono 10.370 egzemplarzy

Zakłady Graficzne „Książka“ — Łódź

Obj. 4 $\frac{3}{4}$ ark. Format 61.86 cm. Papier druk. sat. VII kl. 70 g.

OD REDAKCJI

Niniejsza praca Marksa stanowi notatki referatu, wygłoszonego na dwóch posiedzeniach Rady Generalnej Międzynarodowego Stowarzyszenia Robotników (I Międzynarodówki) 20 i 27 czerwca 1865 r.

Na posiedzeniu Rady Generalnej 4 kwietnia 1865 r. jeden z członków Rady Generalnej, zwolennik Owena, John Weston, poddał pod dyskusję następujące kwestie:

- 1) Czy całokształt socjalnych i materialnych warunków bytu klasy robotniczej może być polepszony drogą podwyższenia płacy roboczej?
- 2) Czy wysiłki trades - unionów zmierzające do osiągnięcia wysokich płac roboczych nie wywierają zgubnego wpływu na inne gałęzie przemysłu?

Weston oświadczył, że będzie bronił negatywnej odpowiedzi na pierwsze pytanie a pozytywnej na drugie. Na posiedzeniach 2 i 23 maja Weston rozwijał swe myśli w osobnym referacie, po którym odbyła się dyskusja.

W liście z 20 maja 1865 r. (w dniu, w którym zamierzona była kontynuacja referatu Westona) Marks pisał do Engelsa:

«Dzisiaj wieczorem nadzwyczajne posiedzenie Międzynarodówki. Stary pocziwiec, stary owenista Weston (cieśla) wysunął dwa twierdzenia, których stale broni w «Beehive» («Ulu»):

- 1) że ogólne podwyższenie poziomu płacy roboczej nie może przynieść robotnikom żadnej korzyści,
- 2) że skutek tego trades - uniony są s z k o d l i w e.

Jeśliby obie te tezy, w które w naszym towarzystwie tylko o n jeden wierzy, zostały przyjęte, znaleźlibyśmy się w śmiesznym położeniu, zarówno wobec miejscowych trades - unionów jak i w stosunku do epidemii strajków, która panuje obecnie na kontynencie...

Oczekuje się ode mnie, oczywiście, repliki. Powinien bym właściwie przygotować moją replikę na dzisiejszy wieczór, uważałem jednak za ważniejsze kontynuowanie pisania książki i muszę się wobec tego zdać na improwizację.

Wiem naturalnie z góry, do czego sprowadzają się oba zasadnicze punkty:

- 1) że p ł a c a r o b o c z a określa wartość towarów,
- 2) że jeśli kapitaliści płacą dziś 5 szylingów zamiast 4, to będą jutro (dzięki zwiększonemu popytowi) sprzedawać swoje towary za 5 szylingów zamiast 4.

Jakkolwiek wszystko to jest płytkie i powierzchowne, to jednak nie łatwo wytłumaczyć ignorantom wszystkich związanych z tym zagadnień ekonomicznych. Nie można wyłożyć kursu ekonomii politycznej w ciągu jednej godziny, lecz postaramy się zrobić to, jak można najlepiej».

Nie ograniczając się do wystąpienia w dyskusji Marks napisał i wygłosił osobny referat na dwóch posiedzeniach Rady Generalnej. Jednakże referat ten nie został ogłoszony ani przez samego Marksa, ani przez Engelsa.

24 czerwca 1865 r. pisał Marks w tej sprawie do Engelsa:

«Wygłosiłem w Radzie Generalnej referat (który wyniosłby w druk dookoła dwu arkuszy) na temat poruszony przez Westona: jakie będą skutki ogólnego podwyższenia płacy roboczej itd. Część pierwsza — to odpowiedź na westonowskie brednie, część druga — teoretyczne rozważania o tyle, o ile to w danej kwestii było możliwe.

A teraz chcę to wydrukować. Z jednej strony, byłoby to, być może, pożyteczne, jako że są oni powiązani z Johnem Stuartem Millem, profesorem Beesly, Harrisonem itd. Z drugiej strony, mam następujące wątpliwości:

1) Nie jest zbyt pochlebne mieć „mister Westona“ jako swego przeciwnika.

2) W drugiej części rzecz ta zawiera w niezwykle zwartej a jednak stosunkowo popularnej formie dużo nowego, wziętego z mej książki, lecz zarazem musi ona z konieczności w wielu sprawach ślizgać się po powierzchni. Pytanie: czy jest celowa taka antycypacja?»

Wykład został po raz pierwszy ogłoszony w języku angielskim w 1898 r. przez córkę Marksa Eleonorę i jej męża Edwarda Avelinga

pod tytułem «Wartość, cena i zysk». Od nich też pochodzą tytuły sześciu pierwszych rozdziałów (w niniejszym wydaniu ujęte w kwadratowe nawiasy). Jednocześnie był on drukowany częściami w języku niemieckim w «Neue Zeit» w 1898 r. pod tytułem «Placa, cena i zysk», który bardziej niż angielska nazwa odpowiada treści wykładu.

W języku polskim praca ta drukowana była w t. I Dzieł wybranych Marksa w wydaniach 1940 i 1947 roku. Jako oddzielna broszura ukazuje się obecnie w języku polskim po raz pierwszy.



[W S T Ę P]

Obywatele!

Zanim przystąpię do właściwego tematu, pozwólcie mi na kilka wstępnych uwag.

Na kontynencie panuje teraz istna epidemia strajków, a powyżka płac stała się powszechnym żądaniem. Kwestia ta wypłynie na naszym kongresie. Wy, którzy stoicie na czele Międzynarodowego Stowarzyszenia, powinniście mieć w tej ważnej sprawie ustalony pogląd. Uważam przeto za swój obowiązek — ryzykując nawet wystawienie waszej cierpliwości na ciężką próbę — gruntownie tę kwestię rozpatrzyć.

Moja druga uwaga wstępna dotyczy obywatela Westona. On nie tylko rozwinął przed wami, lecz również bronił publicznie — jak sądzi, w interesie klasy robotniczej — poglądów, o których wie, że są wysoce niepopularne w klasie robotniczej. Taki dowód odwagi moralnej musi każdy z nas wysoko cenić. Mam nadzieję, że w końcu mojego referatu — pomimo jego bezceremonialnego stylu — obywatel Weston przekona się, że zgadzam się z tym, co wydaje mi się słuszną ideą, leżącą u podstawy jego tez, które wszakże w obecnej ich formie uważam za teoretycznie fałszywe i praktycznie niebezpieczne.

Przechodzę teraz do zajmującej nas kwestii.

1. [PRODUKCJA I PŁACA ROBOCZA]

Twierdzenie obywatela Westona opierało się w rzeczywistości na dwóch założeniach: 1. że masa produkcji narodowej jest czymś stałym, jest niezmienną ilością lub wielkością, jak powiedziałby matematyk, 2. że suma realnej płacy, tzn. płacy mierzonej masą towarów, które za nią można nabyć, jest sumą stałą, wielkością niezmienną.

Otóż jego pierwsze założenie jest oczywiście błędne. Możecie się przekonać, iż wartość i masa produkcji rosną z roku na rok, że rosną siły wytwórcze pracy narodowej i że suma pieniędzy, niezbędna dla obiegu tej wzrastającej produkcji, wciąż się zmienia. Co jest słuszne dla wyników całego roku i dla rozmaitych porównywanych ze sobą lat, to jest także słuszne dla każdego przeciętnego dnia w roku. Masa lub wielkość produkcji narodowej wciąż się zmienia. Nie jest to wielkość stała, lecz zmienna, i pomijając nawet ruch ludności, musi tak być na skutek ciągłych zmian w nagromadzaniu kapitału i w siłach wytwórczych pracy. Jest całkiem słuszne, że jeśliby dziś nastąpił wzrost ogólnego poziomu płac, to wzrost ten, bez względu na jego dalsze następstwa, sam przez się nie zmieniłby bezpośrewnio sumy produkcji. Wyszedłby on przede wszystkim z istniejącego stanu rzeczy. Jeżeli jednak produkcja narodowa bywa wielkością zmienną a nie stałą przed wzrostem płac, to i po podwyższeniu płac pozostanie zmienna a nie stała.

Przypuśćmy jednak, że masa produkcji narodowej byłaby stała a nie zmienna. Nawet i wtedy to, co nasz przyjaciel Weston uważa za logiczny wniosek, pozostałoby tylko nieuzasadnionym twierdzeniem. Jeżeli mam określoną liczbę, powiedzmy 8, to absolutne granice tej liczby nie przeszkadzają zmianom w zględnych granic między jej częściami.

Jeżeli zysk wynosi 6, a płaca 2, to płaca mogłaby wzrosnąć do 6, a zysk spaść do 2, a jednak suma ogólna pozostałaby równa 8. Tak więc stałość m a s y p r o d u k c j i nie może bynajmniej świadczyć o niezmienności sumy płac. Jakżeż wobec tego dowodzi tej niezmienności nasz przyjaciel Weston? Po prostu twierdząc, że tak jest.

Ale przyjąwszy nawet, że jego twierdzenie jest słuszne, to powinno by ono działać w d w u k i e r u n k a c h, podczas gdy on każe mu działać tylko w jednym kierunku. Jeżeli suma płac jest wielkością stałą, to nie może ona być ani powiększona, ani zmniejszona. Jeżeli zatem robotnicy postępują nierozumnie usiłując wymóc przejściową podwyżkę płacy, to niemniej nierozumnie postępują kapitaliści usiłując wymóc przejściową obniżkę płacy. Nasz przyjaciel Weston nie przeczy, że w pewnych okolicznościach robotnicy m o g ą wymóc podwyżkę płac, ale ponieważ suma płac jest ustalona prawem natury, przeto musi nastąpić reakcja. Z drugiej jednak strony, wie on również, że kapitaliści m o g ą wymóc obniżkę płacy i faktycznie też bezustannie do tego dążą. W myśl prawa niezmienności płac musiałaby w tym wypadku nie mniej niż w poprzednim nastąpić reakcja. Robotnicy postępowaliby więc słusznie występując przeciw usiłowanym lub faktycznie dokonany obniżkom płac. Postępowaliby więc słusznie także i wówczas, jeśli by domagali się podwyżki płac, gdyż wszelka r e a k c j a przeciw obniżaniu płac jest a k c j ą o ich podwyższanie. W myśl własnej zasady obywatela Westona o n i e z m i e n n o ś c i p ł a c y, robotnicy powinni by zatem w pewnych warunkach łączyć się i walczyć o podwyższenie płacy.

Jeżeli odrzuca on ten wniosek, to musi też zrezygnować z przesłanki, z której on wypływa. Nie wolno mu mówić, że suma płac jest w i e l k o ś c i ą s t a ł ą, ale że chociaż nie może i nie powinna ona w z r a s t a ć, to może i musi s p a d a ć, ilekroć kapitałowi dogadza ją obniżyć. Jeżeli kapitaliście spодoba się żywić was kartoflami, zamiast mięsem, i owsem, zamiast pszenicą, musicie uznać jego wolę za prawo ekonomii politycznej i poddać

się jej. Jeżeli w jednym kraju, np. w Stanach Zjednoczonych, poziom płac jest wyższy niż w innym, np. w Anglii — to winniście te różnice poziomu płac tłumaczyć różnicą między wolą kapitalisty amerykańskiego a wolą kapitalisty angielskiego — metoda, która niezmiernie uprościłaby badanie nie tylko ekonomicznych, ale i też i wszelkich innych zjawisk.

Lecz nawet w tym wypadku moglibyśmy zapytać, d l a c z e - g o wola kapitalisty amerykańskiego różni się od woli kapitalisty angielskiego. I ażeby odpowiedzieć na to pytanie, musicie wyjść poza dziedzinę w o l i. Klecha może powiedzieć, że bóg chce jednej rzeczy we Francji a innej w Anglii. Gdybym zaś zażądał od niego wyjaśnienia mi tej dwoistości woli, mógłby mieć czelność odpowiedzieć, że wolą boga jest mieć inną wolę we Francji a inną w Anglii. Ale nasz przyjaciel Weston z pewnością nie ucieknie się do takiej argumentacji, która jest zupełnym zaprzeczeniem wszelkiego rozsądku.

W o l a kapitalisty polega naturalnie na tym, by wziąć możliwie najwięcej. Ale nasze zadanie polega nie na tym, by gadać o jego w o l i, lecz na tym, by zbadać jego s i ł ę, g r a n i c e tej s i ł y i c h a r a k t e r t y c h g r a n i c.

2. [PRODUKCJA, PŁACA, ZYSK]

Myśli wykładu, odczytanego nam przez obywatela Westona, można by pomieścić w łupinie orzecha. Całe jego rozważanie zmierza do tego: Jeżeli klasa robotnicza zmusi klasę kapitalistów do płacenia zamiast 4 szylingów 5 szylingów w postaci płacy pieniężnej, to kapitalista będzie jej oddawał w postaci towarów wartość 4 szylingów zamiast 5 szylingów. Klasa robotnicza musiałaby wówczas płacić 5 szylingów za to samo, co przed podwyższeniem płacy kupowała za 4 szylingi. Ale dlaczego tak się dzieje? Dlaczego kapitalista daje wartość tylko 4 szylingów w zamian za 5 szylin-

gów? Dlatego, że wysokość płacy jest stała. Ale dlaczego jest ona ustalona na 4 szylingi wartości towarowej? Dlaczego nie na 3 lub 2 szylingi, albo też na jakąkolwiek inną sumę? Jeżeli granica sumy płac jest ustalona przez prawo ekonomiczne, niezależnie od woli zarówno kapitalisty jak i robotnika, to rzeczą obywatela Westona byłoby przede wszystkim wyłożyć i udowodnić to prawo. Musiałby on ponadto dowieść, że suma płac faktycznie wypłacanych w każdym danym momencie zawsze dokładnie odpowiada niezbędnej sumie płac i nigdy od niej nie odbiega. Jeżeli z drugiej strony, dana granica sumy płac zależy od samej t y l k o w o l i kapitalisty lub od granic jego chciwości, to granica ta jest dowolna. Nie ma w niej nic koniecznego. Może ona być zmieniona z w o l i kapitalisty, a więc i p r z e c i w jego woli.

Obywatel Weston zilustrował swoją teorię opowiadając wam, że jeżeli miska zawiera pewną określoną ilość zupy przeznaczonej dla określonej liczby osób, to zwiększenie pojemności łyżek nie powiększy ilości zupy. Ob. Weston pozwoli, że ilustrację tę uznaję za nieco wulgarną¹. Przypomina mi ona trochę porównanie, użyte przez Meneniusza Agryppę. Gdy rzymscy plebejusze zastrajkowali przeciw rzymskim patrycjuszom, patrycjusz Agryppa opowiedział im, że patrycjuszowski brzuch żywi plebejskie członki państwowego ciała. Ale Agryppie nie udało się dowieść, że można żywić członki jednego człowieka napęlniając brzuch drugiego. Obywatel Weston ze swej strony zapomniał, że miska, z której jedzą robotnicy, napęlniona jest całkowitym produktem pracy narodowej i że nie szczupłość miski ani skąpa jej zawartość, lecz jedynie mały rozmiar ich łyżek nie pozwala im więcej z niej czerpać.

Za pomocą jakiego fortelu może kapitalista zwracać wartość 4 szylingów w zamian za 5 szylingów? Za pomocą podnoszenia cen towaru, który sprzedaje. Otóż, czy wzrost cen albo, ogólniej mówiąc, zmiana cen towarów, czy w ogóle same ceny towarów zależą jedynie od woli kapitalisty? Czy też, przeciwnie, niezbędne

¹ W oryginale występuje nie dająca się przetłumaczyć gra słów: spoon — łyżka, i prostak, spoony — prostacki, głupkowaty, wulgarny. — R e d.

są pewne okoliczności, by wola ta mogła być urzeczywistniona? Jeżeli tak nie jest, to spadek i wzrost, ustawiczne zmiany cen rynkowych stają się nierozwiązalną zagadką.

Skoro przyjmujemy, że nie zaszły absolutnie żadne zmiany ani w siłach wytwórczych pracy, ani w sumie użytego kapitału i pracy, ani w wartości pieniędzy, w których są wyrażane wartości produktów, lecz że zmienił się t y l k o p o z i o m p ł a c, to jakim sposobem t e n w z r o s t p ł a c mógłby wpływać na c e n y t o w a r ó w? Tylko przez to, że wywiera wpływ na faktyczny stosunek między popytem a podażą tych towarów.

Jest zupełnie słuszne, że klasa robotnicza, ujęta jako całość, wydaje i musi wydawać cały swój dochód na p r z e d m i o t y p i e r w s z e j p o t r z e b y. Dlatego też ogólne podwyższenie poziomu płac pociągnęłoby za sobą powiększenie popytu na p r z e d m i o t y p i e r w s z e j p o t r z e b y a więc i wzrost ich c e n r y n k o w y c h. Kapitałiści, którzy wytwarzają te przedmioty pierwszej potrzeby, powetowaliby sobie straty, pochodzące z podwyżki płac, wzrostem cen rynkowych towarów. Ale jak się ma sprawa z innymi kapitalistami, którzy n i e wytwarzają przedmiotów pierwszej potrzeby? A wierzcie mi, jest ich niemało. Jeżeli zważycie, że dwie trzecie produkcji narodowej zostają zużyte przez jedną piątą część ludności — pewien członek Izby Gmin stwierdził niedawno, że jest to tylko jedna siódma część ludności — to zrozumiecie, jak olbrzymia część produkcji narodowej musi zostać wytworzona w postaci przedmiotów zbytku lub w y m i e n i o n a na przedmioty zbytku i jak ogromna ilość przedmiotów pierwszej potrzeby musi być trwoniona na lokajów, konie, koty itp. — marnotrawstwo, które jak wiemy z doświadczenia, doznaje zawsze znacznego ograniczenia w miarę wzrostu cen przedmiotów pierwszej potrzeby.

A więc jakie byłoby położenie tych kapitalistów, którzy n i e wytwarzają przedmiotów pierwszej potrzeby? Oni bowiem nie mogliby powetować sobie strat, wynikłych z o b n i ż e n i a s t o p y z y s k u w następstwie ogólnego wzrostu płac, przez

podwyższenie cen swoich towarów, gdyż popyt na te towary nie wzrósłby. Dochód ich zmniejszyłby się i z tego zredukowanego dochodu musieliby płacić więcej za tę samą ilość podwyższonych w cenie przedmiotów pierwszej potrzeby. Ale to jeszcze nie byłoby wszystko. Na skutek spadku swego dochodu mogliby również mniej wydawać na przedmioty zbytku i w ten sposób zmniejszyłby się ich wzajemny popyt na ich własne towary. Wskutek tego zmniejszenia się popytu ceny ich towarów spadłyby. Dlatego też w tych gałęziach przemysłu stopa zysku spadłaby nie tylko pod wpływem samego ogólnego wzrostu poziomu płacy, ale i pod wpływem łącznego działania ogólnego wzrostu płacy robotniczej, wzrostu cen przedmiotów pierwszej potrzeby i spadku cen przedmiotów zbytku.

Jaki byłby skutek tej różnicy między stopami zysku kapitałów, włożonych w różne gałęzie przemysłu? Oczywiście, skutek byłby taki sam, jaki następuje zawsze, ilekroć z jakiegokolwiek powodu pojawiają się różnice w przeciętnych stopach zysku w różnych dziedzinach produkcji. Kapitał i praca zaczęłyby się przenosić z mniej zyskownych gałęzi przemysłu do bardziej zyskownych; i ten proces przenoszenia kapitału i pracy trwałby dopóty, dopóki podaź w jednym dziale przemysłu nie wzrosłaby stosownie do zwiększonego popytu, w innych zaś nie spadłaby stosownie do zmniejszonego popytu. A skoro by zmiana ta już nastąpiła, ogólna stopa zysku w różnych gałęziach przemysłu znów by się wyrównała. Ponieważ całe to przesunięcie powstało pierwotnie z prostej zmiany w stosunku podaży i popytu różnych towarów, to z ustaniem przyczyny ustalby i skutek i ceny wróciłyby do swego poprzedniego poziomu i równowagi. Spadek stopy zysku, spowodowany zwyczają płac, nie ograniczyłby się do poszczególnych gałęzi przemysłu, lecz stałby się powszechny. Zgodnie z naszym założeniem, nie zaszłyby żadne zmiany ani w siłach wytwórczych pracy, ani w ogólnej sumie produkcji, lecz owa

są pewne okoliczności, by wola ta mogła być urzeczywistniona? Jeżeli tak nie jest, to spadek i wzrost, ustawiczne zmiany cen rynkowych stają się nierozwiązalną zagadką.

