

К. МАРКС

РАБОТНА ЗАПЛАТА
ЦЕНА И ПЕЧАЛБА¹²⁰

*Написано от К. Маркс в края на май —
27 юни 1865 г.*

*Публикувано за пръв път в отделна
брошура в Лондон в 1898 г.*

*Печата се по ръкописа
Превод от английски*

ПРЕДВАРИТЕЛНИ БЕЛЕЖКИ

Граждани!

Преди да премина към въпроса по същество, позволете ми да направя няколко предварителни бележки.

На европейския континент сега цари истинска епидемия от стачки и общ повик за увеличение на работната заплата. Този въпрос ще бъде обсъден на нашия конгрес*. Вие, които стоите начело на Международното работническо дружество, трябва да имате твърдо становище по този важен въпрос. Ето защо смятам за свой дълг, дори с риск да подложя вашето търпение на тежко изпитание, да разгледам въпроса основно.

Друга предварителна бележка трябва да направя по отношение на гражданина Уестън. Той не само изложи пред вас възгледи, които, както той знае, са крайно непопулярни сред работническата класа, но и публично ги е защищавал, както той смята, в интерес на работническата класа. Всеки от нас трябва да се отнася с дълбоко уважение към подобна проява на морален кураж. Надявам се, че въпреки неподправения стил на моя доклад след завършването му гражданинът Уестън ще види, че аз съм съгласен с онова, което ми изглежда основната идея на неговите тезиси, които все пак в сегашната им форма аз не мога да не смятам за теоретически погрешни и практически опасни.

Сега преминавам непосредствено към въпроса.

* Виж настоящия том, стр. 540. *Ред.*

I. ПРОИЗВОДСТВО И РАБОТНА ЗАПЛАТА

Аргументацията на гражданина Уестън почиваше фактически на две предпоставки:

1. че сумата на националната продукция е нещо постоянно, някакво неизменно количество или постоянна величина, както би казал математикът;

2. че сумата на реалната работна заплата, т. е. на работната заплата, измервана с количеството стоки, които могат да бъдат купени с нея, е неизменна сума, постоянна величина.

Първото му твърдение е явно погрешно. Вие знаете, че стойността и масата на продукцията от година на година се увеличават, че производителната сила на националния труд нараства и че количеството пари, необходимо за обръщението на тази нарастваща продукция, постоянно се променя. Това, което е вярно за една година и за различни години, сравнявани помежду им, е вярно и за всеки отделен ден на годината. Количеството, или величината, на националната продукция непрекъснато се променя. Тя не е постоянна, а променлива величина и дори да се абстрахираме от промените в числеността на населението, тя не може да не бъде такава поради постоянните изменения в натрупването на капитала и в производителната сила на труда. Напълно вярно е, че ако днес настъпи покачване на общото равнище на работната заплата, то само по себе си това покачване не би изменило непосредствено масата на продукцията, каквито и да са неговите по-нататъшни последици. То би изхождало преди всичко от сегашното положение на нещата. Но ако преди покачването на работната заплата националната продукция е била променлива, а не постоянна, тя ще бъде променлива, а не постоянна и след това покачване.

Но да приемем, че масата на националната продукция е постоянна, а не променлива. Дори в този случай онова, което нашият приятел Уестън смята за логически извод, би си останало само голо твърдение. Ако има определено число, да речем 8, то абсолютните граници на това число не пречат на неговите съставни части да променят своите относителни граници. Ако печалбата е равна на 6, а работната заплата — на 2, работната заплата би могла да се покачи на 6, а печалбата да спадне на 2 и все пак общата сума да си остане 8. Така че постоянната маса на продукцията съвсем не доказва, че сумата на работната заплата е постоянна. Как доказва прочее нашият приятел Уестън тази постоянност? Просто, като я твърди.

Но дори да се съгласим с неговото твърдение, от него произтичат две неща, докато той вижда само едно. Ако сумата на

работната заплата е постоянна величина, тя не може да бъде нито увеличена, нито намалена. Следователно, ако работниците постъпват глупаво, като изтръгват временно увеличение на работната заплата, не по-малко глупаво постъпват и капиталистите, като изтръгват временно намаление на работната заплата. Нашият приятел Уестън не отрича, че при известни обстоятелства работниците могат да наложат увеличение на работната заплата, но тъй като сумата на работната заплата му се струва по природа постоянна величина, според него трябва да последва реакция. От друга страна, той знае също, че капиталистите могат да изтръгват намаление на работната заплата и те в действителност постоянно се стремят към това. Съгласно принципа за постоянната работна заплата и в този случай би трябвало да последва реакция, както и в другия. Следователно работниците биха действували правилно, ако се противопоставят на опитите за намаление на работната заплата или на вече извършено намаление. Следователно те постъпват правилно и тогава, когато изтръгват *увеличение на работната заплата*, защото всяко *противодействие* срещу намаляване на работната заплата е *действие* за увеличаване на работната заплата. Според собствения принцип на гражданина Уестън за *постоянната работна заплата* работниците трябва при известни обстоятелства да се обединяват и да се борят за увеличение на работната заплата.