Skoro przyjmujemy, że nie zaszły absolutnie żadne zmiany ani w siłach wytwórczych pracy, ani w sumie użytego kapitału i pracy, ani w wartości pieniędzy, w których są wyrażane wartości produktów, lecz że zmienił się tylko poziom płac, to jakim sposobem ten wzrost płac mógłby wpływać na ceny towarów? Tylko przez to, że wywiera wpływ na faktyczny stosunek między popytem a podażą tych towarów.

Jest zupełnie słuszne, że klasa robotnicza, ujęta jako całość, wydaje i musi wydawać cały swój dochód na przedmioty pierwszej potrzeby. Dlatego też ogólne podwyższenie poziomu płac pociągnęłoby za sobą powiększenie popytu na przedmioty pierwszej potrzeby a więc i wzrost ich cen rynkowych. Kapitałiści, którzy wytwarzają te przedmioty pierwszej potrzeby, powetowaliby sobie straty, pochodzące z podwyżki płac, wzrostem cen rynkowych towarów. Ale jak się ma sprawa z innymi kapitalistami, którzy nie wytwarzają przedmiotów pierwszej potrzeby? A wiercie mi, jest ich niemało. Jeżeli zważycie, że dwie trzecie produkcji narodowej zostają zużyte przez jedną piątą część ludności — pewien członek Izby Gmin stwierdził niedawno, że jest to tylko jedna siódma część ludności — to zrozumiecie, jak olbrzymia część produkcji narodowej musi zostać wytworzona w postaci przedmiotów zbytku lub wymieniona na przedmioty zbytku i jak ogromna ilość przedmiotów pierwszej potrzeby musi być trwoniona na lokajów, konie, koty itp. — marnotrawstwo, które jak wiemy z doświadczenia, doznaje zawsze znacznego ograniczenia w miarę wzrostu cen przedmiotów pierwszej potrzeby.

A więc jakie byłoby położenie tych kapitalistów, którzy nie wytwarzają przedmiotów pierwszej potrzeby? Oni bowiem nie mogliby powetować sobie strat, wynikłych z obniżenia stopy zysku w następstwie ogólnego wzrostu płac, przez

podwyższenie cen swoich towarów, gdyż popyt na te towary nie wzrósłby. Dochód ich zmniejszyłby się i z tego zredukowanego dochodu musieliby płacić więcej za tę samą ilość podwyższonych w cenie przedmiotów pierwszej potrzeby. Ale to jeszcze nie byłoby wszystko. Na skutek spadku swego dochodu mogliby również mniej wydawać na przedmioty zbytku i w ten sposób zmniejszyłby się ich wzajemny popyt na ich własne towary. Wskutek tego zmniejszenia się popytu ceny ich towarów spadłyby. Dlatego też w tych gałęziach przemysłu stopa zysku spadłaby nie tylko pod wpływem samego ogólnego wzrostu poziomu płacy, ale i pod wpływem łącznego działania ogólnego wzrostu płacy roboczej, wzrostu cen przedmiotów pierwszej potrzeby i spadku cen przedmiotów zbytku.

Jaki byłby skutek tej różnicy między stopami zysku kapitałów, włożonych w różne gałęzie przemysłu? Oczywiście, skutek byłby taki sam, jaki następuje zawsze, ilekroć z jakiegokolwiek powodu pojawiają się różnice w przeciętnej stopie zysku w różnych dziedzinach produkcji. Kapitał i praca zaczęłyby się przenosić z mniej zyskownych gałęzi przemysłu do bardziej zyskownych; i ten proces przenoszenia kapitału i pracy trwałby dopóty, dopóki podaż w jednym dziale przemysłu nie wzrosłaby stosownie do zwiększonego popytu, w innych zaś nie spadłaby stosownie do zmniejszonego popytu. A skoro by zmiana ta już nastąpiła, ogólna stopa zysku w różnych gałęziach przemysłu znów by się wyrównała. Ponieważ całe to przesunięcie powstało pierwotnie z prostej zmiany w stosunku podaży i popytu różnych towarów, to z ustaniem przyczyny ustalby i skutek i ceny wróciłyby do swego poprzedniego poziomu i równowagi. Spadek stopy zysku, spowodowany wyższą płacą, nie ograniczyłby się do poszczególnych gałęzi przemysłu, lecz stałby się powszechny. Zgodnie z naszym założeniem, nie zaszłyby żadne zmiany ani w siłach wytwórczych pracy, ani w ogólnej sumie produkcji, lecz owa

d a n a s u m a p r o d u k c j i z m i e n i ł a b y t y l k o s w ą f o r m ę. Większa część produktów istniałaby w postaci przedmiotów pierwszej potrzeby, mniejsza część — w postaci przedmiotów zbytku albo też, co na jedno wychodzi, mniejsza część byłaby wymieniona na zagraniczne przedmioty zbytku i zużyta w swojej pierwotnej formie, albo też, co znów na jedno wychodzi, większa część krajowej produkcji byłaby wymieniona na zagraniczne przedmioty pierwszej potrzeby, zamiast na przedmioty zbytku. Ogólne podwyższenie poziomu płac spowodowałoby zatem po przejściowym zakłóceniu cen rynkowych jedynie ogólny spadek stopy zysku nie wywołując żadnej trwałej zmiany w cenach towarów.

Jeśli mi ktoś odpowie, że w powyższej mojej argumentacji wychodzę z założenia, że cały przyrost płac zostaje wydany na przedmioty pierwszej potrzeby, to odpowiem na to, iż moje założenie jest najpomyślniejsze dla poglądów obywatela Westona. Jeśliby przyrost płac był wydany na przedmioty, które przedtem nie wchodziły w skład konsumpcji robotników, to realny wzrost ich siły kupna nie potrzebowałby żadnego dowodu. Ponieważ jest ona jednak tylko skutkiem podwyżki płac, to powiększenie jej siły kupna musi dokładnie odpowiadać zmniejszeniu siły kupna kapitalistów. O g ó ł n y p o p y t na towary nie z w i ę k s z y ł b y się zatem, lecz z m i e n i ł y b y się części składowe tego popytu. Zwiększający się popyt po jednej stronie byłby wyrównany przez zmniejszający się popyt po drugiej stronie. W ten sposób nie mogłaby nastąpić żadna zmiana w cenach rynkowych towarów, ponieważ ogólny popyt pozostaje niezmienny.

W ten sposób stajemy przed następującym dylematem: albo przyrost płacy zostaje równomiernie wydany na wszystkie przedmioty użytku codziennego — i w tym wypadku musi wzrost zapotrzebowania ze strony klasy robotniczej zostać wyrównany przez ograniczenie zapotrzebowania ze strony klasy kapitalistów — albo przyrost płacy zostanie wydany tylko na niektóre przedmioty i w tym wypadku ich ceny rynkowe przejściowo wzrosną.

Wówczas odpowiedni wzrost stopy zysku w niektórych gałęziach przemysłu i odpowiedni spadek stopy zysku w innych wywoła zmianę w podziale kapitału i pracy, która będzie trwała tak długo, aż podaż nie dostosuje się do wzmożonego popytu w jednej gałęzi przemysłu i do zmniejszonego popytu w drugiej.

Zgodnie z pierwszym założeniem, nie zajdzie żadna zmiana cen towarów. Zgodnie z drugim założeniem, po pewnych wahaniach cen rynkowych wartości wymienne towarów spadną do poprzedniego poziomu. W jednym i drugim wypadku ogólne podwyższenie poziomu płac spowoduje w końcu tylko powszechny spadek stopy zysku.

By pobudzić waszą wyobraźnię, obywatel Weston zaproponował wam, byście pomyśleli o trudnościach, które wywołałaby powszechna podwyżka płac angielskich robotników rolnych z 9 na 18 szylingów. Pomyślcie tylko, zawołał on, o ogromnym wzroście popytu na przedmioty pierwszej potrzeby i straszliwym wzroście cen, który by wskutek tego nastąpił. Otóż wiecie wszyscy, że przeciętna płaca amerykańskiego robotnika rolnego przewyższa przeszło w dwójnasób przeciętną płacę angielskiego robotnika rolnego, chociaż ceny produktów rolnych w Stanach Zjednoczonych są niższe niż w Anglii, chociaż w Stanach Zjednoczonych panują te same ogólne stosunki między kapitałem i pracą, co w Anglii, i chociaż masa rocznej produkcji w Stanach Zjednoczonych jest o wiele niższa niż w Anglii. Dlaczegoż więc nasz przyjaciel bije na trwogę? Tylko po to, aby ominąć właściwe zagadnienie. Nagłe podniesienie płacy z 9 szylingów na 18 oznaczałoby nagły wzrost jej sumy o 100%. Jednak my bynajmniej nie omawiamy tu kwestii, czy ogólny poziom płac w Anglii mógłby nagle być podniesiony o 100%. Nas wcale nie zajmuje *w i e l k o ś ć* tego wzrostu, która w każdym praktycznym wypadku zależy od danych okoliczności i musi się do nich stosować. Mamy tylko zbadać, jak będzie oddziaływać ogólne podniesienie poziomu płac, nawet gdyby miało ono wynosić nie więcej niż jeden procent.

Pó zostawiając zatem na uboczu fantastyczną podwyżkę płacy o 100%, wymyśloną przez naszego przyjaciela Westona, chcę skierować waszą uwagę na faktyczne podniesienie płac, jakie dokonało się w Wielkiej Brytanii między 1849 r. a 1859 r.

Znacie wszyscy wprowadzoną w 1848 r. ustawę o 10-godzinnym lub raczej 10¹/₂-godzinnym dniu pracy. Była to jedna z największych przemian ekonomicznych, które przeżyliśmy. Oznaczało to nagłą i przymusową podwyżkę płac i to nie w jakimś tam przemyśle o lokalnym znaczeniu, lecz w głównych gałęziach przemysłu, dzięki którym Anglia panuje na rynku światowym. Była to podwyżka płac w wyjątkowo niepomyślnych warunkach. Dr Ure, profesor Senior i wszyscy inni oficjalni rzecznicy gospodarczy burżuazji d o w o d z i l i — i muszę przyznać, że dowodzili przy pomocy o wiele silniejszych argumentów niż nasz przyjaciel Weston — że ustawa ta stanie się dzwonem pogrzebowym dla angielskiego przemysłu. Dowodzili oni, że idzie tu nie tylko o zwykłe podwyższenie płac, ale o podwyższenie płac, wywołane przez zmniejszenie ilości zastosowanej pracy i na nim oparte. Utrzymywali, że dwunasta godzina, którą chce się zabrać kapitaliście, była właśnie jedyną godziną, z której ciągnie on swój zysk. Grozili oni zmniejszeniem akumulacji kapitału, wzrostem cen, utratą rynków, ograniczeniem produkcji, wynikającym zeń nowym obniżeniem płac, ostateczną ruiną. Oświadczała ona nawet, że w porównaniu z tym ustawa Maksymiliana Robespierre'a o maksymalnych cenach była fraszka, i w pewnym sensie mieli rację¹. I cóż, jakież były rzeczywiste następstwa? Podwyższenie płac pieniężnych robotników fabrycznych pomimo skrócenia dnia roboczego, znaczny wzrost liczby zatrudnionych robotników fabrycznych, ciągły spadek cen ich produktów, zadziwiający wzrost wydajności ich pracy, niebywałe, ciągle postępujące rozszerzanie się rynków zbytu ich towarów. Sam słyszałem na zebraniu Towarzystwa Po-

¹ Ustawa o maksimum była wydana w czasie francuskiej rewolucji w 1793 r. przez jakobiński konwent. Ustanowiła ona stałe maksymalne ceny towarów i maksimum płacy robotczej. — R e d.

pierania Nauk w Manchesterze, w r. 1860, jak p. N e w m a n przyznał się, że on, dr Urc, Senior i wszyscy inni przedstawiciele nauki ekonomicznej mylili się, podczas gdy instynkt ludu był słuszny. Mam na myśli nie prof. Francis Newmana, lecz p. W. Newmana¹, który zajmuje wybitne stanowisko w nauce ekonomicznej, jako współpracownik i wydawca *Historii cen* p. T o m a s z a T o o k e ' a, owego świetnego dzieła, które kreśli historię cen w latach 1793—1856. Gdyby słuszna była idée fixe² naszego przyjaciela Westona o niezmiennej sumie płac, o niezmiennej sumie produkcji, o niezmiennym poziomie siły wytwórczej pracy, o niezmiennej i panującej woli kapitalistów i o wszelkich innych niezmiennościach i ostatecznościach, to słuszne byłyby ponure przepowiednie profesora Seniora, a myliłby się Robert Owen, który już w r. 1816 głosił ogólne skrócenie dnia roboczego jako pierwszy przygotowawczy krok ku wyzwoleniu klasy robotniczej i który wbrew panującym uprzedzeniom faktycznie wprowadził je na własną rękę w swojej przędzalni bawełny w New Lanark.

W tym samym czasie, kiedy weszła w życie ustawa o 10-godzinnym dniu roboczym i kiedy w związku z nią podniosły się płace, nastąpił w Wielkiej Brytanii — z przyczyn, których wyliczenie nie byłoby tu na miejscu, o g ó ł n y w z r o s t p ł a c r o b o t n i k ó w r o l n y c h.

Aby nie być przez was źle zrozumiany, chcę tu zrobić kilka wstępnych uwag, chociaż nie jest to konieczne dla mego bezpośredniego celu.

Jeżeli ktoś otrzymywał płacę w wysokości 2 szylingów tygodniowo i jeżeli jego płaca wzrosła do 4 szylingów, to p o z i o m p ł a c y wzrasta o 100%. Wydaje się to rzeczą wspaniałą, gdy wyrażamy ją jako w z r o s t p o z i o m u p ł a c, chociaż f a k t y c z n a s u m a p ł a c y, 4 szylingi tygodniowo, po-

¹ Marks myli się w tym miejscu. Nazwisko wspomnianego przez Marksa ekonomisty, wydawcy pracy Tooke'a, brzmi nie W. Newman, lecz W. Newmarch. — R e d.

² W oryginale nie dająca się przetłumaczyć gra słów: idée fixe — idea maniacka, fixed — niezmienny. — R e d.

zostaje wciąż jeszcze nędznie niskim, głodowym zarobkiem. Dlatego też nie powinniście dać się olśnić szumnie brzmiącemu w procentach wzrostowi poziomu płac. Musicie zawsze pytać: jaka była *p i e r w o t n a* suma?

Zrozumiecie dalej, że jeżeli z 10 robotników każdy otrzymuje po 2 szylingi tygodniowo, z 5 robotników każdy po 5 szylingów, a z dalszych 5 każdy po 11 szylingów tygodniowo, to ogółem owych 20 robotników otrzymuje 100 szylingów, czyli 5 f. szt. tygodniowo. Jeśli więc *łą c z n a* s u m a ich płacy tygodniowej wzrosła, powiedzmy, o 20%, to nastąpiła podwyżka z 5 funtów na 6 funtów. Biorąc średnią moglibyśmy powiedzieć, że o g ó ł n y p o z i o m p ł a c wzrósł o 20%, chociaż w rzeczywistości płaca 10 robotników pozostała bez zmiany, płaca grupy 5 robotników wzrosła tylko z 5 szylingów do 6 szyl., a płaca robocza drugiej 5-osobowej grupy z 55 szyl. do 70 szyl. Położenie połowy tych robotników wcale się nie polepszyło, położenie $\frac{1}{4}$ polepszyło się jedynie w nieznacznym stopniu, a tylko położenie $\frac{1}{4}$ rzeczywiście się polepszyło. Jeżeli jednak weźmiemy *p r z e c i ę t n ą*, to całkowita suma płac owych 20 robotników wzrosłaby o 20%, i o ile sprawa tyczy się całego kapitału, który ich zatrudnia, oraz cen wytwarzanych przez nich towarów, to byłoby to zupełnie tak, jak gdyby wszyscy oni brali równomierny udział w przeciętnej podwyżce płac. We wspomnianym wypadku robotników rolnych, wśród których poziom płac w rozmaitych hrabstwach Anglii i Szkocji jest bardzo różny, podwyżka była realizowana bardzo nierównomiernie.

I wreszcie w okresie, w którym dokonała się owa podwyżka płac, dał się odczuć szereg czynników działających w przeciwnym kierunku, jak np. nowe podatki z powodu wojny z Rosją, masowe burzenie domów mieszkalnych robotników rolnych itd.

Po tylu uwagach wstępnych wysuwam twierdzenie, iż w okresie 1849—1859 r. przeciętny poziom płac angielskich robotników rolnych *p o d n i ó s ł* s i ę o o k o ł o 40%. Mogłbym przy-

toczyć obszerny i obfityjący w szczegóły materiał na poparcie mego twierdzenia, ale dla wytkniętego przede mną celu uważam za wystarczające odesłać was do sumiennego i krytycznego referatu, wygłoszonego w r. 1860 przez nie żyjącego już obecnie p. J o h n a C. M o r t o n a w Londyńskim Towarzystwie Sztuk Pięknych o «Siłach stosowanych w rolnictwie». P. Morton podaje statystyczne dane, zaczerpnięte z rachunków i z innych autentycznych dokumentów, które zebrał od około 100 farmerów z 12 hrabstw szkockich i 35 angielskich.

Zgodnie z poglądami naszego przyjaciela Westona, specjalnie jeśli wziąć pod uwagę jednoczesny wzrost płac robotników fabrycznych, musiałby nastąpić w latach 1849—1859 niesłychany wzrost cen płodów rolnych. Lecz cóż było w rzeczywistości? Pomimo wojny rosyjskiej i kolejnych nieurodzajów w latach 1854—1856 przeciętna cena pszenicy, podstawowego płodu rolnego Anglii, spadła z około 3 f. szt. za kwarter w latach 1838—1848 do około 2 f. szt. 10 szyl. za kwarter w latach 1849—1859. Oznacza to spadek ceny pszenicy o przeszło 16%, przy jednoczesnej podwyżce przeciętnej płacy robotników rolnych o 40%.

W tym samym okresie, jeżeli porównać jego koniec z początkiem, tj. rok 1859 z 1849, nastąpił spadek oficjalnie stwierdzonego pauperyzmu z 934.419 do 860.470 osób, co stanowi różnicę 73.949; zmniejszenie, przynajmniej, bardzo niewielkie i które w następnych latach znowu znikło, ale jednak — zmniejszenie.

Ktoś mógłby powiedzieć, że na skutek zniesienia ustaw zbożowych przywóz zboża zagranicznego w okresie 1849—1859 wzrósł przeszło w dwójnasób, w porównaniu z okresem 1838—1848. I cóż stąd? Z punktu widzenia obywatela Westona należałoby oczekiwać, że ten nagły, ogromny i wciąż rosnący popyt na rynkach zagranicznych podniesie ceny płodów rolnych do jakiejś niebywalej wysokości, gdyż skutek zwiększonego popytu pozostaje ten sam, niezależnie od tego, czy pochodzi on z wewnątrz, czy też z zewnątrz. A co nastąpiło w rzeczywistości? Z wyjątkiem kil-

ku lat nieurodzaju zgubny spadek cen zbóż chlebowych stanowił w ciągu całego tego okresu ciągły temat skarg we Francji; Amerykanie raz po raz musieli palić nadmiar swej produkcji, a Rosja, jeżeli wierzyć p. Urquhartowi, podsycala wojnę domową w Stanach Zjednoczonych, gdyż konkurencja Jankesów na rynkach europejskich paraliżowała jej wywóz płodów rolnych.

Argument obywatela Westona, *s p r o w a d z o n y* *d o* *s w e j* *f o r m y* *a b s t r a k c y j n e j*, oznacza, co następuje: Wszelki wzrost popytu dokonywa się zawsze na podstawie danej sumy produkcji. Nie może on zatem *n i g d y* *p o* *w i ę k s z y* *ć* *p o d a ż y* *ż* *ą d a n y c h* *a r t y k u ł* *ó w*, *l e c z* *j e d y n i e* *p o d n i e* *ś* *i c h* *c e n y* *p i e n i ęż* *n e*. A tymczasem najzwyczajniejsza obserwacja wykazuje, że zwiększony popyt pozostawia w pewnych wypadkach ceny rynkowe zgoła bez zmiany, w innych zaś wywołuje przejściowy wzrost cen rynkowych, za którym następuje zwiększona podaż; to znów pociąga za sobą spadek cen do ich pierwotnego poziomu, a w wielu wypadkach *p o n i ż* *c j* *i c h* *p i e r w o t n e g o* *p o z i o m u*. Czy wzrost popytu wynika z podwyżki płac, czy też z innej jakiejś przyczyny — nie zmienia to zupełnie warunków zagadnienia. Z punktu widzenia obywatela Westona, równie trudno byłoby objaśnić zjawisko ogólne jak i zjawisko zachodzące w wyjątkowych warunkach zwyczajki płac. Dlatego też jego argument nic zupełnie nie udowadnia w omawianej przez nas kwestii. Był on tylko wyrazem jego bezradności przy wyjaśnieniu praw, w myśl których wzrost popytu wywołuje wzrost podaży, a nie ostateczny wzrost cen rynkowych.

3. [PŁACA I PIENIĄDZ]

W drugim dniu dyskusji nasz przyjaciel Weston oblókł stare swoje twierdzenia w nowe formy. Powiedział on: w rezultacie ogólnego wzrostu płac pieniężnych potrzeba większej ilości gotów-

ki dla wypłacenia tych samych płac. Ponieważ suma pieniędzy znajdujących się w obiegu jest stała, to jakżeż potraficie za pomocą tej niezmienniej sumy pieniędzy znajdujących się w obiegu opłacić powiększoną sumę płac pieniężnych? Przedtem trudność polegała na tym, że suma towarów przypadająca na każdego robotnika była stała, chociaż nawet jego płaca pieniężna wzrosła; teraz zaś trudność powstaje stąd, że płaca pieniężna wzrosła, chociaż suma towarów jest stała. Oczywiście, jeżeli odrzucicie pierwotny dogmat obywatela Westona, znikną też pochodne trudności.

Chcę wam jednak wykazać, że ta kwestia obiegu pieniężnego nie ma nic wspólnego z omawianym przez nas przedmiotem.

Mechanizm płatniczy jest w waszym kraju o wiele bardziej udoskonalony niż w jakimkolwiek innym kraju w Europie. Dzięki rozpowszechnieniu i koncentracji systemu bankowego potrzeba o wiele mniej pieniędzy dla puszczenia w obieg tej samej sumy wartości lub dla zawarcia tej samej lub nawet większej ilości transakcji. Co się tyczy na przykład płacy, to angielski robotnik fabryczny oddaje ją co tydzień sklepikarzowi, który co tydzień odsyła ją do banku; ten zwraca ją co tydzień fabrykantowi, który znów wypłaca ją swoim robotnikom itd. Dzięki takiemu mechanizmowi roczna płaca robotnika, powiedzmy 52 f. szt., może być uiszczona za pomocą jednego tylko suwerena, który co tydzień wykonuje ten sam obieg. Nawet w Anglii mechanizm ten jest mniej doskonały niż w Szkocji i nie wszędzie jest on jednakowo doskonały; dlatego też widzimy, że na przykład, w porównaniu z okręgami czysto fabrycznymi, w niektórych okręgach rolniczych potrzeba o wiele więcej środków obiegowych do cyrkulacji o wiele mniejszej sumy wartości.

Przekroczwszy Kanał [La Manche] zobaczycie, że płace pieniężne są o wiele niższe niż w Anglii, ale że w Niemczech, we Włoszech, w Szwajcarii i we Francji ich obieg odbywa się za pomocą o wiele większej sumy pieniędzy. Ten sam suweren nie zostanie tak szybko przechwycony przez ban-

kiera i nie wróci tak prędko do przemysłowego kapitalisty; dlatego też zamiast jednego suwerena, potrzebnego w Anglii do obiegu w wysokości 52 f. szt. rocznie, na kontynencie trzeba będzie, być może, trzech suwerenów do krążenia: płacy rocznej w sumie 25 f. szt. Tak więc porównując kraje na kontynencie Europy z Anglią zobaczycie natychmiast, że niskie płace pieniężne mogą wymagać o wiele więcej gotówki dla swego krążenia niż wysokie płace pieniężne i że jest to faktycznie kwestia czysto techniczna, obca zgoła naszemu tematowi.

Według najlepszych ze znanych mi obliczeń dochód roczny klasy robotniczej Anglii może być oszacowany na 250 milionów f. szt. Olbrzymia ta suma krąży przy pomocy około 3 milionów f. szt. Przypuśćmy, że płaca robocza wzrosła o 50%. Wtedy potrzebnych byłoby nie 3 mil., ale $4\frac{1}{2}$ mil. f. szt. w gotówce. Ponieważ robotnik dokonuje znacznej części swych dziennych wydatków w srebrze i w miedzi — tj. w prostych znakach monetarnych, których względna wartość w stosunku do złota, podobnie jak wartość nie podlegających wymianie pieniędzy papierowych, jest dowolnie ustalana przez ustawę — to podniesienie płac pieniężnych o 50% wymagałoby w ostatecznym wypadku dodatkowego krążenia w sumie, powiedzmy, jednego miliona suwerenów. Milion, który dotychczas spoczywa w postaci złotych sztab lub monet w piwnicach Banku Angielskiego albo prywatnych bankierów, począłby krążyć. Ale nawet znikomy wydatek, związany z dodatkowym biciem monety albo z dodatkowym zużyciem owego miliona, mógłby być zaoszczędzony i byłby faktycznie zaoszczędzony, o ile by wynikły jakiegokolwiek trudności z powodu braku dodatkowych środków obiegowych. Wiecie wszyscy, że w Anglii pieniądze znajdujące się w obiegu dzielą się na dwie wielkie grupy. Jedna z nich, złożona z banknotów najrozmaitszego rodzaju, służy do transakcji między kupcami i do większych wypłat, dokonywanych między kupcami i spożywcami; druga grupa, monety metalowe, krąży w handlu detalicznym. Chociaż te dwa rodzaje pieniędzy

w obiegu są różne, przeplatają się one jednak ze sobą. Tak np. złota moneta krąży na szeroką skalę nawet przy większych wypłatach dla płacenia resztujących sum poniżej 5 f. szt. Jeśliby jutro wypuszczono banknoty 3, 4 lub 2-funtowe, to złote monety, zapelniające te kanały obiegowe, zostałyby z nich natychmiast wyparte i odpłynęłyby do kanałów, gdzie byłyby potrzebne wskutek wzrostu płac. W taki sposób dodatkowy milion, potrzebny ze względu na wyżkę płac o 50%, byłby dostarczony bez dorzucenia choćby jednego suwerena. Taki sam skutek mógłby być również osiągnięty bez jednego dodatkowego banknotu przy pomocy dodatkowego obiegu wekslowego, jak to było w ciągu bardzo długiego okresu w Lancashire.

Gdyby ogólny wzrost poziomu płac, na przykład o 100% — jak obywatel Weston przyjął dla płac robotników rolnych — wywołał poważny wzrost cen przedmiotów pierwszej potrzeby i zgodnie z jego poglądem wymagał dodatkowej sumy pieniędzy, której nie podobna byłoby dostarczyć, to o g ó l n y s p a d e k p ł a c musiałby wywołać ten sam skutek w tej samej skali, w przeciwnym kierunku. Wybornie! Wicie wszyscy, że lata 1858 — 1860 były latami największego rozkwitu przemysłu bawełnianego i że szczególnie rok 1860 w tym względzie nie ma równego sobie w rocznikach handlu, przy czym w tym samym czasie inne gałęzie przemysłu przeżywały również okres wielkiego rozkwitu. Płace robotników przemysłu bawełnianego i wszystkich innych robotników, związanych z tym przemysłem, były w r. 1860 wyższe niż kiedykolwiek. Ale nastąpił kryzys amerykański i płace wszystkich tych robotników zostały nagle obniżone do około jednej czwartej swojej poprzedniej sumy. Oznaczałoby to wzrost w przeciwnym kierunku o 300%. Jeżeli płaca podnosi się z 5 do 20, mówimy, że podniosła się o 300%; jeżeli zaś spada z 20 do 5, mówimy, że spadła o 75%; lecz suma wzrostu w jednym wypadku i spadku w drugim byłaby ta sama, równałaby się mianowicie 15 szylingom. Była to więc raptowna i niebywała dotychczas zmiana poziomu płac ogarniająca przy tym taką liczbę robotników, która

kiera i nie wróci tak prędko do przemysłowego kapitalisty; dlatego też zamiast jednego suwerena, potrzebnego w Anglii do obsługi obiegu w wysokości 52 f. szt. rocznie, na kontynencie trzeba będzie, być może, trzech suwerenów do krążenia: płacy rocznej w sumie 25 f. szt. Tak więc porównując kraje na kontynencie Europy z Anglią zobaczycie natychmiast, że niskie płace pieniężne mogą wymagać o wiele więcej gotówki dla swego krążenia niż wysokie płace pieniężne i że jest to faktycznie kwestia czysto techniczna, obca zgoła naszemu tematowi.

Według najlepszych ze znanych mi obliczeń dochód roczny klasy robotniczej Anglii może być oszacowany na 250 milionów f. szt. Olbrzymia ta suma krąży przy pomocy około 3 milionów f. szt. Przypuśćmy, że płaca robocza wzrosła o 50%. Wtedy potrzebnych byłoby nie 3 mil., ale $4\frac{1}{2}$ mil. f. szt. w gotówce. Ponieważ robotnik dokonuje znacznej części swych dziennych wydatków w srebrze i w miedzi — tj. w prostych znakach monetarnych, których względna wartość w stosunku do złota, podobnie jak wartość nie podlegających wymianie pieniędzy papierowych, jest dowolnie ustalana przez ustawę — to podniesienie płac pieniężnych o 50% wymagałoby w ostatecznym wypadku dodatkowego krążenia w sumie, powiedzmy, jednego miliona suwerenów. Milion, który dotychczas spoczywa w postaci złotych sztab lub monet w piwnicach Banku Angielskiego albo prywatnych bankierów, porządku krążyć. Ale nawet znikomy wydatek, związany z dodatkowym biciem monety albo z dodatkowym zużyciem owego miliona, mógłby być zaoszczędzony i byłby faktycznie zaoszczędzony, o ile by wynikły jakiejkolwiek trudności z powodu braku dodatkowych środków obiegowych. Wiecie wszyscy, że w Anglii pieniądze znajdujące się w obiegu dzielą się na dwie wielkie grupy. Jedna z nich, złożona z banknotów najrozmaitszego rodzaju, służy do transakcji między kupcami i do większych wypłat, dokonywanych między kupcami i spożywcami; druga grupa, monety metalowe, krąży w handlu detalicznym. Chociaż te dwa rodzaje pieniędzy

w obiegu są różne, przeplatają się one jednak ze sobą. Tak np. złota moneta krąży na szeroką skalę nawet przy większych wypłatach dla płacenia resztujących sum poniżej 5 f. szt. Jeśliby jutro wypuszczono banknoty 3, 4 lub 2-funtowe, to złote monety, zapelniające te kanały obiegowe, zostałyby z nich natychmiast wyparte i odpłynęłyby do kanałów, gdzie byłyby potrzebne wskutek wzrostu płac. W taki sposób dodatkowy milion, potrzebny ze względu na zwyczaję płac o 50%, byłby dostarczony bez dorzucenia choćby jednego suwerena. Taki sam skutek mógłby być również osiągnięty bez jednego dodatkowego banknotu przy pomocy dodatkowego obiegu wekslowego, jak to było w ciągu bardzo długiego okresu w Lancashire.

Gdyby ogólny wzrost poziomu płac, na przykład o 100% — jak obywatel Weston przyjął dla płac robotników rolnych — wywołał poważny wzrost cen przedmiotów pierwszej potrzeby i zgodnie z jego poglądem wymagał dodatkowej sumy pieniędzy, której nie podobna byłoby dostarczyć, to o g ó ł n y s p a d e k p ł a c musiałby wywołać ten sam skutek w tej samej skali, w przeciwnym kierunku. Wybornie! Wicie wszyscy, że lata 1858 — 1860 były latami największego rozkwitu przemysłu bawełnianego i że szczególnie rok 1860 w tym względzie nie ma równego sobie w rocznikach handlu, przy czym w tym samym czasie inne gałęzie przemysłu przeżywały również okres wielkiego rozkwitu. Płace robotników przemysłu bawełnianego i wszystkich innych robotników, związanych z tym przemysłem, były w r. 1860 wyższe niż kiedykolwiek. Ale nastąpił kryzys amerykański i płace wszystkich tych robotników zostały nagle obniżone do około jednej czwartej swojej poprzedniej sumy. Oznaczałoby to wzrost w przeciwnym kierunku o 300%. Jeżeli płaca podnosi się z 5 do 20, mówimy, że podniosła się o 300%; jeżeli zaś spada z 20 do 5, mówimy, że spadła o 75%; lecz suma wzrostu w jednym wypadku i spadku w drugim byłaby ta sama, równałaby się mianowicie 15 szylingom. Była to więc raptowna i niebywała dotychczas zmiana poziomu płac ogarniająca przy tym taką liczbę robotników, która

jeżeli liczyć wszystkich robotników, nie tylko bezpośrednio zatrudnionych w przemyśle bawełnianym, ale także pośrednio od niego zależnych, była o połowę większa niż liczba robotników rolnych. Czyż cena pszenicy spadła? P o d n i o s ł a s i ę z przeciętnej rocznej 47 szyl. 8 pensów za kwarter w ciągu trzechlecia 1858—1860 do przeciętnej rocznej 55 szyl. 10 pensów za kwarter w ciągu trzechlecia 1861—1863. Co się tyczy obrotu pieniężnego, to w roku 1861 wybito w mennicy monet na sumę 8.673.232 f. szt. wobec 3.378.102 f. szt. w r. 1860. To znaczy, że w r. 1861 wybito ich o 5.295.130 f. szt. więcej niż w r. 1860. Prawda, że w r. 1861 obieg banknotów był o 1.319.000 f. szt. mniejszy niż w r. 1860. Odejmijmy to. Pozostaje jeszcze w r. 1861, w porównaniu z pomysłnym rokiem 1860, nadwyżka pieniędzy w obiegu w sumie 3.976.130 f. szt., tj. około 4.000.000; ale jednocześnie zmniejszyły się rezerwy kruszcowe Banku Angielskiego nie ściśle w tym samym, ale w zbliżonym stosunku.

Porównajmy rok 1862 z r. 1842. Pominąwszy ogromny wzrost wartości i sumy znajdujących się w obiegu towarów, sam tylko kapitał, wypłacony w regularnych transakcjach za akcje, pożyczki itp., za papiery wartościowe kolei w Anglii i Walii, dochodził do 320 milionów f. szt., tj. sumy, która w r. 1842 wydawałaby się fantastyczna. A przecież ogólne sumy pieniędzy znajdujących się w obiegu w r. 1862 i w r. 1842 były prawie równe i w ogóle zauważyć, że mimo olbrzymiego wzrostu wartości nie tylko towarów, ale w ogóle transakcji pieniężnych, ilość pieniędzy znajdujących się w obiegu wykazuje tendencję do postępującego zmniejszania się. Z punktu widzenia naszego przyjaciela Westona jest to nierozwiązalna zagadka.

Jeśli by on wniknął nieco głębiej w daną sprawę, przekonałby się, że zgoła niezależnie od płac i zakładając, że są one niezmiennie, wartość i masa znajdujących się w obiegu towarów i w ogóle suma zawieranych transakcji pieniężnych zmieniają się codziennie; że suma wypuszczanych banknotów zmienia się codziennie; że suma wypłat, uiszczanych bez pośrednictwa pieniędzy, za pomocą

weksli, czeków, otwartego kredytu, izb rozrachunkowych, zmienia się codziennie; że o ile są potrzebne rzeczywiste metalowe środki obrotu, zmienia się codziennie stosunek między monetami znajdującymi się w obiegu a monetami i sztabami stanowiącymi rezerwę albo spoczywającymi w piwnicach banków; że zmienia się codziennie i suma kruszcu, wchłanianego przez obieg krajowy i wysyłanego za granicę dla obiegu międzynarodowego. Zrozumiałby, że jego dogmat o stałej sumie pieniędzy znajdujących się w obiegu jest potwornym błędem, nie dającym się pogodzić z naszym codziennym doświadczeniem. Zamiast przemieniać swe niezrozumienie praw obiegu pieniężnego w argument przeciwko podniesieniu płac, powinien by on zbadać prawa pozwalające obiegowi pieniężnemu przystosować się do tak nieustannie zmieniających się warunków.

4. [PODAŻ I POPYT]

Nasz przyjaciel Weston hołduje łacińskiemu przysłowiu, że «repetitio est mater studiorum», tzn. powtarzanie jest matką nauki, i dlatego powtórzył w nowej formie swój pierwotny dogmat, że skurczenie się obiegu pieniężnego, wynikające z podwyżki płac, prowadzi do zmniejszenia kapitału itd. Ponieważ już załatwiliśmy się z jego dziwactwami na temat obiegu pieniężnego, uważam za całkiem zbyteczne wchodzić w szczegóły urojonych skutków, które jego zdaniem wypływają z urojonej katastrofy obiegu pieniężnego. Przystąpię raczej niezwłocznie do tego, by jeden i ten sam jego dogmat, powtórzony przezeń w tak wielu różnych postaciach, sprowadzić do jego najprostszej formy teoretycznej.

Bezkrytyczność, z jaką traktuje on swój przedmiot, stanie się oczywista, gdy zrobimy jedną prostą uwagę. Występuje on przeciw podwyżce płac lub przeciw wysokim płacom jako skutkowi

tej podwyżki. Otóż pytam go: co to jest wysoka płaca a co niska? Dlaczego na przykład 5 szylingów tygodniowo stanowi niską płacę roboczą, a dwadzieścia szylingów wysoką? Jeżeli 5 jest niską płacą w porównaniu z 20, to 20 jest jeszcze niższą w porównaniu z 200.

Jeżeli ktoś przystępując do wykładu o termometrze zacznie deklamować na temat niskich i wysokich stopni, to niczego nas nie nauczy. Musi mi on najpierw wyjaśnić, jak znaleźć punkt zamarzania i punkt wrzenia i jak oba te wyjściowe punkty zostały określone przez prawa przyrody, nie zaś przez fantazję sprzedawców albo producentów termometrów. Otóż, co się tyczy płac i zysków, to obywatel Weston nie tylko nie wyprowadził takich wyjściowych punktów z praw ekonomicznych, lecz nie odczuł nawet konieczności ich szukania. Zadowolili się tym, że pospolite, utarte wyrażenia: niskie i wysokie — wziął jako coś, co ma stałe, określone znaczenie, chociaż jest oczywiste, że o niskich i wysokich płacach można mówić tylko w porównaniu z jakąś skalą, służącą do mierzenia ich wielkości.

Nie potrafi on powiedzieć mi, dlaczego określoną sumę pieniędzy daje się za określoną ilość pracy. Jeżeliby zaś odpowiedział mi: te rzeczy ustala prawo podaży i popytu, to zapytałbym go przede wszystkim, jakie prawo reguluje samą podaż i popyt. I wobec takiej odpowiedzi stanąłby on całkiem bezradny. Stosunki między podażą pracy a popytem na nią ulegają ciągłym zmianom, a wraz z nimi zmieniają się rynkowe ceny pracy. Jeżeli popyt przewyższa podaż, płace podnoszą się; jeśli podaż przewyższa popyt — płace spadają, chociaż w takich okolicznościach byłoby może potrzebne s p r a w d z i ć rzeczywisty stan podaży i popytu, na przykład za pomocą strajku albo też jakimś innym sposobem. Ale jeżeli uznacie podaż i popyt za prawo regulujące płace, to byłoby równie dziecinne jak i zbędne gardłować przeciw podniesieniu płac, skoro według najwyższego prawa, na które się powołujecie, okresowa podwyżka płac jest tak samo konieczna i słuszna jak ich okresowa niżka. Jeżeli zaś nie uznajecie podaży i popytu jako prawa regulującego płace, to powtarzam

jeszcze raz pytanie: dlaczego określona suma pieniędzy jest dawana za określoną ilość pracy?