Ако отхвърля този извод, той трябва да се откаже и от предпоставката, от която последният произтича. Вместо да казва, че сумата на работната заплата е *постоянна величина*, той би трябвало да каже, че — макар и тя да не може и не трябва да се *покачва*, — тя, напротив, може и трябва да *спада*, щом капиталът намери за добре да я понижи. Ако на капиталиста е угодно да ви храни с картофи вместо с месо и с овес вместо с пшеница, вие трябва да приемете неговата воля като закон на политическата икономия и да ѝ се подчините. Ако в една страна, например в Съединените щати, равнището на работната заплата е по-високо, отколкото в друга, например в Англия, вие трябва да си обясните тази разлика в равнището на работните заплати с разликата между желанието на американския и на английския капиталист — метод, който несъмнено би опростил много изучаването не само на икономическите, но и на всички други явления.

Но дори и в този случай ние бихме могли да запитаме, *защо* желанието на американския капиталист се различава от желанието на английския капиталист? И за да отговорите на този въпрос, вие трябва да излезете извън областта на *желанието*. Някой поп може да ми разправя, че бог иска във Франция едно, а в Ан-

гляя друго. Ако поискам да ми обясни тази двойственост на желанията, той може да има безсрамието да ми отговори, че божя воля е да има във Франция едно желание, а в Англия друго. Но нашият приятел Уестън сигурно последен би се възползвал от подобен начин на доказване, който е пълно отрицание на всяко разумно мислене.

Желанието на капиталиста сигурно е да вземе, каквото може. Но нашата задача е не да приказваме за неговото *желание*, а да изследваме неговата *сила*, *границите на тази сила* и *характера на тези граници*.

2. ПРОИЗВОДСТВО, РАБОТНА ЗАПЛАТА, ПЕЧАЛБА

Докладът, който гражданинът Уестън прочете пред нас, би могъл да се побере в орехова черупка.

Цялото му изложение се свежда до следното: ако работническата класа принуди класата на капиталистите да плаща 5 шилинга вместо 4 шилинга във формата на парична работна заплата, то капиталистът ще ѝ дава обратно във формата на стоки стойност от 4 вместо 5 шилинга. Работническата класа ще трябва да плаща 5 шилинга за онова, което преди увеличението на работната заплата е купувала за 4 шилинга. Но защо това е така? Защо за 5 шилинга капиталистът дава стойност само от 4 шилинга? Защото сумата на работната заплата е постоянна. Но защо тя е установена на 4 шилинга стокова стойност? Защо не на 3 или на 2 шилинга, или на някаква друга сума? Ако границата на сумата на работната заплата е установена от някакъв икономически закон, който не зависи нито от желанието на капиталиста, нито от желанието на работника, то гражданинът Уестън трябваше преди всичко да изложи този закон и да го докаже. Освен това той трябваше да докаже, че фактически плащаната във всеки даден момент сума на работната заплата винаги точно съответствува на необходимата сума на работната заплата и никога не се отклонява от нея. От друга страна, ако дадената граница на сумата на работната заплата зависи *само от желанието* на капиталиста или от границите на неговата алчност, тя е произволна граница. В нея няма нищо необходимо. Тя може да бъде изменена по волята на капиталиста, следователно и *против* неговата воля.

Гражданинът Уестън илюстрира своята теория със следния пример: ако един супник съдържа определено количество супа,

която трябва да бъде изядена от определен брой лица, увеличаването на широчината на лъжиците не би предизвикало увеличаване количеството на супата. Нека гражданинът Уестън не ми се сърди, че този пример ми се струва доста глупав.* Той ми напомни до известна степен за подобно сравнение, с което си е послужил Менений Агрипа. Когато римските плебеи стачкували против римските патриции, патрицият Агрипа им казал, че патрицианският стомах храни плебейските членове на държавното тяло. Но Агрипа не успял да докаже, че членовете на един човек могат да бъдат хранени чрез пълнене стомаха на друг. Гражданинът Уестън от своя страна е забравил, че супникът, от който ядат работниците, е напълнен с целия продукт на националния труд и че онова, което им пречи да вземат от него повече, не е нито малкият размер на супника, нито оскъдността на неговото съдържание, а само малките размери на техните лъжици.

С каква хитрост капиталистът получава възможност вместо 5 шилинга да дава обратно стойност от 4 шилинга? С повишаване цената на продаваната от него стока. Но няма покачването, дори изобщо изменението на стоковите цени зависи, няма самите стокоски цени зависят само от волята на капиталиста? Или, напроотив, са необходими определени условия, за да направят тази воля ефикасна? Ако не, тогава покачването и спадането, непрестанните колебания на пазарните цени стават неразрешима загадка.

Щом приемаме, че не е станала никаква промяна нито в производителната сила на труда, нито в употребеното количество капитал и труд или стойността на парите, в които са изразени стойността на продуктите, а е станало *изменение само в нивото на работната заплата*, как това *покачване на работната заплата* би могло да повлияе *върху стоковите цени*? Само чрез повлияване върху съществуващото съотношение между търсенето и предлагането на тези стоки.

Съвсем верно е, че работническата класа, разглеждана като цяло, изразходва и е принудена да изразходва целия свой приход само за средства за живот. Така че едно общо покачване на нормата на работната заплата би предизвикало засилване на търсенето на средства за живот и следователно би предизвикало покачване на техните *пазарни цени*. Капиталистите, които произвеждат тези средства за живот, биха били обезщетени за покачената работна заплата чрез покачващите се пазарни цени на техните стоки. Но как стои работата с другите капиталисти, които *не* произ-

* Игра на думи: „Spoon“ — „лъжица“ и „простак“, „Spoony“ — „глупав“, „вулгарен“. *Ред.*

веждат средства за живот? А не бива да мислите, че те са една шепа. Ако вземете под внимание, че две трети от националния продукт се консумират от една пета от населението — и дори от една седма, както неотдавна твърдеше един член на камарата на общините, — ще разберете каква грамадна част от националния продукт трябва да бъде произвеждана във форма на луксозни артикули или да бъде *разменяна* срещу луксозни артикули и какво грамадно количество дори от средствата за живот трябва да бъде прахосвано за лакеи, коне, котки и т. н. — прахосничество, за което от опит знаем, че при покачване на цените на хранителните продукти винаги претърпява значително ограничение.