Ale rozpatrzmy sprawę z szerszego punktu widzenia: myliliście się gruntownie, gdybyście sądzili, że wartość pracy albo jakiegokolwiek innego towaru jest określona w ostatniej instancji przez podaż i popyt. Podaż i popyt regulują jedynie przejściowe wahania cen rynkowych. One wytłumaczają wam, dlaczego cena rynkowa towaru podnosi się powyżej albo spada poniżej jego wartości, ale nie mogą nigdy wytłumaczyć samej, wartości. Przypuśćmy, że podaż i popyt równoważą się albo jak mówią ekonomiści, wzajemnie się pokrywają. Otóż w tej samej chwili, gdy te przeciwne siły stają się równe, paraliżują się one wzajemnie i przestają działać w tym czy innym kierunku. Z chwilą gdy podaż i popyt równoważą się wzajemnie, a więc przestają działać, cena rynkowa towaru zbiega się z jego rzeczywistą wartością, z ceną normalną, dokoła której wahają się jego ceny rynkowe. A zatem przy badaniu natury tej wartości nie obchodzi nas wcale przemijające działanie podaży i popytu na ceny rynkowe. Odnosi się to zarówno do płac jak i do cen wszelkich innych towarów.

5. [PŁACA ROBOCZA I CENY]

Wszystkie dowody naszego przyjaciela, sprowadzone do swego najprostszego, teoretycznego wyrazu, dadzą się streścić w jednym jedynym dogmacie: «Ceny towarów są określone lub regulowane przez płace».

Przeciw temu przestarzałemu i obalonemu już błędowi mógłbym powołać się na świadectwo praktyki. Mógłbym wam powiedzieć, że angielscy robotnicy fabryczni, górniczy, robotnicy budowy okrętów itd., których praca jest opłacana stosunkowo wysoko, biją taniością swoich wyrobów wszystkie inne narody; a tymcza-

sem np. angielski robotnik rolny, którego praca jest stosunkowo nisko opłacana, jest dystansowany przez niemal wszystkie inne narody ze względu na drożyznę swoich produktów. Porównując ze sobą różne wyroby w tym samym kraju i towary różnych krajów, mógłbym wykazać, że poza pewnymi bardziej pozornymi niż rzeczywistymi wyjątkami przeciętnie praca wysoko opłacana wytwarza tanie towary a praca nisko opłacana — drogie towary. Nie dowodziłoby to oczywiście, że wysoka cena pracy w jednym wypadku a niska cena pracy w drugim są właśnie przyczynami tych biegunowo przeciwstawnych skutków, lecz w każdym razie dowodzi to, że ceny towarów nie są określane przez ceny pracy. Wszelako my nie mamy wcale potrzeby uciekać się do tej empirycznej metody.

Ktoś, być może, zaprzeczy, by obywatel Weston ustanowił dogmat: «Płace określają lub regulują ceny towarów». Istotnie, nie sformułował on nigdy takiego dogmatu. Przeciwnie, utrzymywał, że zysk i renta stanowią również części składowe cen towarów, gdyż z cen towarów musi wszak być opłacana nie tylko płaca robocza, ale również zysk kapitalistów i renta właścicieli ziemskich. Ale z czego, jego zdaniem, składają się ceny? Przede wszystkim z płac. Następnie dochodzi do tego pewien procent na rzecz kapitalisty i dalszy dodatkowy procent na rzecz właściciela ziemskiego. Przypuśćmy, że płaca robotników, zatrudnionych przy produkcji pewnego towaru, wynosi 10. Jeśli stopa zysku wynosi 100%, kapitalista do wyłożonych płac doda 10, a jeżeli stopa renty także wynosi 100%, to dojdzie jeszcze 10 i łączna cena towaru będzie wynosić 30. Ale takie określenie cen byłoby po prostu ich określeniem przez płace. Jeśliby w przytoczonym wypadku płaca podniosła się do 20, to cena towaru podniosłaby się do 60 i tak dalej. Dlatego też wszyscy przestarzały pisarze w dziedzinie ekonomii politycznej, którzy bronili dogmatu, iż płace regulują ceny, starali się dowieść tego traktując zysk i rentę jedynie jako proste procentowe dodatki do płacy. Nikt z nich nie mógł oczywiście

sprowadzić granic tych dodatków do jakiegokolwiek prawa ekonomicznego. Przeciwnie, sądzili oni, jak się zdaje, że *z y s k* i są ustalane przez tradycję, zwyczaj, wolę kapitalisty albo też jakimś innym równie dowolnym i niewytłumaczonym sposobem. Jeżeli twierdzą oni, że zyski są określane przez konkurencję między kapitalistami, to absolutnie nic tym nie mówią. Konkurencja ta może z pewnością wyrównać różne stopy zysku w różnych gałęziach przemysłu albo sprowadzić je do jednego przeciętnego poziomu, ale nigdy nie może ona określić samego poziomu ani ogólnej stopy zysku.

Co rozumiemy przez powiedzenie, że ceny towarów są określone przez płacę? Ponieważ płaca jest tylko nazwą ceny pracy, to twierdzimy przez to, że ceny towarów są regulowane przez cenę pracy. Ponieważ «*c e n a*» jest wartością wymienną — a mówiąc o wartości mówię zawsze o wartości wymiennej — mianowicie *w a r t o ś c i ą* wymienną *w y r a ż o n ą* w *p i e n i ą d z a c h*, twierdzenie to sprowadza się do tego, że «*w a r t o ś ć* towarów jest określana przez *w a r t o ś ć* pracy» lub że «*w a r t o ś ć* pracy jest ogólną miarą wartości».

Ale czymże określa się sama «*w a r t o ś ć* pracy»? Tutaj dochodzimy do martwego punktu. Do martwego punktu, oczywiście, jeżeli staramy się rozumować logicznie. Ale przedstawiciele tej doktryny niewiele kłopotą się o logikę. Weźmy, na przykład, naszego przyjaciela Westona. Naprzód mówił nam, że ceny towarów są regulowane przez płacę i że przeto, gdy rosną płace, to muszą rosnąć ceny. Potem zrobił obrót o 180 stopni, aby wykazać nam, że podniesienie płac nie przyniesie żadnej korzyści, ponieważ wzrosną ceny towarów i ponieważ miarą płac są w gruncie rzeczy ceny towarów za nie nabywanych. Tak więc zaczynamy od twierdzenia, że wartość pracy określa wartość towarów, a kończymy na twierdzeniu, że wartość towarów określa wartość pracy. I tak w rzeczywistości kręcimy się w zupełnie błędnym kole i nie dochodzimy do żadnego zgola wniosku.

W ogóle jest rzeczą jasną, że czyniąc wartość pewnego towaru, np. pracy, zboża albo jakiegokolwiek innego towaru, ogólnym miernikiem i regulatorem wartości, przesuwamy tylko trudność, gdyż określamy jedną wartość przez drugą, która z kolei wymaga określenia.

Dogmat, że «płaca określa ceny towarów», wyrażony w swoim najbardziej abstrakcyjnym sformułowaniu, sprowadza się do tego, że «wartość jest określona przez wartość», a tautologia ta oznacza, że faktycznie nic nie wiemy o wartości. Jeżeli przyjmimy to założenie, to wszelka dyskusja o ogólnych prawach ekonomii politycznej staje się czężą gadaniną. Dlatego też było wielką zasługą Ricarda, że w swojej pracy «Zasady ekonomii politycznej», wydanej w r. 1817, do gruntu zburzył stary, pospolity i przebrzmiały, fałszywy pogląd, że «płace określają ceny», fałszywy pogląd, który Adam Smith i jego francuscy poprzednicy zarzucali w prawdziwie naukowych częściach swych badań, lecz do którego mimo to wracali w bardziej powierzchownych i wulgaryzujących rozdziałach swych prac.

6. [WARTOŚĆ I PRACA]

Obywatele, doszedłem do punktu, kiedy muszę przystąpić do rzeczywiście wyjaśnienia rozpatrywanego problemu. Nie mogę obiecać, że zrobię to w zupełnie zadowalający sposób, gdyż w takim razie musiałbym ogarnąć całą dziedzinę ekonomii politycznej. Mogę zaledwie, jakby powiedział Francuz, «effleurer la question», poruszyć tylko główne punkty zagadnienia.

Pierwsze pytanie, które musimy postawić, brzmi: Co to jest w a r t o ś ć towaru? Co ją określa?

Mogłoby się na pierwszy rzut oka zdawać, że wartość towaru jest czymś całkiem w z g l ę d n y m i że nie można jej określić inaczej jak tylko rozpatrując dany towar w jego stosunku do

wszystkich innych towarów. W samej rzeczy, mówiąc o wartości, o wartości wymiennej towaru, mamy na myśli ilościowe stosunki, w jakich dany towar jest wymieniany na wszelkie inne towary. Lecz oto powstaje pytanie: jak ustalają się te proporcje, w których odbywa się wymiana jednych towarów na inne?

Wiemy z doświadczenia, że proporcje te są nieskończenie różne. Jeżeli weźmiemy jakiś towar, na przykład pszenicę, to zobaczymy, że kwarter pszenicy jest wymieniany na różne inne towary w niemal niezliczonych proporcjach. A jednak, ponieważ wartość jej pozostaje zawsze ta sama, czy jest wyrażona w jedwabiu, złocie, czy też w jakimkolwiek innym towarze, musi ta wartość być czymś odmiennym i niezależnym od tych różnych proporcji, w których wymienia się ona na inne artykuły. Musi istnieć możliwość wyrażenia jej w formie odmiennej od tych różnych stosunków równości między różnymi towarami.

Dalej jeżeli mówię, że kwarter pszenicy jest wymieniany na żelazo w pewnej określonej proporcji lub że wartość kwarteru pszenicy jest wyrażona w pewnej ilości żelaza, to powiadam przez to, że wartość pszenicy i jej ekwiwalent w żelazie równają się jakiejś trzeciej rzeczy, nie będącej ani żelazem, ani pszenicą, ponieważ wychodzę z założenia, że wyrażają one tę samą wielkość w dwóch różnych postaciach. Każde z nich, pszenica jak i żelazo, musi zatem, jedno niezależnie od drugiego, dać się sprowadzić do owej trzeciej rzeczy, która stanowi ich wspólną miarę.

Ażeby objaśnić ten punkt, użyję bardzo prostego przykładu geometrycznego. Jak postępujemy porównując powierzchnię trójkątów wszelkich możliwych form i wielkości albo porównując powierzchnię trójkątów z powierzchnią prostokątów, albo z jakimkolwiek innym wielobokiem? Sprowadzamy powierzchnię każdego trójkąta do wyrazu zupełnie odmiennego od jego widocznej formy. Poznawszy z natury trójkąta, że jego powierzchnia rów-

na się połowie iloczynu podstawy i wysokości, możemy porównywać rozmaite wielkości wszelkiego rodzaju trójkątów z wielobokami, z których każdy może być rozłożony na pewną liczbę trójkątów.

Ten sam sposób postępowania należy zastosować do wartości towarów. Musimy mieć możność sprowadzenia ich wszystkich do jednego wspólnego im wyrazu rozróżniając je tylko według proporcji, w jakich zawierają w sobie ten jednakowy miernik.

Ponieważ wartości wymienne towarów są tylko funkcjami społecznymi owych przedmiotów i nie mają wspólnego z ich przyrodzonymi właściwościami, musimy najpierw zapytać: jaka jest wspólna substancja społeczna wszystkich towarów? Jest to praca. Aby wytworzyć towar, trzeba użyć nań lub włożyć weń pewną ilość pracy. Mówię nie po prostu pracy, lecz pracy społecznej. Człowiek, który wytwarza jakiś przedmiot dla swego własnego bezpośredniego użytku, dla własnego spożycia, wytwarza produkt, ale nie towar. Jako wytwórca pracujący sam dla siebie nie jest on niczym związany ze społeczeństwem. Ale żeby wytworzyć towar, człowiek musi nie tylko wytworzyć przedmiot zaspokajający jakąś potrzebę społeczną, ale sama jego praca musi być częścią całkowitej sumy pracy wydatkowanej przez społeczeństwo. Praca jego musi być podporządkowana podziałowi pracy wewnątrz społeczeństwa. Ona jest niczym bez innych działów pracy i ze swej strony musi je uzupełniać.

Rozpatrując towary jako wartości rozpatrujemy je wyłącznie tylko z punktu widzenia ucieleśnionej, zakrzepłej albo jeżeli chcecie, skryształizowanej pracy społecznej. Pod tym względem towary mogą różnić się między sobą tylko tym, że przedstawiają mniejszą lub większą ilość pracy, jak na przykład większa ilość pracy musi być użyta na sporządzenie jedwabnej chusteczki niż cegły.

Ale jak się mierzy ilość pracy? Czasem, w ciągu którego trwa praca, mierząc pracę godzinami, dniami itd. Rozumie się, że dla zastosowania tej miary potrzeba sprowadzić wszystkie rodzaje pracy do pracy przeciętnej lub prostej jako ich jedności.

Dochodzimy zatem do następującego wniosku. Towar ma wartość, gdyż jest on krystalizacją pracy społecznej. Wielkość jego wartości lub jego wartość w zględna zależy od większej lub mniejszej ilości zawartej w nim substancji społecznej; to znaczy od względnej ilości pracy, niezbędnej dla jego wytworzenia. Względne wartości towarów są więc określone przez odpowiednie ilości lub sumy pracy, które są w nie włożone, wcielone, zakrzepłe. Odpowiadające sobie ilości towarów, które mogą być wytworzone w tym samym czasie pracy, są równe. Albo inaczej mówiąc: wartość towaru tak się ma do wartości innego towaru, jak ilość pracy, zakrzepłej w pierwszym, ma się do ilości pracy, zakrzepłej w drugim.

Przewiduję, że wielu z was zapyta: czyżby rzeczywiście istniała tak wielka albo w ogóle jakakolwiek różnica między określeniem wartości towarów przez płacę i określeniem tych wartości przez względne ilości pracy, niezbędnej dla ich wytworzenia? Musicie jednak mieć na uwadze, że wynagrodzenie za pracę i ilość pracy są to zupełnie różne rzeczy. Przypuśćmy na przykład, że równe ilości pracy zawarte są w kwarterze pszenicy i w uncji złota. Posługuję się tym przykładem, gdyż użył go Benjamin Franklin w swoim pierwszym studium, wydanym w r. 1721 i zatytułowanym: «A Modest Inquiry into the Nature and Necessity of a Paper Currency» («Skromne studium nad naturą i koniecznością papierowych pieniędzy»), gdzie jako jeden z pierwszych uchwycił prawdziwą naturę wartości. A więc przyjeliśmy, że kwarter pszenicy

i uncja złota są to wartości równe lub ekwiwalenty, ponieważ są krystalizacją równych ilości przeciętnej pracy, tylu a tylu dni lub tylu a tylu tygodni zakrzepłej w nich pracy. Czyż określając w ten sposób względne wartości złota i zboża, odwołujemy się w jakikolwiek sposób do płacy robotnika rolnego i górnika? Ani trochę. Kwestię, jak opłacana była ich praca dzienna czy tygodniowa i czy w ogóle zastosowana tu była praca najemna — pozostawiamy zupełnie nieokreśloną. Jeśli ona była zastosowana, to płace mogły być bardzo nierówne. Robotnik, którego praca jest wcielona w kwarter pszenicy, mógł otrzymać za nią tylko dwa buszle, a robotnik, zatrudniony w kopalni, pół uncji złota. Lub jeżeli przypuścimy, że płace ich są równe, to przecież mogą one odbiegać we wszystkich możliwych proporcjach od wartości wytworzonych przez nich towarów. Mogą one wynosić $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{5}$ lub jakąkolwiek inną stosunkową część kwarteru zboża lub uncji złota. Płace ich nie mogą oczywiście przewyższać wartości wytworzonych przez nich towarów, nie mogą być od nich większe, ale mogą być mniejsze i to w najrozmaitszym stopniu. Płace ich są ograniczone przez wartości towarów, ale wartości ich towarów nie są ograniczone przez płace. A przede wszystkim wartości, względne wartości na przykład zboża i złota, są ustalone niezależnie od wartości zastosowanej w nich pracy, tj. od płacy. Określenie wartości towarów przez względne ilości zakrzepłej w nich pracy, jest rzeczą zgoła różną od tautologicznej metody określania wartości towarów przez wartość pracy, czyli przez płace. Zresztą punkt ten wyjaśnimy jeszcze obszerniej w toku naszych badań.

Obliczając wartość wymienną towaru musimy do ilości ostatnio użytej pracy dodać jeszcze ilość pracy włożonej uprzednio w surowiec towaru oraz «pracę obróconą na urządzenie, narzędzia, maszyny i budynki, niezbędne dla zrealizowania danej

p r a c y»¹. Na przykład wartość pewnej ilości przędzy bawełnianej jest krystalizacją ilości pracy, dodanej do bawełny podczas procesu przędzenia, ilości pracy, uprzednio zrealizowanej w samej bawełnie, ilości pracy, tkwiącej w węglu, smarach i innych materiałach pomocniczych, ilości pracy, zakrzepłej w maszynie parowej, we wrzecionach, w budynkach fabrycznych itd. Narzędzia produkcji we właściwym tego słowa znaczeniu, jak np. narzędzia, maszyny, budynki, są wciąż na nowo używane przez dłuższy lub krótszy okres czasu w ciągu powtarzających się procesów produkcji. Gdyby zużywały się od razu, jak to się dzieje z surowcem, ich całkowita wartość byłaby od razu przeniesiona na towary, do których wytwarzania służą. Ale ponieważ wrzeciono na przykład zużywa się tylko stopniowo, więc robi się przeciętne obliczenie, opierające się na przeciętnym okresie istnienia wrzeciona i na jego przeciętnej użyteczności, zużyciu i zniszczeniu w ciągu określonego czasu, np. jednego dnia. W ten sposób obliczamy, jaka część wartości wrzeciona przenosi się na wytworzoną w ciągu dnia przędzę i jaka zatem część całkowitej ilości pracy, tkwiącej np. w funcie przędzy, przypada na ilość pracy, uprzednio ucieleśnionej we wrzecionie. Dla naszego obecnego celu zbyteczne jest, byśmy się dłużej zatrzymywali na tym punkcie.

Mogłoby się здаwać, że o ile wartość towaru jest określona przez ilość pracy użytej na jego wytworzenie, to im człowiek jest bardziej leniwy lub im bardziej niezręczny, tym większa będzie wartość wytworzonego przez niego towaru, gdyż tym więcej potrzeba będzie czasu pracy do jego porządzenia. Byłby to jednak gruby błąd. Przypominacie sobie zapewne, że użyłem zwrotu «praca społeczna», a określenie «społeczna» zawiera sporo punktów. Mówiąc, że wartość towaru jest określana przez ilość pracy, włożonej wń lub w nim skryształizowanej, mamy na myśli ilość pracy

¹ Patrz D. Ricardo, «Zasady ekonomii politycznej» itd., I, ustęp IV.
— R e d.

n i e z b ę d n e j dla jego wytworzenia w danym stanie społeczeństwa, w określonych przeciętnych warunkach społecznych produkcji, przy danej społecznie przeciętnej intensywności i przeciętnej sprawności stosowanej pracy. Kiedy w Anglii parowy warsztat tkacki zaczął konkurować z ręcznym krosnem, to przetworzenie danej ilości przędzy w łokieć perkalu albo sukna wymagało tylko połowy uprzedniego czasu pracy. Co prawda, biedny tkacz ręczny pracował teraz siedemnaście lub osiemnaście godzin dziennie, zamiast jak poprzednio dziewięć czy dziesięć. Jednakże produkt jego 20-godzinnej pracy zawierał teraz tylko 10 godzin społecznej pracy lub 10 godzin pracy społecznie niezbędnej do przetworzenia pewnej ilości przędzy w tkaninę. Jego 20-godzinny produkt nie miał zatem więcej wartości niż jego produkt wykonany poprzednio w ciągu 10 godzin.

Jeżeli więc ilość pracy społecznie niezbędnej, wcielonej w towary, określa ich wartość wymienną, to wszelkie zwiększenie ilości pracy niezbędnej dla wytworzenia towaru musi powiększyć jego wartość, podobnie jak wszelkie zmniejszenie musi ją obniżyć.

Jeśliby odpowiednie ilości pracy, niezbędne dla wytworzenia odpowiednich towarów, pozostawały stałe, to ich odnośne wartości byłyby również stałe. Ale tak nie jest. Ilość pracy niezbędna dla wytworzenia towaru zmienia się ustawicznie wraz ze zmianą sił wytwórczych zastosowanej pracy. Im bardziej rozwinięte są siły wytwórcze pracy, tym więcej wytwarza ona produktów w danym czasie pracy; a im mniej rozwinięte są siły wytwórcze pracy, tym mniej wytwarza ona w tym samym czasie. Jeśliby np. na skutek wzrostu liczby ludności zaszła potrzeba wzięcia pod uprawę mniej urodzajnych gruntów, to ta sama ilość produktów dałaby się osiągnąć tylko za pomocą wydatkowania większej ilości pracy i na skutek tego powiększyłaby się wartość płodów rolnych. Z drugiej strony, jeżeli za pomocą nowoczesnych środków produkcji poszczególny przędzacz w ciągu jednego dnia roboczego przerabia w przędzę wiele tysięcy razy większą ilość bawełny niż

ta, którą mógł dawniej wyprząść w tym samym czasie na kołowrotku, to jest oczywiste, że każdy funt bawełny wchłonie wiele tysięcy razy mniej pracy przedzarza niż poprzednio, i co za tym idzie, wartość, dodana przez przedzenie do każdego funta bawełny, będzie wiele tysięcy razy mniejsza niż poprzednio. Odpowiednio do tego spadnie wartość przędzy.

Pominąwszy różnice przyrodzonej energii i nabytej sprawności w pracy różnych narodów, siły wytwórcze pracy muszą głównie zależeć:

1) od naturalnych warunków pracy, np. żyzności gruntu, bogactwa kopalń itd.

2) od postępującego naprzód doskonalenia społecznych sił pracy, wynikającego z produkcji na wielką skalę, koncentracji kapitału i kombinowania pracy, podziału pracy, maszyn, ulepszonych metod pracy, stosowania chemicznych i innych sił przyrody, ze skracania czasu i przestrzeni za pomocą środków komunikacyjnych i transportowych i z wszelkich innych wynalazków, za których pomocą nauka zmusza siły przyrody do służenia pracy i które rozwijają społeczny lub kooperatywny charakter pracy. Im bardziej rozwinięte są siły wytwórcze pracy, tym mniej jej przypada na daną ilość produktu; a stąd tym mniejsza jest jego wartość. Im mniej rozwinięte są siły wytwórcze pracy, tym więcej pracy przypada na tę samą ilość produktu, a stąd tym większa jest jego wartość. Możemy więc ustalić jako ogólne prawo, co następuje:

Wartości towarów są wprost proporcjonalne do czasu pracy, użytego dla ich wytworzenia, i odwrotnie proporcjonalne do sił wytwórczych użytej pracy.

Dotychczas mówiliśmy wyłącznie o wartości, teraz zaś dodam kilka słów o cenie, która stanowi szczególną formę, przybieraną przez wartość.

Cena sama w sobie jest niczym innym jak pieniążnym wyrazem wartości. Wartości wszystkich towarów w Anglii na przykład wyrażane są w złotych cenach, podczas gdy na kontynencie wyraża się je przeważnie w cenach srebrnych. Wartość złota lub srebra, podobnie jak wszystkich innych towarów, określana jest przez ilość pracy, niezbędnej dla ich wydobycia. Wymieniacie pewną ilość waszej produkcji narodowej, w której skryształizowana jest pewna ilość waszej pracy narodowej, na produkcję krajów wytwarzających złoto i srebro, w której skryształizowana jest pewna ilość ich pracy. W ten sposób więc faktycznie za pomocą wymiany towaru na towar uczycie się wyrażać w złocie i srebrze wartości wszystkich towarów, tj. odpowiednie ilości pracy użytej dla ich wytworzenia. Wniknąwszy więc głębiej w kwestię pieniążnego wyrazu wartości lub co na jedno wychodzi, przekształcenia wartości w cenę, ujrzyście, że jest to proces, za którego pomocą nadajecie wartościom wszystkich towarów formę samodzielną i jednolitą lub za którego pomocą wyrażacie je jako ilości jednakowej społecznej pracy. Cenę, o ile jest ona tylko pieniężnym wyrazem wartości, Adam Smith nazwał «ceną naturalną», a francuscy fizjokraci «prix necessaire» (ceną konieczną).

Jaki jest zatem stosunek między wartością a cenami rynkowymi lub między cenami naturalnymi a cenami rynkowymi? Wiecie wszyscy, że cena rynkowa jest ta sama dla wszystkich towarów jednego i tego samego rodzaju, chociaż warunki produkcji mogą być różne dla indywidualnych wytwórców. Ceny rynkowe oznaczają tylko przeciętną sumę pracy społecznej, niezbędnej w przeciętnych warunkach produkcji dla zaopatrzenia rynku w pewną ilość określonego artykułu. Cena ta oblicza się w stosunku do całkowitej ilości towaru określonego rodzaju.

O tyle cena rynkowa towaru zbiega się z jego

wartością. Z drugiej strony, wahania cen rynkowych to przekraczając poziom wartości lub ceny naturalnej, to znów spadając poniżej jej poziomu zależą od wahań podaży i popytu. Odchylenia cen rynkowych od wartości zdarzają się ustawicznie, ale jak mówi A d a m S m i t h:

«Cena naturalna jest tą centralną ceną, ku której ciążą nieustannie ceny wszystkich towarów. Różne okoliczności mogą czasem trzymać je na poziomie znacznie przewyższającym cenę naturalną, to znów kazać im spadać nawet nieco niżej jej poziomowi. Ale jakiegokolwiek byłyby owe przeszkody, nie pozwalające im zatrzymać się na tym centralnym punkcie spoczynku i trwałości, to niemniej ciążą one stale ku niemu»¹.

Nie mogę teraz bliżej zająć się tą kwestią. Wystarczy powiedzieć, że j e ś l i podaż i popyt równoważą się wzajemnie, to ceny rynkowe towarów odpowiadają ich cenom naturalnym, to znaczy ich wartościom, określanym przez odpowiednie ilości pracy niezbędnej dla ich wytworzenia. Ale podaż i popyt m u s z ą dążyć stale do równowagi, chociaż czynią to tylko w ten sposób, że jedno wahanie wyrównywa drugie, wzrost wyrównywa spadek i odwrotnie. Gdybyście, zamiast badać codzienne wahania cen, zanalizowali ruch cen rynkowych w ciągu dłuższego okresu, jak to uczynił np. p. Tooke w swojej «Historii cen», to spostrzeżlibyście, że wahania cen rynkowych, ich odchylenia od wartości, ich wzrost i spadek wzajemnie się znoszą i równoważą; tak iż pominąwszy skutki monopolów i niektórych innych ograniczeń, na których zatrzymywać się tutaj nie mogę, wszystkie rodzaje towarów są sprzedawane przeciętnie według swych odpowiednich w a r t o ś c i lub cen naturalnych. Przeciętne okresy, w ciągu których wahania cen rynkowych równoważą się wzajemnie, są różne dla różnych rodzajów towarów, ponieważ dla towaru jednego rodza-

¹ Por. Adam Smith, «Badanie natury i przyczyn bogactwa narodów», t. 1, rozdz. VII. — R e d.

ju przystosowanie podaży do popytu odbywa się łatwiej niż dla innego.

Jeżeli zatem, biorąc rzecz ogólniej i dla dłuższych okresów czasu, wszelkie rodzaje towarów sprzedawane są według swych odpowiednich wartości, to byłoby niedorzecznością przypuszczać, że zysk — nie w poszczególnych wypadkach — ale stały i zwykły zysk w rozmaitych gałęziach przemysłu pochodzi z nadwyżek cen towarów lub ze sprzedaży ich po cenach znacznie przewyższających ich w a r t o ś ć. Niedorzeczność tego poglądu staje się oczywista, jeżeli go uogólnimy. To, co ktoś stale zdobywałby jako sprzedawca, traciłby stale jako nabywca. Na nic się nie zda wskazanie na to, że są ludzie, którzy są nabywcami nie będąc sprzedawcami albo też spożywcami nie będąc wytwórcami. To, co ludzie ci płacą wytwórcom, muszą najpierw otrzymać od nich za darmo. Jeżeli ktoś bierze najpierw od was pieniądze, a potem pieniądze te zwraca kupując wasze towary, to nigdy się nie wzbogaciec sprzedając swoje towary temu samemu człowiekowi nawet jak najdrożej. Tego rodzaju transakcja może zmniejszyć straty, ale nigdy nie przyczyni się do osiągnięcia zysku.

Zatem, aby wytłumaczyć ogólną naturę zysku, musicie wyjść z założenia, że przeciętnie sprzedaje się towary według ich rzeczywistej wartości i że zysk pochodzi ze sprzedaży towarów według ich wartości, tj. odpowiednio do ilości zrealizowanej w nich pracy. Jeżeli nie możecie wytłumaczyć zysku na podstawie tego przypuszczenia, to w ogóle nie możecie go wytłumaczyć. Wydaje się to paradoksalne i sprzeczne z codzienną obserwacją. Ale paradoksalne jest również to, że ziemia obraca się wokół słońca i że woda składa się z dwóch wysoce zapalnych gazów. Prawda naukowa jest zawsze paradoksalna, jeżeli sądzimy ją wedle codziennego doświadczenia, które chwyta jedynie złudne pozory rzeczy.

7. SIŁA ROBOCZA

Zanalizowaliśmy więc, o ile to było możliwe w tak pobieżnym przeglądzie, naturę wartości, wartości jakiegokolwiek towaru, musimy teraz skierować naszą uwagę na specyficzną wartość pracy. I tutaj znów muszę was wprowadzić w zdumienie pozornym paradoksem. Wszyscy jesteście na pewno przeświadczeni, że sprzedajecie codziennie właśnie swą pracę, że wobec tego praca posiada cenę i że skoro cena towaru stanowi jedynie pieniężny wyraz jego wartości, to z pewnością musi istnieć rzecz taka jak wartość pracy. A jednak taka rzecz jak wartość pracy w zwykłym tego słowa znaczeniu nie istnieje. Widzieliśmy, że ilość niezbędnej pracy, skryształizowanej w towarze, stanowi jego wartość. Otóż stosując takie pojęcie wartości jakże moglibyśmy określić, powiedzmy, wartość 10-godzinnego dnia roboczego? Ile pracy zawartej jest w tym dniu? 10 godzin pracy. Jeżeli powiemy, że wartość 10-godzinnego dnia roboczego równa się 10 godzinom pracy, czyli ilości zawartej w nim pracy, to będzie to twierdzenie tautologiczne i ponadto, niedorzeczne. Oczywiście, skorośmy już wykryli prawdziwą, choć utajoną treść wyrażenia «wartość pracy», to potrafimy wyjaśnić to irracjonalne i na pozór niemożliwe zastosowanie wartości, podobnie jak poznawszy rzeczywisty ruch ciał niebieskich możemy wyjaśnić ich widoczne lub tylko w określonych formach dostrzegalne ruchy.

To, co robotnik sprzedaje, nie jest bezpośrednią jego pracą, ale jego siłą roboczą, którą oddaje on czasowo do rozporządzenia kapitalisty. Jest to tak dalece prawdą, że ustalony jest — nie wiem czy przez ustawy angielskie, ale na pewno przez niektóre ustawy na kontynencie — maksymalny czas, na przeciąg którego człowiek ma prawo sprzedawać swoją siłę roboczą. Gdyby zezwolono na taką sprzedaż na termin nieokreślony, niewolnictwo byłoby niezwłocznie przywrócone. Gdyby taka

sprzedaż rozciągała się np. na całe życie człowieka, to czyniłaby z niego dożywotniego niewolnika przedsiębiorcy.

T o m a s z H o b b e s, jeden z najstarszych ekonomistów i najbardziej oryginalnych filozofów angielskich, już w swoim «L e w i a t a n i e» wyczuł instynktownie ten punkt przeoczony przez wszystkich jego następców. Hobbes powiada: «W a r t o ś c i ą lub w a l o r e m c z ł o w i e k a, zarówno jak wszystkich innych rzeczy, jest j e g o c e n a, tj. to, co dają za u ż y t k o w a n i e j e g o s i ł y».

Wychodząc z tego podstawowego założenia będziemy mogli określić w a r t o ś ć p r a c y, podobnie jak wszelkiego innego towaru.

Zanim jednak to uczynimy, winniśmy zapytać, jak powstało to dziwne zjawisko, że widzimy, z jednej strony, na rynku kategorię nabywców posiadających ziemię, maszyny, surowiec i środki utrzymania, tj. przedmioty, które prócz nieuprawnego gruntu są w y t w o r a m i p r a c y, a z drugiej strony, kategorię sprzedawców, którzy nie mają do sprzedania nic, prócz swej siły roboczej, swoich rąk roboczych i mózgu? Że jedna kategoria wciąż kupuje dla osiągnięcia zysków i wzbogacania się, a druga ciągle sprzedaje dla zarobienia na życie? Zbadanie tej kwestii byłoby zbadaniem tego, co ekonomiści nazywają «w s t ę p n ą lub p i e r w o t n ą a k u m u l a c j ą», lecz co powinno się nazywać p i e r w o t n y m w y w ł a s z c z e n i e m. Przekonaliśmy się, że tak zwana pierwotna akumulacja nie oznacza nic innego, jak szereg procesów historycznych, których wynikiem był r o z k ł a d pierwotnej jedności, istniejącej między człowiekiem pracującym a jego środkami pracy. Tego rodzaju badanie przekracza jednak zakres mego obecnego przedmiotu. Skoro o d d z i e l e n i e człowieka pracującego od środków pracy już się dokonało, to taki stan rzeczy będzie trwał i będzie się reprodukował w coraz szerszej skali dopóty, dopóki nowa i gruntowna rewolucja w sposobie

produkcji nie obali go z kolei i nie przywróci pierwotnej jedności w nowej formie historycznej.

Czyżże więc jest wartość siły roboczej?

Podobnie jak wartość wszelkiego innego towaru, wartość siły roboczej jest określona przez ilość pracy niezbędnej do jej wytworzenia. Siła robocza człowieka istnieje jedynie w jego żywej osobowości. Ażeby móc rosnąć i utrzymać się przy życiu, musi on skonsumować pewną sumę środków utrzymania. Ale człowiek, jak maszyna, zużywa się i musi być zastąpiony przez innego człowieka. Prócz określonej ilości środków do życia, niezbędnych dla swego własnego utrzymania, potrzebuje on dodatkowej ich ilości dla wychowania dzieci, które mają go zastąpić na rynku pracy i uwiecznić ród robotników. Ponadto dalsza jeszcze suma wartości musi być wydatkowana na rozwój jego siły roboczej i na nabycie określonej kwalifikacji. Dla naszych celów wystarczy rozpatrzeć tylko przeciętną pracę, której koszty wychowania i wykształcenia są znikomo małe. Muszę jednak skorzystać ze sposobności, by stwierdzić, że tak jak różne są wydatki na wytworzenie siły roboczej różnej jakości, podobnie muszą być różne wartości siły roboczej, zatrudnionej w różnych gałęziach przemysłu. Wołanie o równość płac opiera się przeto na błędzie, jest niedorzecznym życzeniem, które nigdy nie będzie spełnione. Wypływa ono z owego fałszywego i powierzchownego radykalizmu, który przyjmuje przesłanki, ale próbuje uniknąć wniosków. Na gruncie systemu pracy najemnej wartość siły roboczej jest ustalana w taki sam sposób jak wartość wszelkiego innego towaru, a ponieważ różne rodzaje siły roboczej mają też różną wartość lub wymagają dla swego wytworzenia różnych ilości pracy, muszą więc mieć różne ceny na rynku pracy. Żądać równego albo nawet słusznego wynagrodzenia na podstawie systemu pracy najemnej oznacza to samo, co żądać wolności na podstawie systemu niewolnictwa. Co wy uwa-

zacie za słuszne lub sprawiedliwe, to nie ma znaczenia. Idzie o to, co jest konieczne i nieuniknione w danym systemie produkcji.

Po tym wszystkim, cośmy powiedzieli, jest rzeczą jasną, że wartość siły roboczej jest określona przez wartość środków utrzymania, niezbędnych dla wytworzenia, rozwoju, utrzymania i zachowania na wieki siły roboczej.

8. WYTWARZANIE WARTOŚCI DODATKOWEJ

Przypuśćmy teraz, że wytworzenie przeciętnej sumy środków utrzymania, niezbędnych dla robotnika na jeden dzień, wymaga 6 godzin przeciętnej pracy. Przypuśćmy ponadto, że 6 godzin przeciętnej pracy realizuje się w ilości złota równej 3 szylingom. W tym wypadku 3 szylingi byłyby ceną, czyli wyrazem pieniężnym, dziennej wartości siły roboczej tego człowieka. Pracując 6 godzin dziennie wytwarzałby on w ciągu dnia wartość wystarczającą do nabycia przeciętnej ilości potrzebnych mu codziennie środków utrzymania lub do utrzymania siebie samego jako robotnika.

Ale ten człowiek jest robotnikiem najemnym. A więc musi on sprzedać kapitaliście swoją siłę roboczą. Jeżeli sprzedaje ją za 3 szylingi dziennie, tj. za 18 szylingów tygodniowo, sprzedaje ją według jej wartości. Przypuśćmy, że jest on przedsiębiorcą. Pracując 6 godzin dziennie dodaje on do bawełny wartość 3 szylingów dziennie. Ta wartość, codziennie przez niego dodawana, będzie dokładnym ekwiwalentem otrzymywanej przez niego dziennej płacy lub ceny jego siły roboczej. Ale w tym wypadku kapitalista nie otrzymałby żadnej wartości dodatkowej lub dodatkowego produktu. Tu napotykamy więc właściwą trudność.

Kupując siłę roboczą robotnika i płacąc jej wartość kapitalista, jak każdy inny nabywca, zdobył prawo konsumpcji lub zużycia kupionego towaru. Konsumuje się lub zużywa siłę roboczą człowieka kładąc mu pracować, podobnie jak się konsumuje lub zużywa maszynę wprowadzając ją w ruch. Kupiwszy dzienną lub tygodniową wartość siły roboczej robotnika kapitalista nabył tym samym prawo używania tej siły roboczej, czyli zmuszenia jej do pracy w ciągu całego dnia lub tygodnia. Dzień roboczy albo tydzień roboczy ma oczywiście swoje granice, ale to rozpatrzymy później w sposób bardziej szczegółowy.

Na razie chcę zwrócić waszą uwagę na punkt decydujący.

Wartość siły roboczej jest określana przez ilość pracy niezbędnej dla jej utrzymania lub reprodukcji, ale użycie siły roboczej jest ograniczone jedynie przez energię życiową i siłę fizyczną robotnika. Dzienna lub tygodniowa wartość siły roboczej jest całkiem różna od wydatkowania tej siły roboczej w ciągu dnia lub tygodnia, tak samo jak pasza niezbędna dla konia jest całkiem różna od czasu, w ciągu którego koń może nosić jeźdźcę. Ilość pracy ograniczająca wartość siły roboczej robotnika nie stanowi żadnej granicy dla ilości pracy, którą jego siła robocza może wykonać. Weźmy dla przykładu naszego przedsiębiorcę. Widzieliśmy, że dla codziennego odnowienia swojej siły roboczej musi on w ciągu dnia wytwarzać wartość 3 szylingów, co też czyni pracując 6 godzin dziennie. Lecz to nie przeszkadza mu pracować dziesięć, dwanaście lub więcej godzin dziennie. Ale opłacając dzienną lub tygodniową wartość siły roboczej przedsiębiorcy, kapitalista nabył prawo używania tej siły roboczej w ciągu całego dnia lub tygodnia. Każe on mu zatem pracować, powiedzmy, 12 godzin na dobę. Oprócz i powyżej 6 godzin na dobę, niezbędnych dla zwrotu jego płacy lub wartości jego siły roboczej, będzie on więc musiał pracować w ciągu dalszych 6 godzin, które nazwę godzinami pracy dodatkowej, ta zaś praca dodat-

kowa realizuje się w wartości dodatkowej i w produkcie dodatkowym. Jeżeli np. nasz przedsiębiorca w ciągu 6 godzin swojej pracy dziennej dodawał do bawełny wartość 3 szylingów, wartość stanowiącą dokładny ekwiwalent jego płacy roboczej, to w ciągu 12 godzin doda on do bawełny wartość 6 szylingów i wyprodukuje odpowiednią dodatkową ilość przędzy. Ponieważ sprzedał on swoją siłę roboczą kapitaliście, cała wartość lub produkt wytworzony przez niego należy do kapitalisty, chwilowego właściciela jego siły roboczej. Dlatego też wykładając 3 szylingi kapitalista osiąga wartość 6 szylingów, gdyż wykładając wartość, w której skryształizowanych jest 6 godzin pracy, kapitalista w zamian otrzymuje wartość, w której skryształizowanych jest 12 godzin pracy. O ile proces ten powtarza się codziennie, kapitalista codziennie wyklada 3 szylingi i chowa do kieszeni 6 szylingów, z których połowa znów pójdzie na opłacenie płacy roboczej, a druga połowa stanowić będzie wartość dodatkową, za którą kapitalista nie płaci żadnego ekwiwalentu. Jest to ten rodzaj wymiany między kapitałem a pracą, na którym opiera się produkcja kapitalistyczna lub system pracy najemnej i który z konieczności prowadzi do tego, że robotnik reprodukuje się jako robotnik, a kapitalista jako kapitalista.