И така, какво би било положението на капиталистите, които *не* произвеждат средства за живот? Защото, ако *нормата на печалбата би спаднала* вследствие на общото увеличение на работната заплата, те не биха могли да намерят обезщетение, като *увеличат цените на своите стоки*, тъй като търсенето на тия стоки не би било увеличено. Техният доход би се намалил и от този малък доход те би трябвало да плащат повече за същото количество средства за живот с покачени цени. Но това още не би било всичко. Тъй като техният доход би се намалил, те биха могли по-малко да изразходват за предмети за лукс и по този начин взаимното търсене на техните съответни стоки би спаднало. Вследствие на това спадане цените на техните стоки биха спаднали. Ето защо в тези клонове на индустрията *нормата на печалбата би спаднала*, и то не само пропорционално на общото покачване на нивото на работната заплата, но и пропорционално на съвкупното действие на общото увеличение на работната заплата, покачването на цените на средствата за живот и спадането на цените на луксозните артикули.

Какви последици би имало от тази *разлика в нормите на печалбата* от вложените в различните клонове на индустрията капитали? Разбира се, същите, които настъпват обикновено, когато по някоя причина в средните норми на печалбата в различните области на производството се появят различия. Капиталът и трудът биха били прехвърляни от по-малко доходните в повече доходните клонове; и това прехвърляне би продължило, докато предлагането в един клон на индустрията не се покачи съответно на увеличеното търсене и не спадне в други клонове съответно на намаленото търсене. *Щом настъпи промяна, общата норма на печалбата* в различните клонове на индустрията би се *изравнила* отново. Тъй като цялото прехвърляне е произлязло първоначално поради просто изменение в съотношението между предлагането и търсенето на различните стоки, то с отпадането на причината би

престанало и действието и цените биха се върнали към своето предишно равнище и своето предишно равновесие. Поради увеличението на работната заплата *спадането на нормата на печалбата* би станало *всеобщо*, вместо да остане ограничено в няколко клона на индустрията. Според нашата предпоставка не би настъпила промяна нито в производителната сила на труда, нито в общото количество на продукцията, обаче това *дадено количество продукция би изменило само своята форма*. По-голямата част от продукта би съществувала във вид на средства за живот, а по-малката част — във вид на луксозни артикули, или което е същото, по-малката част би била разменяна срещу чуждестранни луксозни артикули и би била консумирана в своята първоначална форма, или което пак се свежда към същото, по-голяма част от собствената продукция би била разменяна срещу чуждестранни средства за живот вместо срещу луксозни артикули. Така че общото покачване на нормата на работната заплата би довело, след временно нарушение на равновесието на пазарните цени, само до общо спадане на нормата на печалбата без дълготрайно изменение на стоковите цени.

Ако ми бъде възразено, че при тази аргументация аз приемам, че целият прираст на работната заплата се изразходва за средства за живот, ще отговоря, че изхождах от предпоставка най-благоприятна за гледището на гражданина Уестън. Ако прирастът на работната заплата би бил изразходван от работниците за неща, които преди не са влизали в тяхната консумация, фактическото увеличение на тяхната покупателна сила не би се нуждало от доказване. Но тъй като това увеличение на покупателната сила е само последица от увеличението на работната заплата, то трябва точно да съответствува на намалението на покупателната сила на капиталистите. Следователно *общото търсене* на стоки не би се *увеличило*, а *съответно биха се изменили* съставните части на това търсене. Увеличаващото се търсене на едната страна би се уравнило чрез намаляващото се търсене на другата страна. По този начин при неизменност на общото търсене не би могло да настъпи никаква промяна в пазарните цени на стоките.

Следователно вие сте изправени пред следното затруднение: или прирастът на работната заплата се изразходва равномерно за всички предмети за потребление и в такъв случай увеличението на търсенето от страна на работническата класа трябва да бъде уравнило чрез ограничението на търсенето от страна на капиталистическата класа, или пък прирастът на работната заплата се изразходва само за някои стоки, чиито пазарни цени временно

се увеличават. В такъв случай последвалото увеличение на нормата на печалбата в едни клонове на индустрията и съответното нейно спадане в други ще предизвика промяна в разпределението на капитала и труда, докато предлагането се повиши съобразно увеличеното търсене в един клон на индустрията и се намали съобразно намаленото търсене в друг клон.

При едната предпоставка не ще настъпи промяна в цените на стоките. При другата предпоставка след известни колебания на пазарните цени разменните стойности на стоките ще се върнат до предишното ниво. При двете предпоставки общото повдигане на нивото на работната заплата при последна сметка не ще доведе до нищо друго, освен до общо спадане на нормата на печалбата.