Stopa wartości dodatkowej, gdy inne okoliczności pozostają bez zmiany, zależy będzie od stosunku między częścią dnia roboczego, niezbędną dla odnowienia wartości siły roboczej, a dodatkowym czasem pracy lub pracą dodatkową, wykonaną dla kapitalisty. Będzie ona zatem zależała od stosunku, w jakim dzień roboczy jest przedłużony ponad czas, w ciągu którego praca robotnika może tylko odtworzyć wartość jego siły roboczej lub zwrócić jego płacę.

9. WARTOŚĆ PRACY

Musimy teraz wrócić do wyrażenia: «Wartość lub cena pracy».

Widzieliśmy, że faktycznie jest to tylko wartość siły roboczej, mierzona wartościami towarów, niezbędnych dla jej utrzymania. Ale ponieważ robotnik otrzymuje swoją płacę po ukończeniu swej pracy i ponieważ ponadto wie, że faktycznie daje on kapitaliście swoją pracę, przeto z konieczności wartość lub cena jego siły roboczej wydaje mu się ceną lub wartością samą jego pracy. Jeżeli cena jego siły roboczej wynosi 3 szylingi, w których mieści się 6 godzin pracy, a pracuje on 12 godzin, to z konieczności będzie uważał owe 3 szylingi za wartość lub cenę 12 godzin pracy, chociaż te 12 godzin pracy realizują się w wartości 6 szylingów.

Wynikają stąd dwojakie wnioski:

Po pierwsze. Wartość lub cena siły roboczej przybiera pozór ceny lub wartości samej pracy, chociaż ściśle mówiąc, wartość lub cena pracy są terminami pozbawionymi sensu.

Po drugie. Chociaż tylko część dziennej pracy robotnika jest opłacona, podczas gdy druga część pozostaje nieopłacona, i chociaż ta nieopłacona lub dodatkowa praca tworzy właśnie fundusz, z którego powstaje wartość dodatkowa lub zysk, wydaje się, jak gdyby cała praca była pracą opłaconą.

To fałszywe złudzenie odróżnia pracę najemną od innych historycznych form pracy. Na podstawie systemu pracy najemnej nawet praca nieopłacona wydaje się pracą opłaconą. W przeciwieństwie do tego przy pracy niewolnika nawet opłacona część jego pracy wydaje się nieopłacona. Naturalnie i niewolnik musi żyć, ażeby móc pracować, i część jego dnia roboczego idzie na pokrycie wartości jego własnego utrzymania. Ale ponieważ między nim a jego panem nie

została zawarta żadna transakcja i między stronami nie było aktu kupna i sprzedaży, przeto wydaje się, że cała jego praca zostaje oddana darmo.

Weźmy, z drugiej strony, chłopą pańszczyźnianego, takiego jak, można powiedzieć, istniał jeszcze wczoraj na całym wschodzie Europy. Chłop ten pracował na przykład trzy dni dla siebie na własnym albo przydzielonym sobie polu, a następnie trzy dni wykonywał przymusową i bezpłatną pracę w majątku swego pana. W tym wypadku opłacona i nieopłacona część pracy były wyraźnie oddzielone, oddzielone w czasie i przestrzeni; i nasi liberałowie wybuchali moralnym oburzeniem na tak niedorzeczną myśl, że się człowiekowi każe pracować darmo.

W rzeczywistości zaś wychodzi na jedno, czy człowiek pracuje 3 dni w tygodniu na siebie samego na swoim własnym polu i 3 dni bezpłatnie w majątku swego pana, czy też pracuje on w fabryce lub warsztacie 6 godzin na dobę dla samego siebie, a 6 godzin dla swego przedsiębiorcy — chociaż w tym ostatnim wypadku opłacona i nieopłacona część pracy są nierozdzielnie ze sobą zmieszane i charakter całej transakcji jest kompletnie zamaskowany przez p o j a w i e n i e s i ę u m o w y i z a p ł a t y, otrzymywanej w końcu tygodnia. Bezpłatna praca wydaje się w jednym wypadku oddawana dobrowolnie, w drugim — przymusowo. Na tym polega cała różnica.

Wyrażeniem «w a r t o ś ć p r a c y» będę się posługiwał jedynie jako potocznym terminem dla oznaczenia «w a r t o ś c i s i ł y r o b o c z e j».

10. ZYSK OSIĄGA SIĘ PRZY SPRZEDAŻY TOWARU WEDŁUG JEGO WARTOŚCI

Przypuśćmy, że godzina przeciętnej pracy realizuje się w wartości 6 pensów lub że 12 godzin przeciętnej pracy realizuje się w wartości 6 szylingów. Przypuśćmy dalej, że wartość pracy rów-

na się 3 szylingom lub wytworowi 6-godzinnej pracy. Jeżeli dalej w surowcu, maszynach itd., użytych dla produkcji danego towaru, są zrealizowane 24 godziny przeciętnej pracy, to wartość jego wyniesie 12 szylingów. Jeżeli ponadto robotnik, zatrudniony przez kapitalistę, dodaje do tych środków produkcji 12 godzin pracy, to tych 12 godzin ucieleśnia się w dodanej wartości 6 szylingów. **C a ł k o w i t a w a r t o ś ć p r o d u k t u** wyniesie zatem 36 godzin uprzedmiotowionej pracy i równać się będzie 18 szylingom. Ale ponieważ wartość pracy lub płacone robotnikowi wynagrodzenie wyniesie jedynie 3 szylingi, to za 6 godzin pracy dodatkowej, wykonanej przez robotnika i ucieleśnionej w wartości towaru, nie byłaby zapłacona przez kapitalistę żadna równowartość. Sprzedając ten towar według jego wartości za 18 szylingów kapitalista realizuje więc wartość trzech szylingów, za które nie zapłacił żadnej równowartości. Te 3 szylingi stanowią wartość dodatkową lub zysk zgarnięty przez niego do kieszeni. Kapitalista realizuje zatem zysk w wysokości 3 szylingów nie dlatego, że sprzedał swój towar po cenie **p r z e w y ż s z a j ą c e j** jego wartość, lecz dlatego, że sprzedał go **w e d ł u g j e g o r z e c z y w i s t e j w a r t o ś c i**.

Wartość towaru jest określona przez **c a ł k o w i t ą i l o ś ć** zawartej w nim **p r a c y**. Ale część tej ilości pracy jest ucieleśniona w wartości, za którą zapłacono równowartość w postaci płacy; część zaś w wartości, za którą **ż a d n a** równowartość nie została wypłacona. Część pracy zawartej w towarze jest pracą **o p ł a c o n ą**, część zaś jest pracą **n i e o p ł a c o n ą**. Sprzedając zatem towar **w e d ł u g j e g o w a r t o ś c i**, tj. jako krystalizację **c a ł k o w i t e j i l o ś c i p r a c y**, wydatkowanej na ten towar, kapitalista musi z konieczności sprzedać go z zyskiem. Sprzedaje on nie tylko to, co kosztowało go pewną równowartość, ale i to również, co go nic nie kosztowało, chociaż kosztowało pracę jego robotnika. Koszt towaru dla kapitalisty i jego koszt rzeczywisty są to dwie różne rzeczy. Powtarzam więc,

że normalny i przeciętny zysk osiąga się ze sprzedaży towarów nie powyżej, lecz według ich rzeczywistej wartości.

11. RÓŻNE CZĘŚCI, NA KTÓRE SIĘ DZIELI WARTOŚĆ DODATKOWA

Wartość dodatkową, czyli tę część całkowitej wartości towaru, w której ucieleśniona jest dodatkowa lub nieopłacona praca robotnika, nazywam zyskiem. Kapitaлистyczny przedsiębiorca nie zgarnia jednak do kieszeni całego zysku. Monopol na ziemię daje właścicielowi ziemskiemu możliwość zabierania pod nazwą renty pewnej części tej wartości dodatkowej — bez względu na to, czy ziemia ta jest użyta pod uprawę, czy pod budynki lub koleje żelazne, czy dla jakichkolwiek innych celów produkcyjnych. Z drugiej strony, fakt, że posiadanie środków pracy daje kapitaлистycznemu przedsiębiorcy możliwość wytwarzania wartości dodatkowej lub co na jedno wychodzi, przywłaszczania sobie pewnej ilości nieopłaconej pracy, pozwala właścicielowi środków pracy, które ten ostatni w tałości lub częściowo pożycza kapitaлистycznemu przedsiębiorcy, pozwala, jednym słowem, kapitałiście pożyczaćemu pieniądze żądać dla siebie pod nazwą odsetek innej części owej wartości dodatkowej. Tak więc kapitaлистycznemu przedsiębiorcy jako takiemu pozostaje jedynie to, co się nazywa zyskiem przemysłowym lub handlowym.

Jakie prawa rządzą podziałem ogólnej sumy wartości dodatkowej między tymi trzema kategoriami ludzi, jest to pytanie zupełnie nie związane z naszym tematem. Z tego, cośmy powiedzieli, wynika jednak, co następuje:

Renta gruntowa, procent i zysk przemysłowy są tylko różnymi nazwami różnych części wartości dodatkowej towaru lub wcielonej wen nieopłaconej pracy i wszystkie w równej mierze pochodzą z tego i tylko z tego źródła. Nie pochodzą one ani z gruntu jako takiego, ani z kapitału jako takiego, ale grunt i kapitał dają możliwość ich właścicielom otrzymywać odpowiednie części wartości dodatkowej, wyciśniętej przez kapitalistycznego przedsiębiorcę z robotnika. Dla samego robotnika jest sprawą podrzędnego znaczenia, czy kapitalistyczny przedsiębiorca zgarnia w całości wartość dodatkową, wytwór jego pracy dodatkowej lub pracy nieopłaconej, czy też musi on wypłacać osobom trzecim pod nazwą renty albo procentu części owej wartości dodatkowej. Jeśli przypuścimy, że kapitalistyczny przedsiębiorca używa własnego kapitału i sam jest właścicielem gruntu, to całkowita wartość dodatkowa popłynie do jego kieszeni.

Przedsiębiorca kapitalistyczny jest tym, który bezpośrednio wyciska z robotnika tę wartość dodatkową bez względu na to, jaką jej część zdoła w ostatecznym wyniku zatrzymać dla siebie. W ten sposób też cały system pracy najmnej i cały obecny system produkcji oparty jest właśnie na tym stosunku między kapitalistycznym przedsiębiorcą a robotnikiem najemnym. Dlatego nie mieli słuszności niektórzy obywatele, którzy wzięli udział w naszej dyskusji, gdy usiłowali zbagatelizować tę kwestię i traktować ten podstawowy stosunek między kapitalistycznym przedsiębiorcą a robotnikiem jako sprawę drugorzędną, chociaż mieli słuszność utrzymując, że w danych warunkach wzrost cen może w bardzo nierównym stopniu dotknąć kapitalistycznego przedsiębiorcę, właściciela ziemskiego, kapitalistę pieniężnego i jeżeli chcecie, poborcę podatkowego¹.

Z tego, cośmy powiedzieli, wynika jeszcze jeden wniosek.

¹ Tj. widocznie państwo, samorządy miejskie itp. — R e d.

Ta część wartości towaru, która przedstawia jedynie wartość surowca, maszyn, jednym słowem, wartość zużytych środków produkcji, nie tworzy wcale dochodu, lecz zwraca tylko kapitał. Ale pominąwszy to, jest nieprawdą, że druga część wartości towaru — ta, która tworzy dochód lub zostaje wydatkowana w postaci płacy, zysku, renty czy procentu — składa się z wartości płacy, wartości renty, wartości zysku itd. Zostawmy na razie na uboczu płacę i rozpatrzmy tylko zyski przemysłowe, procenty i rentę. Widzieliśmy właśnie, że zawarta w towarze wartość dodatkowa lub ta część jego wartości, w której zrealizowana jest praca nieopłacona, rozpada się na różne części o trzech różnych nazwach. Lecz mijałoby się wręcz z prawdą twierdzenie, że wartość tej części towaru składa się lub powstaje z sumowania samodzielných wartości tych trzech składników.

Jeżeli jedna godzina pracy ucieleśnia się w wartości sześciu penów, jeżeli dzień roboczy robotnika trwa 12 godzin, jeżeli połowa tego czasu jest pracą nieopłaconą, to owa praca dodatkowa doda do wartości towaru wartość dodatkową trzech szylingów, tj. wartość, za którą nie wypłacono żadnej równowartości. Ta wartość dodatkowa w wysokości trzech szylingów stanowi całkowity fundusz, który kapitalistyczny przedsiębiorca może dzielić w jakiegokolwiek proporcji z właścicielem ziemskim i z osobą pożyczającą pieniądze. Wartość tych trzech szylingów stanowi granicę wartości, którą mają oni podzielić między siebie. Ale sprawa nie tak się przedstawia, że kapitalistyczny przedsiębiorca sam dodaje do wartości towaru jako swój zysk dowolną wartość, do której dochodzi inna wartość dla właściciela ziemskiego itd., tak iż suma tych dowolnie ustalonych wartości tworzyłaby wartość całkowitą. Widzicie zatem błędność ogólnie rozpowszechnionego mniemania, które podzielił danej wartości na trzy części miesza z powstaniem owej wartości przez dodanie trzech samodzielnych wartości i w ten sposób

przemienia całkowitą wartość, z której pochodzą: renta, zysk i procent, w dowolną wielkość.

Jeżeli całkowity zysk zrealizowany przez kapitalistę równa się 100 funt. szt., to sumę tę, rozpatrywaną jako wielkość *a b s o l u t n ą*, nazywamy *m a s ą z y s k u*. Ale jeżeli obliczamy stosunek tych 100 f. szt. do wyłożonego kapitału, to tę wielkość *w z g l ę d n ą* nazywamy *s t o p ą z y s k u*. Jest rzeczą jasną, że ta stopa zysku może być wyrażona w dwojaki sposób.

Przypuśćmy, że kapitał *w y ł o ż o n y n a p ł a c ę*, wynosi 100 f. szt. Jeżeli wytworzona wartość dodatkowa wynosi również 100 f. szt. — znaczyłoby to, że połowa dnia roboczego robotnika składa się z pracy *n i e o p ł a c o n e j* — i jeżeli byśmy zmierzili ten zysk w odniesieniu do wartości kapitału wydatkowanego na płacę, tobyśmy powiedzieli, że *s t o p a z y s k u* wynosi 100%, gdyż wartość wyłożona wynosiłaby sto, a wartość zrealizowana dwieście.

Jeżeli byśmy natomiast wzięli pod uwagę nie tylko *k a p i t a ł w y ł o ż o n y n a p ł a c ę*, ale *c a ł k o w i t y* wyłożony *k a p i t a ł*, dajmy na to 500 f. szt., z których 400 f. szt. przedstawiałoby wartość surowca, maszyn itd., to powiedzielibyśmy, że *s t o p a z y s k u* wynosi tylko dwadzieścia procent, gdyż zysk w wysokości 100 byłby tylko jedną piątą *c a ł k o w i t e g o* wyłożonego kapitału.

Pierwszy sposób wyrażenia stopy zysku jest jedynym sposobem, który odsłania przed nami rzeczywisty stosunek pracy opłaconej do nieopłaconej, rzeczywisty stopień (pozwólcie mi użyć tego francuskiego słowa) *e k s p l o a t a c j i p r a c y*. Drugi sposób wyrażenia stopy zysku jest powszechnie używany i w rzeczy samej nadaje się do pewnych celów. W każdym razie jest on wielce wygodny, gdy idzie o zamaskowanie stopnia, w jakim kapitalista wyciska z robotnika pracę bezpłatną.

W uwagach, które mi jeszcze pozostają do zrobienia, będę używał wyrazu *z y s k* dla oznaczenia całkowitej sumy wartości dodatkowej, wyciśniętej przez kapitalistę, bez względu na podział tej

wartości dodatkowej między różne kategorie osób, a używając wyrażenia *st o p a z y s k u* będę zawsze mierzył zysk w odniesieniu do wartości kapitału, wyłożonego na płace.

12. OGÓLNY STOSUNEK MIĘDZY ZYSKIEM, PŁACĄ I CENĄ

Jeżeli od wartości towaru odejmiemy wartość, która zastępuje wartość zużytych nań surowców i innych środków produkcji, tj. odejmiemy wartość przedstawiającą pracę *m i n i o n ą*, zawartą w towarze, to pozostała część jego wartości sprowadzi się do ilości pracy, dodanej przez *o s t a t n i o* zatrudnionego robotnika. Jeżeli ten robotnik pracuje dwanaście godzin dziennie, jeżeli 12 godzin przeciętnej pracy krystalizuje się w ilości złota równej sześciu szylingom, to ta dodana wartość sześciu szylingów jest *j e d y n ą* wartością, którą stworzyła jego praca. Ta dana wartość, określona przez czas jego pracy, jest jedynym funduszem, z którego zarówno robotnik czerpie swą część, jak i kapitalista swą dywidendę — jedyną wartością służącą do podziału na płacę i zysk. Jest rzeczą jasną, że sama ta wartość nie ulegnie zmianie na skutek zmiennych proporcji, w jakich może ona być podzielona między obie strony. Nic się również nie zmienia, jeżeli zamiast jednego robotnika weźmiecie całą ludność robotniczą i np. zamiast jednego dnia dwanaście milionów dni roboczych.

Ponieważ kapitalista i robotnik mają do podziału tylko tę ograniczoną wartość, tj. wartość mierzoną całkowitą pracą robotnika, więc im więcej dostaje jeden, tym mniej dostaje drugi i odwrotnie. Jeżeli dana jest określona ilość, to jedna jej część będzie wzrastała w tym samym stosunku, w jakim druga będzie się zmniejszała. Jeżeli zmieniają się płace, to zysk zmienia się w przeciwnym kierunku. Jeżeli płace spadają, zysk się podniesie; jeżeli zaś płace się podnoszą, zysk spadnie. Jeżeli robotnik, zgodnie z naszym po-

przednim założeniem, dostaje 3 szylingi, które równają się połowie wytworzonej przezeń wartości, albo jeżeli jego cały dzień roboczy składa się w połowie z opłaconej i w połowie z nieopłaconej pracy — stopa zysku wyniesie 100%, gdyż kapitalista również dostanie trzy szylingi. Jeżeli robotnik otrzymuje tylko dwa szylingi lub pracuje dla siebie tylko przez jedną trzecią część całego dnia roboczego, kapitalista dostanie cztery szylingi i stopa zysku wyniesie wtedy 200%. Jeżeli robotnik otrzymuje cztery szylingi, kapitalista otrzyma tylko dwa szylingi i stopa zysku spadnie do 50%, ale wszystkie te zmiany nie wpłyną na wartość towaru. Ogólny wzrost płac wywołałby zatem spadek ogólnej stopy zysku, ale pozostałby bez wpływu na wartość towarów.