За да възбуди вашето въображение, гражданинът Уестън ви предложи да помислите за затрудненията, които би предизвикало едно общо увеличение на работната заплата, на английските земеделски работници от 9 на 18 шилинга. Помислете, провиква се той, за грамадното увеличение на търсенето на средства за живот и предизвиканото от това страшно покачване на техните цени! А вие всички знаете, че средната работна заплата на американските земеделски работници е повече от два пъти по-висока от тая на английските, въпреки че цените на селскостопанските продукти в Съединените щати са по-ниски, отколкото в Англия, въпреки че в Съединените щати общото отношение между капитала и труда е същото като в Англия, и въпреки че обемът на годишната продукция в Съединените щати е много по-малък, отколкото в Англия. Но защо нашият приятел бие тревога? Просто за да ни отклони от същинския въпрос. Едно внезапно покачване на работната заплата от 9 на 18 шилинга би означавало внезапно покачване със 100%. Е добре, ние съвсем не обсъждаме въпроса, дали общото равнище на работната заплата в Англия би могло да бъде повишено внезапно със 100%. Нас изобщо съвсем не ни занимава *величината* на покачването, която във всеки отделен случай зависи от дадените условия и трябва да бъде в съгласие с тях. Нашата задача е само да изследваме какво ще бъде действието на едно общо увеличение на нормата на работната заплата, дори и ако то е само 1 процент.

Оставям настрана измисленото от нашия приятел Уестън увеличение от 100% и обръщам вашето внимание върху действителното покачване на работната заплата, което настъпи във Великобритания от 1849 до 1859 г.

Всички вие сте запознати със закона за 10-часовия или по-вярно за 10 1/2-часовия работен ден в сила от 1848 г. Това беше едно от най-големите икономически преобразования, които ста-

наха пред очите ни. То бе внезапно и принудително покачване на работната заплата не в отделни местни занаяти, а в главните клонове на индустрията, чрез които Англия господствува на световния пазар. То бе увеличение на работната заплата, при изключително неблагоприятни условия. Д-р Юр, професор Сениър и всички други официални икономисти, представители на средната класа, доказваха — и, трябва да кажа, с много по-убедителни основания, отколкото нашият приятел Уестън, — че с това би ударил погребалният звън за английската индустрия. Те доказаха, че се касае не само за обикновено покачване на работната заплата, но за покачване, предизвикано от намаляването на употребеното количество труд и базирано върху него. Те твърдяха, че дванадесетият час, който искат да отнемат на капиталиста, бил тъкмо единственият час, от който той извлечал своята печалба. Те заплашваха, че това щяло да доведе до намаление на натрупването, покачване на цените, загубване на пазари, ограничаване на производството, оттук обратно въздействие върху работната заплата и най-сетне разорение. Те дори заявяваха, че законът на Максимилиан Робеспьер за максимума¹²¹ е нищожна работа в сравнение с този; и в известен смисъл бяха прави. Добре, а какъв беше резултатът? Покачване на паричната работна заплата на фабричните работници въпреки намалението на работния ден, значително увеличение на броя на заетите фабрични работници, постоянно спадане на цените на техните продукти, удивително развитие на производителната сила на техния труд, нечувано прогресивно разширение на пазарите за техните стоки. През 1860 г. в едно дружество за поощрение на науката в Манчестер аз сам слушах признанието на г-н Нюмен, че той, както и д-р Юр, Сениър и всички други официални светила на икономическата наука се били заблудили, докато инстинктът на народа се оказал прав. Аз споменавам г-н В. Нюмен¹²², а не професор Френсис Нюмен, понеже той заема видно място в икономическата наука като сътрудник на *Гомас Туук* и издател на неговата книга „История на цените“, това великолепно съчинение, което проследява историята на цените от 1793 до 1856 г.¹²³ Ако фиксидеята на нашия приятел Уестън за фиксирана сума на работната заплата, фиксирано количество продукция, фиксирано равнище на производителната сила на труда, фиксирана и неизменна воля у капиталистите и всички останали негови фиксираниности и окончателности бяха правилни, тогава печалните предсказания на професор Сениър биха били правилни и неправ би бил Роберт Оуен, който още през 1816 г. предложи общо намаление на работния ден като първа подготвителна стъпка към освобождението на работническата класа¹²⁴ и въпреки об-

ския предразсъдък фактически го въведе на собствен риск в своята текстилна фабрика в Ню Ленарк.

По същото време, когато бе въведен законът за десетчасовия работен ден и когато последва покачването на работната заплата, във Великобритания настъпи — по причини, чието привеждане тук не е необходимо — общо покачване на работните заплати на земеделските работници.

Макар за моята непосредствена цел да не е необходимо, аз ще си позволя, за избягване на евентуалността да бъдете въведени във заблуждение, да направя няколко предварителни бележки.

Ако някой отначало е получавал 2 шилинга седмична работна заплата и след това неговата работна заплата се покачи на 4 шилинга, то нивото на работната заплата се е увеличило със 100%. Изразено като покачване на нивото на работната заплата, това изглежда чудесно, макар *действителната сума на работната заплата*, 4 шилинга седмично, да си остава все пак мизерно ниска, гладна работна заплата. Не бива следователно да се оставяте да бъдете заслепявани от гръмките проценти за *равнището на работната заплата*. Трябва винаги да питате: каква беше *първоначалната сума*?