Ale chociaż wartości towarów, które muszą koniec końców regulować ich ceny rynkowe, określane są wyłącznie przez całkowitą ilość zakrzepłej w nich pracy, nie zaś przez podział tej ilości na pracę opłaconą i nieopłaconą, to bynajmniej jednak nie wynika stąd, że wartości poszczególnych towarów albo partii towarów wytworzonych w ciągu np. dwunastu godzin pozostają stałe. **L i c z b a** lub masa towarów, wytworzonych w ciągu danego czasu pracy lub przez daną ilość pracy, zależy od **s i ł y** w **y t w ó r c z e j** zastosowanej pracy, nie zaś od jej **t r w a n i a** lub długości. Przy danym stopniu siły wytwórczej pracy np. przędzacza można wytworzyć w czasie dwunastogodzinnego dnia roboczego dwanaście funtów przędzy, przy niższym stopniu siły wytwórczej tylko dwa funty. Jeżeli więc dwanaście godzin przeciętnej pracy ucieleśnia się w wartości sześciu szylingów, to w jednym wypadku dwanaście funtów przędzy kosztowałoby sześć szylingów, w drugim zaś wypadku dwa funty przędzy również kosztowałyby sześć szylingów. Tak więc funt przędzy kosztowałby w jednym wypadku sześć pensów a w drugim trzy szylingi. Różnica w cenie byłaby wynikiem różnicy w sile wytwórczej zastosowanej pracy. Przy większej sile wytwórczej wcieliłaby się w jednym funcie przędzy jedna godzina pracy, podczas gdy przy mniejszej sile wytwór-

czej w jednym funcie przędzy wcieliłoby się sześć godzin pracy. Cena funta przędzy równałaby się w jednym wypadku zaledwie sześciu pensom, chociażby płace były stosunkowo wysokie a stopa zysku niska; w drugim wypadku cena ta wyniosłaby trzy szylingi, chociażby płace były niskie a stopa zysku wysoka. Byłoby zaś tak dlatego, że cenę funta przędzy określa całkowita suma włożonej weń pracy, nie zaś stosunek podziału tej całkowitej sumy na pracę opłaconą i nieopłaconą. Wspomniany przeze mnie uprzednio fakt, że praca wysoko opłacana może wytwarzać tanie towary, a praca nisko opłacana — drogie, traci zatem swój pozór paradoksu. Fakt ten jest jedynie wyrazem ogólnego prawa, że wartość towaru jest określana przez ilość włożonej weń pracy i że ilość włożonej weń pracy zależy całkowicie od siły wytwórczej zastosowanej pracy, a przeto będzie się zmieniać wraz z każdą zmianą w wydajności pracy.

13. NAJWAŻNIEJSZE WYPADKI WALKI O PODWYŻKĘ PŁACY LUB PRZECIW JEJ OBNIŻENIU

Rozpatrzmy teraz z należną powagą najważniejsze wypadki, w których podejmowane są próby uzyskania podwyżki płac lub walki przeciw ich niższe.

1. Widzieliśmy, że wartość siły roboczej lub mówiąc popularniej, wartość pracy jest określona przez wartość niezbędnych środków utrzymania lub przez ilość pracy, potrzebnej do ich wytworzenia. Jeżeli zatem w danym kraju wartość niezbędnych środków utrzymania, zużywanych przeciętnie dziennie przez robotnika, przedstawia 6 godzin pracy, wyrażonych w trzech szylingach, to robotnik musiałby pracować sześć godzin dziennie, by wytworzyć równowartość swego dziennego utrzymania. Jeżeli cały dzień roboczy wynosi dwanaście go-

dzin, to kapitalista wypłaci robotnikowi wartość jego pracy płacąc mu trzy szylingi. Połowa dnia robczego byłaby pracą nieopłaconą, a stopa zysku wynosiłaby 100%. Przypuśćmy teraz, że na skutek spadku wydajności pracy potrzeba będzie więcej pracy do wytworzenia, powiedzmy, tej samej ilości produktów rolnych, tak że cena przeciętnie niezbędnych środków dziennego utrzymania podniosłaby się z trzech do czterech szylingów. W tym wypadku w a r t o ś ć pracy podniosłaby się o jedną trzecią, tj. o $33\frac{1}{3}\%$. Potrzeba by tedy 8 godzin dnia robczego do wytworzenia równowartości dziennego utrzymania robotnika, odpowiednio do jego poprzedniego poziomu życiowego. Praca dodatkowa spadłaby zatem z sześciu godzin do czterech, a stopa zysku obniżyłaby się ze 100% do 50%. Ale robotnik domagający się podwyżki płacy dążyłby jedynie do otrzymania z w i ę k s z o n e j w a r t o ś c i s w o j e j p r a c y, podobnie jak każdy inny sprzedawca towarów, który z chwilą wzrostu kosztu swych towarów usiłuje zapewnić sobie zapłatę tej powiększonej wartości. Jeśli płace nie rosną lub rosną niedostatecznie, by zrównoważyć wzrost wartości niezbędnych środków utrzymania, c e n a pracy spadłaby p o n i ż e j w a r t o ś c i p r a c y i poziom życiowy robotnika obniżyłby się.

Ale zmiana może też dokonać się w przeciwnym kierunku. Wskutek wzmożonej wydajności pracy ta sama suma przeciętnie niezbędnych środków dziennego utrzymania może spaść z trzech do dwóch szylingów, inaczej mówiąc, do odtworzenia ekwiwalentu wartości niezbędnych środków dziennego utrzymania potrzeba będzie tylko czterech godzin dnia robczego zamiast 6-ciu. Robotnik mógłby teraz kupić za dwa szylingi taką samą ilość środków utrzymania, co przedtem za trzy szylingi. W rzeczywistości w a r t o ś ć p r a c y obniżyłaby się, ale przy zmniejszonej wartości robotnik rozporządzałby tą samą ilością towarów, co przedtem. Zyski podniosłyby się z trzech do czterech szylingów, a stopa zysku ze 100% do 200%. Chociaż absolutny poziom życiowy

robotnika pozostałby ten sam, jego względna płaca, a co za tym idzie, jego względna pozycja społeczna w porównaniu z pozycją kapitalisty, obniżyłaby się. Stawiając opór tej niższej płacy względnej robotnik dążyłby jedynie do zdobycia pewnego udziału we wzmożonej sile wytwórczej swej własnej pracy i do utrzymania swej poprzedniej względnej pozycji w hierarchii społecznej. Tak np. po zniesieniu ustaw zbożowych angielscy magnaci fabryczni jawnie łamiąc uroczyste obietnice, dane podczas agitacji przeciw ustawom zbożowym, przeprowadzili powszechną obniżkę płac o 10%. Opór robotników nie odniósł początkowo skutku, ale w rezultacie okoliczności, w które teraz wnikać nie mogę, owa 10%-strata została później wyrównana.

2. Wartość środków utrzymania a tym samym wartość pracy mogą pozostać bez zmiany, ale może zająć zmiana w ich cenie pieniężnej w rezultacie uprzedniej zmiany wartości pieniądza.

Dzięki odkryciu bogatszych kopalń itp. produkcja np. dwóch uncji złota będzie kosztowała nie więcej pracy niż poprzednio produkcja jednej uncji złota. Wartość złota obniży się zatem o połowę, czyli o 50%. Ponieważ wartości wszystkich innych towarów byłyby wtedy wyrażone w zdwojonej w porównaniu z poprzednią cenie pieniężnej, więc tak samo będzie z wartością pracy. Dwanaście godzin pracy, które poprzednio wyrażały się w 6 szylingach, teraz będą się wyrażały w 12 szylingach. Jeżeliby płaca robotnika pozostała równa trzem szylingom, zamiast podnieść się do sześciu szylingów, to cena pieniężna jego pracy równałaby się tylko połowie wartości jego pracy i jego poziom życiowy obniżyłby się w sposób zatrważający. Nastąpiłoby to w mniejszym lub większym stopniu także i w tym wypadku, jeżeliby płaca się podniosła, ale nie w stosunku do spadku wartości złota. W takim wypadku nic by się nie zmieniło ani w sile wytwórczej pracy, ani w podaży i popycie, ani w wartościach. Nic by się nie zmieniło prócz pie-

nieżnych na z w tych wartości. Mówić w takim wypadku, że robotnik nie powinien domagać się proporcjonalnej zwwyżki płacy, znaczy, iż powinien się zadowolić zapłatą w nazwach, a nie w rzeczach. Cała dotychczasowa historia dowodzi, że ilekroć następowało takie zmniejszenie wartości pieniądza, kapitaliści szybko skorzystali ze sposobności, aby oszukać robotnika. Pewna bardzo liczna szkoła ekonomii politycznej twierdzi, że w rezultacie odkrycia nowych złotodajnych terenów, ulepszonej eksploatacji kopalń srebra i tańszej produkcji rtęci, wartość metali szlachetnych znów się zmniejszyła. Tym tłumaczą się powszechne i jednocześnie próby uzyskania podwyżki płac na kontynencie.

3. Wychodziliśmy dotychczas z założenia, że dzień roboczy ma określone granice. Ale dzień roboczy sam przez się nie ma jednak stałych granic. Stałą tendencją kapitału jest rozciąganie dnia roboczego do jego ostatecznej, fizycznie możliwej długości, gdyż w tym samym stopniu wzrosłaby praca dodatkowa, a więc wynikający z niej zysk. Im bardziej udaje się kapitałowi przedłużać dzień roboczy, tym większą ilość cudzej pracy przywłaszcza on sobie. W ciągu siedemnastego wieku, a nawet w ciągu pierwszych dwóch trzecich osiemnastego wieku, dziesięciogodzinny dzień roboczy był normalnym dniem roboczym w całej Anglii. Podczas wojny antyjakobińskiej, która była w gruncie rzeczy wojną angielskich baronów przeciw angielskim masom pracującym, kapitał święcił swe orgie i przedłużał dzień roboczy z dziesięciu do dwunastu, czternastu i osiemnastu godzin. Malthus, którego w żadnym razie nie można posądzić o czułościowy sentymentalizm, oświadczył w pamflecie, ogłoszonym około 1815 r., że jeżeli tak dalej pójdzie, to życie narodu będzie zagrożone u samych podstaw. Na kilka lat przed powszechnym wprowadzeniem nowo wynalezionych maszyn, około r. 1765, ukazał się w Anglii pamflet pod tytułem: «An Essay on Trade» («Rozprawa o przemyśle»). Anonimowy autor, zdeklarowany wróg klasy robotniczej, rozwodzi się tam na temat konieczności rozszerzenia

granic dnia roboczego. Między innymi środkami prowadzącymi do tego celu proponuje on *d o m y p r a c y*, które jak mówi, winny być «*d o m a m i g r o z y*». A jakaż jest długość dnia pracy, którą tenże autor zaleca dla tych «*d o m ó w g r o z y*»? Dwa n a ś c i e g o d z i n, tj. właśnie ten sam czas, który w r. 1832 kapitaliści, ekonomiści i ministrowie określili jako czas pracy, nie tylko faktycznie istniejący, ale też niezbędny, dla dziecka poniżej lat 12.

Sprzedając swoją siłę roboczą — a w obecnym ustroju jest on do tego zmuszony — robotnik pozostawia kapitaliście zużycie tej siły roboczej, ale w pewnych rozsądnych granicach. Sprzedaje on swą siłę roboczą po to, aby pominąwszy jej naturalne zużycie utrzymać ją, a nie po to, żeby ją zniszczyć. Gdy sprzedał on swoją siłę roboczą według jej dziennej lub tygodniowej wartości, rozumie się samo przez się, że ta siła robocza nie powinna w ciągu jednego dnia albo jednego tygodnia podlegać zużyciu lub wydatkowaniu dwudniowemu lub dwutygodniowemu. Weźmy maszynę wartości 1000 f. szt. Jeżeli maszyna ta zużyje się w ciągu dziesięciu lat, doda ona do wartości towarów, w wytwarzaniu których bierze udział, 100 f. szt. rocznie. Jeżeli zaś zużyje się ona w ciągu lat pięciu, doda ona do wartości 200 f. szt. rocznie, czyli wartość jej rocznego zużycia pozostaje w odwrotnie proporcjonalnym stosunku do szybkości, z jaką się zużywa. Ale to właśnie odróżnia robotnika od maszyny. Maszyna nie zużywa się dokładnie w takim samym stosunku, w jakim jest używana. Człowiek, przeciwnie, marnuje się w znacznie większym stopniu, niż to jest widoczne z samych tylko cyfrowych danych o przedłużeniu jego pracy.

Usiłując sprowadzić dzień roboczy do jego poprzednich rozsądnych rozmiarów albo — tam gdzie nie mogą osiągnąć ustawowego ustalenia normalnego dnia roboczego — usiłując zapobiec nadmiernej pracy przez podwyżkę płacy, podwyżkę pozostającą nie tylko w proporcji do wyciskanej z nich pracy dodatkowej, lecz i przewyższającej ją, robotnicy spełniają jedynie obowiązek wzglę-

dem samych siebie i swego rodu. Kładą oni tylko tamę tyrańskiemu przywłaszczaniu kapitału. Czas jest przestrzenią ludzkiego rozwoju. Człowiek, który zupełnie nie rozporządza wolnym czasem, który przez całe życie — poza przerwami dla zaspokojenia wyłącznie fizycznych potrzeb snu, posiłku itd. — pochłonięty jest pracą dla kapitalisty, człowiek taki stoi niżej jucznego zwierzęcia. Jest on po prostu maszyną dla wytwarzania cudzych bogactw, jest fizycznie złamany i duchowo otępiały. A tymczasem cała historia nowoczesnego przemysłu świadczy o tym, że kapitał, o ile nie napotka oporu, będzie bez skrupułów i bez miłosierdzia dążył do tego, aby zepchnąć całą klasę robotniczą do tego poziomu najgłębszej degradacji.

Przedłużając dzień roboczy kapitalista może płacić w y ż s z e p ł a c e, a tym niemniej obniżać w a r t o ś ć p r a c y, jeżeli wzrost płacy nie odpowiada większej ilości wyciśniętej pracy i spowodowanemu przez to szybszemu zniszczeniu siły roboczej. Może to być osiągnięte też inną drogą. Wasi burżuazyjni statystycy powiedzą wam np., że przeciętne zarobki rodzin robotniczych, pracujących w fabrykach w Lancashire, podniosły się. Zapominają oni, że teraz pod juggernautowy rydwan¹ kapitału rzucony jest nie tylko mężczyzna, głowa rodziny, lecz także jego żona i, być może, troje lub czworo dzieci, i że wzrost ich zbiorowej płacy nie odpowiada całkowitej ilości pracy dodatkowej, wyciśniętej z całej rodziny robotniczej.

Nawet w danych granicach dnia roboczego, takich, jakie teraz istnieją we wszystkich podlegających ustawom fabrycznym gałęziach przemysłu, zwyżka płacy może okazać się niezbędna, choćby w celu utrzymania w a r t o ś c i p r a c y na dawnym poziomie. Przez wzmożenie i n t e n s y w n o ś c i pracy można doprowadzić człowieka do wydatkowania w ciągu jednej godziny tyleż siły żywotnej, ile poprzednio wydatkował w ciągu dwóch godzin.

¹ J u g g e r n a u t — nazwa jednego z posągów boga Wisznu w Indiach. W czasie święta ku czci Wisznu posąg ten przewożono po ulicach na wysokim rydwanie. Wierzący rzucali się pod jego koła i ginęli pod nimi. — R e d.

W pewnym stopniu doszło już do tego w gałęziach przemysłu podlegających ustawom fabrycznym wskutek przyspieszenia biegu maszyn i powiększenia ilości maszyn roboczych, które ma obecnie obsługiwać tylko jeden człowiek. Jeżeli wzrost intensywności pracy lub masy pracy, wydatkowanej w ciągu jednej godziny, będzie mniej więcej proporcjonalny do skrócenia dnia roboczego, to robotnik przecież na tym zyska. Jeżeli te granice są naruszone, to robotnik traci w jednej formie to, co zyskał w innej, i dziesięć godzin pracy będą wówczas działać równie szkodliwie jak poprzednio dwanaście godzin. Występując przeciw tej tendencji kapitału za pomocą walki o podwyżkę płacy, odpowiednią do wzrostu intensywności pracy, robotnik stawia jedynie opór przeciw obniżeniu wartości jego pracy i zwyrodnieniu jego rodzaju.

4. Wszyscy wiecie, że z przyczyn, których wyjaśniać w tej chwili nie ma potrzeby, produkcja kapitalistyczna porusza się w określonych okresowych cyklach. Przechodzi ona przez stan spokoju, rosnącego ożywienia, rozkwitu, nadprodukcji, kryzysu i zastoju. Rynkowe ceny towarów i rynkowa stopa zysku postępują za tymi fazami to spadając poniżej, to wznosząc się powyżej swego przeciętnego poziomu. Rozpatrując całkowity cykl zobaczycie, że jedno odchylenie cen rynkowych jest równoważone przez inne i że — biorąc przeciętną w obrębie cyklu — rynkowe ceny towarów są regulowane przez ich wartości. I otóż w fazie spadku cen rynkowych oraz w fazach kryzysu i zastoju robotnik — o ile w ogóle nie stracił roboty — może z pewnością oczekiwać obniżenia swej płacy. Ażeby nie być oszukany, musi on nawet przy takim spadku cen rynkowych walczyć z kapitalistą o to, w jakim stopniu zniżka płac stała się konieczna. Jeśliby podczas fazy rozkwitu, kiedy osiąganego są zyski nadzwyczajne, robotnik nie walczył o podwyżkę płacy, to jeżeli wziąć przeciętną całego cyklu przemysłowego, nie otrzymałby on nawet swojej p r z e c i ę t n e j płacy lub wartości swej pracy. Byłoby szaleństwem wymagać, by robotnik, którego płaca musiała

ucierpieć pod wpływem niepomyślnej fazy cyklu, zrezygnował z powetowania sobie tej straty podczas faz rozkwitu. W ogóle wartości wszystkich towarów realizują się jedynie w drodze wyrównywania ustawicznie zmieniających się cen rynkowych, wynikających z ciągłych wahań podaży i popytu. Na gruncie obecnego ustroju praca jest tylko towarem jak każdy inny. Musi ona zatem przechodzić przez te same wahania, by osiągnąć cenę przeciętną, odpowiadającą jej wartości. Byłoby niedorzecznością, z jednej strony, rozpatrywać pracę jako towar, a z drugiej, chcieć ją wyłączyć spod działania praw określających ceny towarów. Niewolnik otrzymuje stałą i określoną ilość środków utrzymania, najemny robotnik natomiast jej nie otrzymuje. Musi on dążyć do osiągnięcia większej płacy w jednym wypadku, choćby tylko dlatego, by móc powetować jej spadek w drugim wypadku. Jeżeli zda się on po prostu na wolę i nakaz kapitalisty jako na wyższe prawo ekonomiczne, to podzieli całą nędzę niewolnika nie posiadając jak ten zabezpieczonego bytu.

5. We wszystkich wypadkach, które rozpatrywałem, a stanowią one 99 na 100 — widzieliście, że walka o podwyżkę płac idzie jedynie w ślad za p o p r z e d z a j ą c y m i ją zmianami i jest nieuniknionym wynikiem uprzednich zmian w rozmiarach produkcji, w siłach wytwórczych pracy, w wartości pracy, w wartości pieniądza, w rozmiarach lub intensywności wyciśniętej z robotnika pracy, w wahaniami cen rynkowych, zależnych od wahań podaży i popytu i odpowiadających różnym fazom cyklu przemysłowego; walka ta jest, jednym słowem, reakcją pracy na uprzednią akcję kapitału. Toteż rozpatrując walkę o podwyżkę płac niezależnie od wszystkich tych okoliczności, biorąc pod uwagę jedynie zmianę płacy i pomijając wszystkie inne zmiany, z których ona wypływa, wychodząc z fałszywego założenia, by dojść do fałszywych wniosków.

14. WALKA MIĘDZY KAPITAŁEM A PRACĄ I JEJ WYNIKI

1. Wykazawszy, że prowadzona periodycznie akcja robotników przeciw niżeniu płac i podejmowane przez nich periodyczne wysiłki dla osiągnięcia podwyżki płac są nieodłącznie związane z systemem pracy najemnej i wynikają z faktu, że praca jest postawiona na równi z towarem, a więc podporządkowana prawom regulującym ogólny ruch cen; wykazawszy dalej, że ogólna podwyżka płac pociągnęłaby za sobą spadek ogólnej stopy zysku, ale nie naruszałaby przeciętnych cen towarów lub ich wartości, przechodzę wreszcie do zagadnienia: o ile w tej nieustannej walce między kapitałem a pracą ta ostatnia ma szanse powodzenia?

Mógłbym odpowiedzieć uogólnieniem i oświadczyć, że *ce* *n* *a* *r* *y* *n* *k* *o* *w* *a* *p* *r* *a* *c* *y*, podobnie jak wszystkich innych towarów, na dłuższą metę przystosowuje się do jej *w* *a* *r* *t* *o* *ś* *c* *i*; że zatem pomimo wszelkich wahań wzwyż i w dół i niezależnie od wysiłków robotnika otrzyma on przeciętnie tylko wartość swojej pracy, która sprowadza się do wartości jego siły roboczej, że tę ostatnią określa wartość środków utrzymania, niezbędnych dla jej zachowania i reprodukcji, i że wreszcie wartość środków utrzymania jest z kolei regulowana przez ilość pracy, niezbędnej dla ich wytworzenia.