Освен това вие ще разберете, че ако 10 работници получават по 2 шилинга седмично, 5 работници — по 5 шилинга и 5 други работници — по 11 шилинга, всичките 20 души биха получавали общо 100 шилинга, или 5 фунта стерлинги седмично. Ако след това *общата сума* на тяхната седмична работна заплата се покачи, да речем, с 20 процента, би се получило едно увеличение от 5 на 6 фунта стерлинги. Ако вземем средната величина, бихме могли да кажем, че *общото ниво на работната заплата* се е покачило с 20 процента, макар че в действителност работната заплата на 10 работници е останала същата, докато тази на едната група от 5 работници се е покачила само от 5 на 6 шилинга на човек, а тази на другата група от 5 работници от общо 55 на 70 шилинга. Половината работници изобщо не са подобрили своето положение, четвъртината от тях в незначителна степен и само една четвърт действително са го подобрили. *Средно* пресметнато обаче, *общата сума* на работните заплати на тези 20 работници се е увеличила с 20% и доколкото се вземе под внимание целият капитал, който ги ангажира, и цените на стоките, които те произвеждат, то все едно, че всички те са участвували еднакво в средното покачване на работната заплата. В земеделското производство, където нормалната работна заплата в отделните графства на Англия и Шотландия е твърде различна, покачването би се отразило твърде нееднакво.

И най-сетне, през времето, когато стана това покачване на работната заплата, се проявиха противодействащи влияния като например новите данъци, предизвикани от руската война, масовото разрушаване жилищата на земеделските работници¹²⁵ и т. н.

След всички тези предварителни бележки преминавам към обстоятелството, че от 1849 до 1859 г. настъпи *покачване* на средното ниво на работната заплата на земеделските работници във Великобритания *приблизително с 40%*. Бих могъл да приведа изобилни подробности за доказване на своето твърдение, но за настоящата цел смятам за достатъчно да посоча добросъвестния и критичен доклад, изнесен през 1860 г. от покойния днес г. *Джон К. Мортон* в Лондонското дружество на изкуствата на тема: „*Силите, приложими в земеделското стопанство*“¹²⁶. Г-н Мортон привежда статистически данни, които той е събрал от разписки и други автентични документи от приблизително сто фермери от 12 шотландски и 35 английски графства.

Според мнението на нашия приятел Уестън и във връзка с едновременното покачване на работната заплата на фабричните работници би трябвало през годините 1849—1859 да настъпи огромно покачване на цените на земеделските произведения. А какво стана в действителност? Въпреки войната с Русия и последвалите неблагоприятни реколти през годините 1854—1856, средната цена на пшеницата — главния селскостопански продукт на Англия — спадна от приблизително 3 фунта стерлинги за квартал през годините 1838—1848 на приблизително 2 фунта стерлинги и 10 шилинга за квартал през годините 1849—1859. Това означава спадане на цената на пшеницата с повече от 16% при едновременно средно покачване на работната заплата на земеделските работници с 40%. През същото време, ако сравним края с началото, т. е. 1859 с 1849 г., настъпи намаление на официално установения пауперизъм от 934 419 на 860 470 души, което представлява разлика от 73 949 души. Признавам, това е доста незначително намаление, което през следващите години отново изчезна, но все пак е намаление.

Би могло да се каже, че вследствие отменяването на житните закони¹²⁷ вносът на чуждестранно жито през времето от 1849 до 1859 г., сравнен с този от периода 1838—1848 г., се е увеличил повече от двойно. Но какво би следвало от това? От гледището на гражданина Уестън би могло да се очаква, че това внезапно грамадно и постоянно нарастващо търсене на чуждестранните пазари ще повдигне там цените на селскостопанските продукти на страхотна висота, тъй като действието на увеличеното търсене, безразлично дали то идва отвън или отвътре, си остава еднакво.

А какво стана всъщност? Като се изключат няколко лоши реколти, разорителното спадане на цената на житото беше през цялото това време постоянна тема за оплакване във Франция; американците все отново и отново се виждаха принудени да изгарят излишния си продукт; а Русия — ако можем да вярваме на г. Уркарт — разпалваше гражданската война в Съединените щати, тъй като нейният износ на земеделски продукти бе ограничен от американската конкуренция на европейските житни пазари.

В своята абстрактна форма аргументът на гражданина Уестън би могъл да се сведе до следното: всяко увеличение на търсенето става винаги върху основата на дадено количество продукция. Затова то *никога не може да увеличава предлагането на търсените стоки, а може само да покачва техните парични цени*. А при това обикновеното наблюдение показва, че увеличеното търсене оставя пазарните цени на стоките в известни случаи съвсем непроменени, докато в други случаи то предизвиква временно покачване на пазарните цени, последвано от увеличено предлагане, а след това отново спадане на цените до тяхното първоначално ниво, а в много случаи и *под* него. Дали увеличението на търсенето настъпва вследствие прираста на работните заплати или поради някаква друга причина — това не изменя нищо в условията на проблемата. От гледището на гражданина Уестън общото явление е също така мъчно обяснимо, както и явлението, което става при изключителните обстоятелства на покачване на работната заплата. Поради това неговата аргументация не е във връзка с разглеждания от нас въпрос. Тя беше само израз на неговата безпомощност по отношение на закона, по силата на който увеличеното търсене вместо окончателно покачване на пазарните цени предизвиква, напротив, увеличение на предлагането.