Ale są pewne cechy specjalne, które pozwalają odróżnić *w* *a* *r* *t* *o* *ś* *c* *s* *i* *ł* *y* *r* *o* *b* *o* *c* *z* *e* *j* lub *w* *a* *r* *t* *o* *ś* *c* *p* *r* *a* *c* *y* od wartości wszelkich innych towarów. Wartość siły roboczej tworzą dwa elementy — jeden czysto fizyczny, drugi zaś historyczny lub społeczny. Jej *d* *o* *l* *n* *ą* *g* *r* *a* *n* *i* *c* *ę* określa element *f* *i* *z* *y* *c* *z* *n* *y*, to znaczy, że klasa robotnicza dla zachowania i odtwarzania siebie samej, dla zachowania ciągłości swego fizycznego istnienia musi dostawać środki utrzymania absolutnie niezbędne dla swego życia i rozmnażania się. *W* *a* *r* *t* *o* *ś* *c* *t* *y* *c* *h* *a* *b* *s* *o* *l* *u* *t* *n* *i* *e* *z* *b* *ę* *d* *n* *y* *c* *h* *ś* *r* *o* *d* *k* *ó* *w* *u* *t* *r* *y* *m* *a* *n* *i* *a* *s* *t* *a* *n* *o* *w* *i* *z* *a* *t* *e* *m* *d* *o* *l* *n* *ą* *g* *r* *a* *n* *i* *c* *ę* *w* *a* *r* *t* *o* *ś* *c* *i* *p* *r* *a* *c* *y*. Z drugiej strony, długość dnia roboczego też ma swoje ostateczne, chociaż bardzo rozciągle granice. Jej osta-

teczna granica dana jest przez siłę fizyczną robotnika. Skoro codzienne wyczerpanie jego siły żywotnej przekroczy pewien stopień, to jej ponowne codzienne działanie będzie niemożliwe. Jednakże, jak powiedziałem, granice te są bardzo rozciągle. Szybko następujące po sobie, wątłe i krótko żyjące pokolenia równie dobrze zaopatrują rynek pracy jak szereg pokoleń silnych i długowiecznych.

Prócz tego wyłącznie fizycznego elementu jest wartość pracy w każdym kraju określona przez *t r a d y c y j n ą s t o p ę ż y c i o w ą*. Stanowi ją nie tylko wyłącznie fizyczne życie, ale także zaspokojenie pewnych potrzeb, wyrosłych na gruncie warunków społecznych, w jakich ludzie żyją i są wychowywani. Stopa życiowa Anglika może zostać obniżona do stopy życiowej Irlandczyka; stopa życiowa chłopu niemieckiego do stopy życiowej chłopu łotewskiego. O tej poważnej roli, jaką w tym względzie grają tradycja historyczna i społeczne nawyki, możecie się dowiedzieć z pracy p. *T h o r n t o n a* «*Przeludnienie*», gdzie autor wykazuje, że przeciętne płace w różnych okręgach rolniczych Anglii różnią się między sobą jeszcze obecnie, zależnie od mniej lub więcej pomyślnych okoliczności, w jakich te okręgi uwolniły się od pańszczyzny.

Ten historyczny lub społeczny element, wchodzący w skład wartości pracy, może się rozszerzać lub kurczyć, lub też całkowicie zniknąć, tak iż pozostanie jedynie *g r a n i c a f i z y c z n a*. W czasie wojny antyjakobińskiej, która jak zwykł był mówić niepoprawny pożeracz podatków i amator synekur, stary George Rose, została podjęta dla ocalenia świętej naszej wiary, niosącej pociechę, od wrogiego najścia niewiernych Francuzów — czcigodni farmerzy angielscy, których potraktowaliśmy tak czule na naszym poprzednim posiedzeniu, obniżyli płacę robotników rolnych nawet *p o n i ż e j c z y s t o f i z y c z n e g o m i n i m u m*, przy czym niezbędną dla zachowania gatunku resztę uzupełnili za pomocą *p o d a t k u d l a b i e d n y c h*.

Był to szczytny sposób przekształcenia robotnika najemnego w niewolnika, a dumnego szekspirowskiego «yeomana» (wolnego chłopca) w nędzarza.

Porównując normalne płace lub wartości pracy w różnych krajach, a także w różnych epokach historycznych tego samego kraju, przekonacie się, iż sama wartość pracy nie jest wielkością stałą, lecz zmienną, przyjmując nawet, że wartości wszelkich innych towarów pozostają niezmiennione.

Podobne porównanie dowiedzie również, że zmieniają się nie tylko rynkowe stopy zysku, ale i przeciętne stopy zysku.

Co się tyczy zysków, to nie ma prawa, które by określało ich minimum. Nie możemy powiedzieć, jaka jest najniższa granica ich spadku. A dlaczego nie potrafimy określić owej granicy? Dlatego, że chociaż możemy ustalić minimum płac, nie możemy jednak określić ich maksimum. Możemy jedynie powiedzieć, że przy danych granicach dnia roboczego maksimum zysku odpowiada fizycznemu minimum płacy, a przy danej płacy maksimum zysku odpowiada maksymalnemu przedłużeniu dnia roboczego, dającemu się pogodzić z fizycznymi siłami robotnika. Maksimum zysku jest zatem ograniczone tylko przez fizyczne minimum płacy oraz przez fizyczne maksimum dnia roboczego. Oczywiście, że między obiema granicami maksymalnej stopy zysku możliwa jest ogromna skala wariantów. Faktyczna stopa zysku zostaje ustanowiona jedynie przez nieustanną walkę między kapitałem a pracą; kapitalista usiłuje stale zepchnąć płacę do jej fizycznego minimum i przedłużyć dzień roboczy do jego fizycznego maksimum, podczas gdy robotnik przebiega stale w przeciwnym kierunku.

Sprawa sprowadza się do zagadnienia wzajemnego stosunku sił walczących stron.

2. Co się tyczy ograniczenia dnia roboczego w Anglii, jak i we wszystkich innych krajach, to nie regulowało się ono nigdy bez interwencji ustawodawczej. Bez nieustannego nacisku robotników z zewnątrz interwencja ta nigdy by nie nastąpiła. W każdym razie wynik ten nie mógłby być osiągnięty przez prywatne porozumienie między robotnikami a kapitalistami. Właśnie ta konieczność ogólna akcji politycznej jest dowodem tego, że w wyłączenie ekonomicznej akcji kapitał jest stroną silniejszą.

Co się tyczy granic wartości pracy, to faktyczne ich ustanowienie zależy zawsze od podaży i popytu, przez co rozumiem popyt na pracę ze strony kapitału i podaż pracy ze strony robotników. W krajach kolonialnych prawo podaży i popytu sprzyja robotnikom. Stąd stosunkowo wysoki poziom płac w Stanach Zjednoczonych. Kapitał może tu czynić wszelkie wysiłki. Nie może on zapobiec temu, by rynki pracy stale się opróżniały wskutek ciągłej przemiany robotników najemnych w niezależnych, samodzielnie gospodarujących chłopów. Pozycja robotnika najemnego jest dla dużej części Amerykanów jedynie stadium przejściowym, z którego niewątpliwie prędzej czy później wyjdą¹. Ażeby naprawić ten stan rzeczy w koloniach, opiekuńczy rząd brytyjski przyjął na pewien czas tak zwaną nowoczesną teorię kolonizacji, polegającą na sztucznym wprowadzeniu wysokich cen na ziemię w koloniach, aby w ten sposób przeszkodzić zbyt szybkiej przemianie robotnika najemnego w niezależnego chłopą.

Przejdźmy teraz do starych cywilizowanych krajów, gdzie ka-

¹ Patrz w związku z tym I tom «Kapitału», rozdz. 25, uwaga 253: «Mowa tu o rzeczywistych koloniach, o dziewiczej ziemi, kolonizowanej przez wolnych imigrantów. Stany Zjednoczone w ekonomicznym sensie wciąż jeszcze stanowią kolonię Europy. Zresztą to odnosi się i do starych osiedli, w których zniesienie niewolnictwa z gruntu zmieniło wszystkie stosunki». Od tego czasu gdy ziemia została wszędzie zagarnięta na własność prywatną, zamknięte zostały również w kolonialnych krajach drogi przemiany najemnych robotników w samodzielnych wytwórców. — R e d.

pitał panuje nad całym procesem produkcji. Weźmy na przykład wzrost płac robotników rolnych w Anglii w okresie 1849—1859. Jakie były jego skutki? Farmerzy nie mogli, jakby im to poradził nasz przyjaciel Weston, podnieść wartości pszenicy ani nawet jej ceny rynkowej. Przeciwnie, musieli oni pogodzić się z jej spadkiem. Ale w ciągu tych 11 lat wprowadzili oni różnego rodzaju maszyny i nowe metody naukowe, przemienili część uprawnych pól w pastwiska, powiększyli rozmiary farm, a w ten sposób rozmiary produkcji. Zmniejszając za pomocą tych i innych środków popyt na pracę przez powiększenie jej sił wytwórczych uczynili oni robotniczą ludność wiejską znowu względnie zbyteczną. Jest to powszechna metoda, jaką w krajach starych, o dawno zajętej ziemi, kapitał szybciej lub powolniej reaguje na podwyżkę płac. Ricardo słusznie zauważył, że maszyna znajduje się w stałej konkurencji z pracą i często dopiero wówczas może być wprowadzona, gdy cena pracy osiągnęła określoną wysokość, lecz stosowanie maszyny jest tylko jedną z wielu metod podniesienia siły wytwórczej pracy. Ten sam rozwój, który czyni pracę zwyczajną względnie zbyteczną, upraszcza z drugiej strony pracę kwalifikowaną i zniża skutek tego jej wartość.

To samo prawo realizuje się w innej formie. Z rozwojem sił wytwórczych pracy zostaje przyspieszona akumulacja kapitału, nawet mimo stosunkowo wysokiego poziomu płacy. Można by było wnioskować na tej podstawie, jak przyjął A. Smith, że któregoż życia nowoczesny przemysł tkwił jeszcze w zaczątkach, że przyspieszona akumulacja kapitału musi przechylić szalę na stronę robotnika stwarzając rosnące zapotrzebowanie na jego pracę. Podzielając ten punkt widzenia wielu współczesnych pisarzy dziwiło się, iż chociaż w ostatnich 20 latach angielski kapitał rósł o wiele szybciej niż angielska ludność, płaca nie podniosła się tak znacznie. Lecz równocześnie z postępującą akumulacją następuje progresywna zmiana w składzie kapitału. Ta część całkowitego kapitału, która składa się z kapitału stałego,

maszyn, surowców, środków produkcji wszelkiego rodzaju, po większa się szybciej w porównaniu z tą drugą częścią kapitału, włożoną w płace lub kupno pracy. Prawo to ustalili z większą lub mniejszą ścisłością Barton, Ricardo, Sismondi, profesor Richard Jones, profesor Ramsey, Cherbuliez i inni.

Jeżeli pierwotny stosunek owych dwóch elementów kapitału był 1 : 1, to z rozwojem przemysłu wyniesie on 5 : 1 itd. Jeżeli z kapitału wysokości 600 wydano na narzędzia, surowiec itd. 300 i 300 na płacę roboczą, to wystarczy tylko podwoić całkowity kapitał, by stworzyć popyt na 600 robotników zamiast na 300. Ale jeżeli z kapitału, wynoszącego 600, wydano 500 na maszyny, surowiec itd., a zaledwie 100 na płacę, to kapitał ten musi wzrosnąć z 600 do 3.600, by stworzyć popyt na 600 robotników zamiast na 300. Tak więc z rozwojem przemysłu popyt na pracę nie dotrzymuje kroku akumulacji kapitału. Będzie on wprowadzie wzrastał, ale w stale zmniejszającym się stosunku w porównaniu ze wzrostem kapitału.

Tych kilka uwag wystarczy, by pokazać, że właśnie rozwój nowoczesnego przemysłu musi coraz bardziej przechylać szalę na korzyść kapitalisty i niekorzyść robotnika, a zatem, że ogólną tendencją produkcji kapitalistycznej jest nie podnoszenie, lecz zniżanie przeciętnej płacy, czyli spychanie w a r t o ś c i p r a c y w mniejszym lub większym stopniu do jej n a j n i ż s z e j g r a n i c y. Ale jeżeli w tym systemie taki jest s t a n r z e c z y, czyż oznacza to, że klasa robotnicza winna wyrzec się oporu przeciw grabieżczym zamachom kapitału, że winna ona zaniechać usiłowań jak najumiejętniejszego wyzyskania nadarzających się możliwości w celu przejściowej poprawy swego bytu? Czyniąc tak klasa robotnicza stoczyłaby się do poziomu apatycznej masy załamanych duchowo nędzarzy, dla których nie ma już ratunku. Dowiodłem, zdaje mi się, że walka robotników o poziom płacy stanowi zjawisko nierozzerwalnie związane z całym systemem pracy najemnej, że w 99 wypadkach na 100 ich wysiłki zmierzające do

osiągnięcia podwyżki płac są tylko usiłowaniem utrzymania danej wartości pracy i że konieczność starć z kapitalistą o cenę pracy jest związana z ich położeniem, zmuszającym ich do sprzedaży samych siebie jako towaru. Jeśliby robotnicy ustępowali tchórzliwie w swoich codziennych konfliktach z kapitałem, pozbawiliby się niewątpliwie zdolności podjęcia jakiegokolwiek szerszego ruchu.

Ale jednocześnie nawet, jeśli pominiemy zupełnie powszechną niewolę, związaną z systemem pracy najemnej, klasa robotnicza nie powinna przed sobą samą przeceniać ostatecznych wyników tych codziennych walk. Nie powinna ona zapominać, że walczy z następstwami, ale nie z przyczynami tych następstw; że hamuje ona tylko ruch w dół, ale nie zmienia jego kierunku; że stosuje tylko środki łagodzące, ale nie leczy choroby. Dlatego też robotników nie powinny pochłaniać wyłącznie te nieuniknione potyczki partyzanckie, wynikające wciąż z nieustannych zamachów kapitału lub ze zmian rynkowych. Powinni oni zrozumieć, że wraz z całą nędzą, którą system obecny na nich sprowadza, stwarza on zarazem warunki materialne i formy społeczne, niezbędne dla ekonomicznej przebudowy społeczeństwa. Zamiast konserwatywnego hasła: «S p r a w i e d l i w a p ł a c a z a s p r a w i e d l i w y d z i e ń r o b o c z y»¹, robotnicy powinni wypisać na swym sztandarze hasło r e w o l u c y j n e: «Z n i e s i e n i e s y s t e m u p r a c y n a j e m n e j».

Po tym przydługim i — jak się obawiam — nużącym wykładzie, do którego byłem zmuszony dla wyjaśnienia podstawowego zagadnienia, zakończę swój referat propozycją przyjęcia następującej rezolucji:

1. Ogólny wzrost poziomu płac powoduje spadek ogólnej stopy zysku, ale ogólnie biorąc, nie oddziałują na ceny towarów.

¹ Patrz w tej sprawie artykuł F. Engelsa, «Sprawiedliwa płaca robocza za sprawiedliwy roboczy dzień». Dzieła, wyd. zbiorowe, t. XV. — R e d.

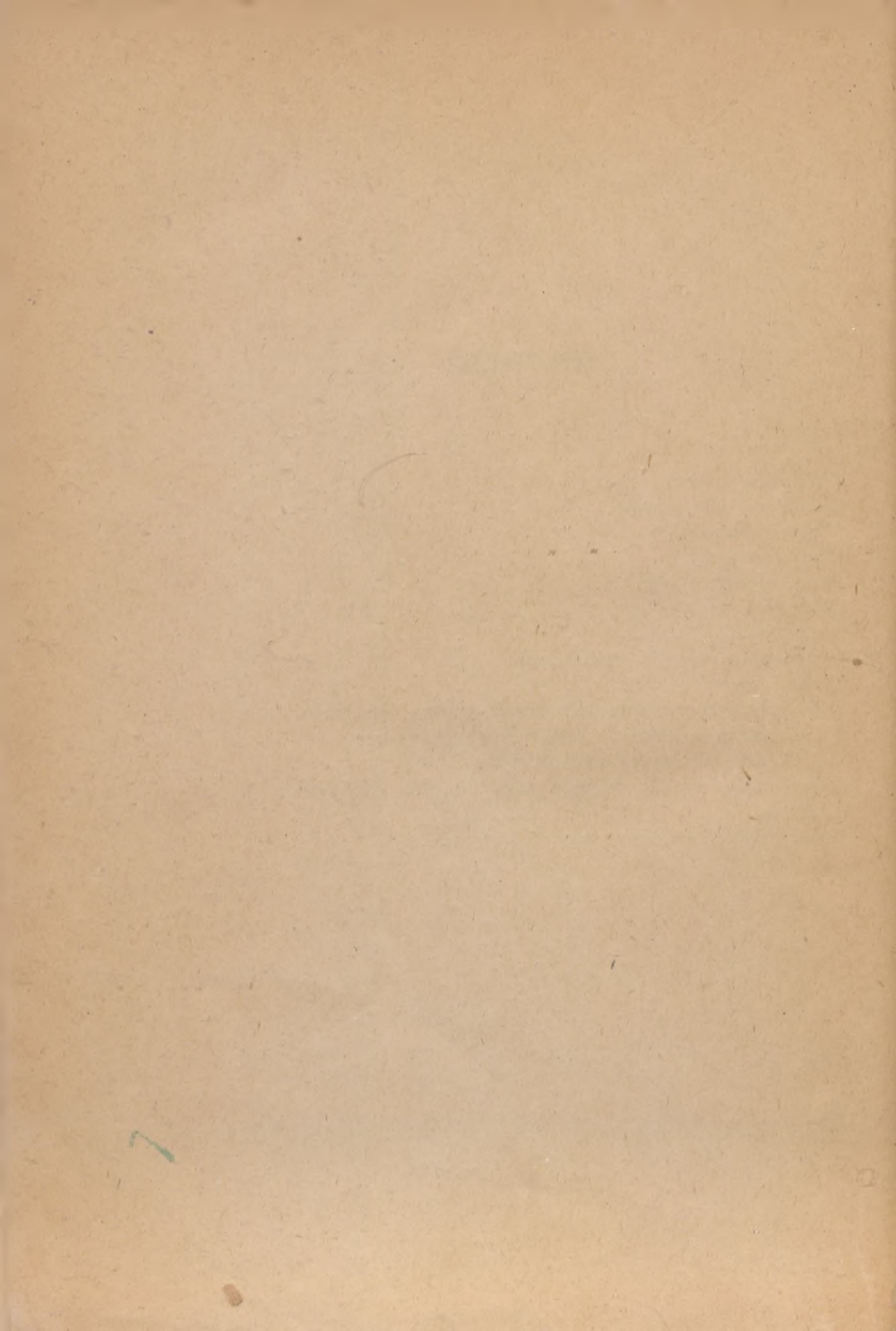
2. Ogólną tendencją produkcji kapitalistycznej jest nie podniesienie, lecz obniżenie przeciętnego poziomu płac.

3. Związki zawodowe działają skutecznie jako ośrodki oporu przeciw atakom kapitału. W szeregu wypadków nie osiągają swego celu wskutek nieracjonalnego zastosowania swojej siły. Ogólnie biorąc chybiają celu, ponieważ ograniczają się do wojny podjazdowej przeciw skutkom istniejącego systemu, zamiast dążyć jednocześnie do jego zmiany, zamiast użyć swoich zorganizowanych sił jako dźwigni do ostatecznego wyzwolenia klasy robotniczej, to znaczy do ostatecznego zniesienia systemu pracy najemnej.



SPIS TREŚCI

	Str.
Od Redakcji	5
[Wstęp]	9
1. [Produkcja i płaca robocza]	10
2. [Produkcja, płaca, zysk]	12
3. [Płaca i pieniądz]	22
4. [Podaż i popyt]	27
5. [Płaca robocza i ceny]	29
6. [Wartość i praca]	32
7. Siła robocza	43
8. Wytwarzanie wartości dodatkowej	46
9. Wartość pracy	49
10. Zysk osiąga się przy sprzedaży towaru według jego wartości	50
11. Różne części, na które się dzieli wartość dodatkowa	52
12. Ogólny stosunek między zyskiem, płacą i ceną	56
13. Najważniejsze wypadki walki o podwyżkę płacy lub przeciw jej obniżeniu	58
14. Walka między kapitałem a pracą i jej wyniki	66



3283 KPiP



1 1 0 0 3 2 8 3

11003283



3