3. РАБОТНА ЗАПЛАТА И ПАРИ

На втория ден от разискванията нашият приятел Уестън облеche своето старо твърдение в нови форми. Той каза: вследствие на общото покачване на паричните работни заплати са необходими повече налични пари за заплащане на същата работна заплата. Тъй като парите в обръщение *са постоянни*, как може с тези средства за обръщение да бъдат заплатени повишените парични работни заплати? Най-напред затруднението възникваше поради факта, че въпреки покачването на паричната работна заплата на работника, все пак припадащото му се количество стоки е постоян-

но; сега то произтича от увеличението на паричната работна заплата, въпреки постоянното количество стоки. Разбира се, ако отхвърлите първоначалната му догма, ще изчезнат и неговите предизвикани от нея затруднения.

Все пак аз ще докажа, че този въпрос за парите няма абсолютно нищо общо с разглеждания от нас въпрос.

Във вашата страна платежният механизъм е много по-съвършен, отколкото в която и да било друга европейска страна. Благодарение на разширението и концентрацията на банковата система необходими са много по-малко средства за обръщение, за привеждане в циркулация на същото количество стойности и за сключване на също такъв или по-голям брой сделки. Например що се отнася до работната заплата, английският фабричен работник я изразходва всяка седмица у бакалина, който всяка седмица я внася в банката; банката всяка седмица я връща отново на фабриканта, който я изплаща отново на своите работници, и т. н. Благодарение на този механизъм годишната работна заплата на работника, равна, да речем, на 52 фунта стерлинги, може да бъде заплащана с един единствен соверен*, който всяка седмица описва същия кръг. Дори в Англия този механизъм е по-малко съвършен, отколкото в Шотландия и той не навсякъде е еднакво съвършен; поради тази причина ние виждаме, че например в някои земеделски области в сравнение с фабричните области са необходими много повече средства за обръщение, за да се постави в движение много по-малка стойностна сума.

Ако преминете на другата страна на Канала, ще видите, че там *паричната работна заплата* е много по-ниска, отколкото в Англия, но че в Германия, Италия, Швейцария и Франция тя бива привеждана в циркулация посредством много по-голямо количество *средства за обръщение*. Същият този соверен не стига така бързо до банкера и не се връща така бързо при индустриалния капиталист; и затова вместо един соверен за годишна циркулация на 52 фунта стерлинги са необходими може би три соверена за циркулация на годишни работни заплати, възлизащи на 52 фунта стерлинги. Ако сравните по този начин страните на континента с Англия, веднага ще видите, че ниската парична работна заплата може да се нуждае за своята циркулация от много повече средства за обръщение, отколкото високата парична работна заплата и че това всъщност е чисто технически въпрос, който е съвсем чужд на нашата тема.

* — соверен — английска златна монета на стойност 1 фунт стерлинг.

Според най-точните изчисления, които ми са известни, годишният доход на работническата класа в Англия може да бъде оценен на 250 милиона фунта стерлинги. Тази огромна сума бива привеждана в циркулация с помощта на приблизително 3 милиона фунта стерлинги. Да приемем, че настъпи покачване на работната заплата с 50%. Тогава вместо 3 милиона биха били необходими 4 1/2 милиона средства за обръщение. Тъй като значителна част от всекидневните си разходи работникът заплаща в сребро и мед, т. е. в прости стойностни знаци, чието стойностно отношение спрямо златото е определен произволно чрез закон, подобно на това на необменяемите книжни пари, то увеличението на паричната работна заплата с 50% би изисквало в краен случай добавъчна циркулация на соверени, да речем, за един милион. Един милион, който сега лежи във вид на кюлчета злато или златни монети в избите на Английската банка или на частните банкери, би се намирал в циркулация. Но дори и нищожният разход, който би бил причинен от добавъчното сечене на пари или от добавъчното изтъркване на този милион, би могъл да бъде и действително би бил избягнат, ако възникне някакво усложнение поради нуждата от допълнителни средства за обръщение. Всички знаете, че средствата за обръщение в тази страна са разделени на две големи групи: едната група, състояща се от най-различни банкноти, е в обръщение между търговци и между потребители и търговци при по-големи платежи, докато в дребната търговия циркулира другият вид средства за обръщение, металическите пари. Макар и различни, тези два вида средства за обръщения взаимно се заместват. Така златните монети в твърде значителна част циркулират дори при по-големи плащания, където става нужда освен кръглите суми да се доплащат и части под 5 фунта стерлинги. Ако утре бъдат пуснати в обръщение банкноти от по 4, по 3 или по 2 фунта стерлинги, тогава златните монети, които изпълват тези циркулационни канали, биха били веднага изтласкани оттам и биха нахлули в онези канали, където би се чувствувала нужда от тях, вследствие увеличението на паричната работна заплата. По този начин добавъчният милион, който става необходим поради увеличението на работната заплата с 50 процента, би бил доставен без прибавяне на нито един единствен соверен. Същият резултат би могъл да бъде постигнат и без нито една добавъчна банкнота посредством добавъчна циркулация на полици, както е било в течение на продължително време в Ленкашир.

Ако общото увеличение на нивото на работната заплата напр. със 100%, както гражданинът Уестън приема за работната заплата на земеделските работници, би предизвикало значително покач-

ване на цените на средствата за живот и — според неговото мнение — би изискало добавъчна сума от платежни средства, която не би могла да бъде набавена, то *общото спадане на работната заплата* би трябвало да доведе до същия резултат в същия размер, но в обратна посока. Е добре! Вие всички знаете, че годините 1858—1860 бяха най-благоприятните години за памучната индустрия и че особено 1860 г. няма равна на себе си в това отношение в летописите на отрасъла, като в същото време бяха в голям разцвет и другите клонове на индустрията. Работните заплати на работниците в памучната индустрия и на всички други работници в свързаните с тази индустрия отрасли беше през 1860 г. по-висока, отколкото когато и да било по-рано. Но избухна американската криза и всички тези работни заплати бяха внезапно намалени приблизително до една четвърт от техния предишен размер. В противоположна посока това би означавало покачване с 300 процента. Ако работната заплата се покачи от 5 на 20 шилинга, ние казваме, че се е покачила с 300 процента; ако спадне от 20 на 5 шилинга, казваме, че е спаднала със 75 процента; но размерът на увеличението в единия случай и размерът на спадането в другия случай биха били еднакви, а именно 15 шилинга. Следователно това беше небивало досега внезапно изменение на нивото на работната заплата, обхващащо същевременно такъв брой работници, който, ако пресметнем не само непосредствено **заегите** в памучната индустрия, но и косвено зависещите от тази индустрия работници, беше с половината по-голям от броя на селскостопанските работници. Но спадна ли цената на пшеницата? Не, тя се *покачи* от средна годишна цена 47 шилинга и 8 пенса за квартал през трите години 1858—1860 до средна годишна цена 55 шилинга и 10 пенса за квартал през трите години 1861—1863 г. Що се отнася до средствата за обръщение, през 1861 г. в монетния двор бяха насечени в монети 8 673 232 фунта стерлинги срещу 3 378 792 фунта стерлинги през 1860 г., т. е. през 1861 г. бяха насечени в монети 5 294 440 фунта стерлинги повече, отколкото през 1860 г. Наистина банкното обръщение през 1861 г. беше с 1 319 000 фунта стерлинги по-малко, отколкото през 1860 г. Нека приспадем това. Все пак остава един излишък от средства за обръщение през 1861 г. в сравнение с благотворната 1860 г., който възлиза на 3 975 440 фунта стерлинги, или приблизително 4 милиона фунта стерлинги; но златният запас на Английската банка същевременно беше спаднал, макар и не в същата, но приблизително в същата пропорция.

Нека сравним годините 1862 и 1842. Независимо от грамадното увеличение на стойността и на количествата на стоките, на-

миращи се в обръщение през 1862 г., само капиталът, внесен при редовни условия за акции, облигации и т. н. за железниците в Англия и Уелс, възлезе на 320 млн. фунта стерлинги — сума, която в 1842 г. би изглеждала баснословна. При все това общите суми на намиращите се в обръщение през 1862 и 1842 г. пари бяха приблизително еднакво големи и — паралелно с грамадното покачване на стойността не само на стоките, но и на паричните сделки въобще — вие ще забележите, че парите в обръщение имат тенденция към прогресивно намаление. От гледището на нашия приятел Уестън това е неразрешима загадка.

Ако вникнеш малко по-дълбоко в този въпрос, той би открил, че — независимо от работната заплата и като се приеме тя за неизменна — стойността и количеството на стоките, които трябва да бъдат в обръщение, и изобщо сумата на сключваните парични сделки ежедневно се променят; че количеството на издаваните банкноти ежедневно се променя; че сумата на плащанията, които без посредничеството на парите се извършват посредством полици, чекове, банкови кредити, уравнителни камари; ежедневно се променя; че доколкото са необходими звонкови пари като средство за обръщение — отношението между намиращите се в обръщение монети, от една страна, и, от друга страна, намиращите се в резерв и лежащи в избите на банките монети и кюлчета ежедневно се променя; че количеството на поглъщания от националната циркулация и изпращан в чужбина за целите на международната циркулация благороден метал ежедневно се променя. Той би открил, че неговата догма за постоянно количество на средства за обръщение е извънредно голямо заблуждение, несъвместимо с нашия всекидневен опит. Той би изследвал законите, които поставят платежните средства в положение да се приспособяват към така постоянно променящите се условия, вместо да превръща своето погрешно схващане на законите за движението на платежните средства в аргумент срещу покачването на работната заплата.

4. ПРЕДЛАГАНЕ И ТЪРСЕНЕ

Нашият приятел Уестън се ръководи от латинската поговорка: *perpetitio est mater studiorum*, т. е. повторението е майка на ученето, и затова той повтори своята първоначална догма в нова форма — че свиването на паричното обръщение, което идвало в резултат на увеличение на работната заплата, предизвиквало намаление на капитала и т. н. Свършил с неговата чудновата теория за паричното обръщение, смятам за съвсем безполезно да

се спирам на въображаемите последици, които възниквали от неговите въображаеми злополучия в обръщението. Ще сведа сега неговата *догма*, която е винаги *една и съща*, в колкото различни форми и да я повтаря, до *нейния най-прост теоретичен израз*.

Некритичният начин, по който той е разгледал своята тема, ще стане очевиден от една единствена забележка. Той се обявява против увеличението на работната заплата, или против високата работна заплата като резултат на такова увеличение. Но аз го питам: какво е висока и какво е ниска работна заплата? Защо например 5 шилинга седмично означават ниска, а 20 шилинга седмично — висока работна заплата? Ако 5 е ниско в сравнение с 20, то 20 е още по-ниско в сравнение с 200. Ако някой, който трябва да прочете лекция за термометъра, започнеше с декламираше на ниски и високи градуси, той не би предал никому никакво знание. Той би трябвало преди всичко да ми разясни как се установяват точката на замръзването и точката на кипенето и как тези меродавни точки се определят от природни закони, а не от хрумването на продавачите или на производителите на термометри. Но по отношение на работната заплата и печалбата гражданинът Уестън не само пропусна да изведе такива меродавни точки от икономическите закони, но дори и не почувствува необходимостта да ги потърси. Той се задоволи с приемане на общоупотребяваните изрази за ниско и високо, сякаш те имат някакво определено значение, макар и да е очевидно, че работната заплата може да бъде наречена висока или ниска само в сравнение с някакъв стандарт, с който да се измерват нейните величини.

Той не ще бъде в състояние да ми обясни защо определена парична сума се плаща за определено количество труд. Ако би ми отговорил: Това се определя от закона за предлагането и търсенето, аз бих го запитал преди всичко от кой закон се регулира самото предлагане и самото търсене? А това възражение веднага би го накарало да замлъкне. Отношенията между предлагането и търсенето на труд подлежат на постоянни промени, а заедно с тях постоянно се променят и пазарните цени на труда. Ако търсенето надминава предлагането, работната заплата се повишава; ако предлагането надминава търсенето, работната заплата спада, макар че при подобни обстоятелства би могло да стане нужда да бъде установено действителното положение на търсенето и предлагането например чрез стачка или по някакъв друг начин. Но ако признавате предлагането и търсенето за закон, който регулира работната заплата, би било детинщина и безполезно да се горешите

срещу някое покачване на работната заплата, тъй като според онзи висш закон, на който се позовавате, периодичното покачване на работната заплата е също така необходимо и закономерно, както и периодичното спадане на работната заплата. Ако ли пък *не* признавате предлагането и търсенето за закон, който регулира работната заплата, аз ще запитам още веднъж — защо определена парична сума се дава за определено количество труд?

Но да разгледаме работата по-обширно. Вие бихте били на много погрешен път, ако мислите, че стойността на труда или на някаква друга стока се определя в края на краищата от предлагането и търсенето. Предлагането и търсенето регулират само временните *колебания* на пазарните цени. Те ще ви обяснят защо пазарната цена на дадена стока се покачва над нейната *стойност* или спада под нея, но те никога не могат да обяснят самата тази *стойност*. Нека приемем, че предлагането и търсенето се уравнивяват, или, както казват икономистите, взаимно се покриват. Е добре, в същия момент, когато тези противоположни сили станат равни, те взаимно се парализирват и престават да действуват в едното или другото направление. В същия момент, когато предлагането и търсенето се уравнивяват и следователно престанат да действуват, *пазарната цена* на дадена стока съвпада с нейната *действителна стойност*, с нормалната цена, около която се колебаят нейните пазарни цени. Затова при изследване природата на тази *стойност* ние нямаме вече работа с временните влияния на предлагането и търсенето върху пазарните цени. Същото важи за работната заплата, както и за цените на всички други стоки.

5. РАБОТНА ЗАПЛАТА И ЦЕНИ

Всички аргументи на нашия приятел, сведени до техния най-прост теоретичен израз, се превръщат в следната единствена догма: *„Цените на стоките се определят или регулират чрез работните заплати“*.

Срещу това остаряло и оборено погрешно умозаключение аз бих могъл да се позова на практическите наблюдения. Бих могъл да ви посоча, че английските фабрични работници, минни работници, корабостроителни работници и т. н., чийто труд е заплатен сравнително добре, подбиват с евтинията на своите продукти всички други нации, докато например английският земеделски работник, чийто труд е заплатен сравнително ниско, е подбит на

пазара от почти всички други нации поради скъпотията на неговите произведения. Чрез сравняване на един артикул с друг артикул в една и съща страна и на стоки в различните страни помежду им аз бих могъл да посоча, че средно — без да се гледа на някои по-скоро привидни, отколкото действителни изключения — добре заплатеният труд произвежда стоки с ниски цени, а зле платеният — стоки с високи цени. Това, разбира се, не би доказало, че високата цена на труда в единия случай и неговата ниска цена в другия са респективните причини на толкова диаметрално противоположни резултати, но във всеки случай то доказва, че цените на стоките не се определят от цените на труда. Впрочем за нас е съвсем излишно да прилагаме този емпиричен метод.

Би могло евентуално да се отрича, че гражданинът Уестън е обявил догмата: *„Цените на стоките се определят или регулират чрез работните заплати.“* Действително той никога не я е формулирал. Той каза, напротив, че печалбата и рентата са също съставни части на стоките цени, защото от цените на стоките трябвало да бъде заплащана не само работната заплата на работниците, но и печалбите на капиталистите и рентите на земевладелците. Но как си представя той ценообразуването? Преди всичко от работната заплата. После се прибавя известен допълнителен процент в полза на капиталиста и друг допълнителен процент в полза на земевладелеца. Да приемем, че работната заплата за труда, употребен за произвеждане на някаква стока, възлиза на 10. Ако нормата на печалбата е 100%, то към авансираната работна заплата капиталистът би прибавил 10, и ако нормата на поземлената рента е също 100% от работната заплата, то би прибавил още 10, а общата цена на стоката би възлизала на 30. Обаче такова определяне на цените просто би означавало тяхното определяне от работната заплата. Ако работната заплата в горния случай би се покачила на 20, то цената на стоката би се покачила на 60, и т. н. В съответствие с това всички остарели автори икономисти, които искат да извоюват признание на догмата, че работната заплата регулира цените, са опитвали да докажат това, като са разглеждали печалбата и поземлената рента *като прости процентни надбавки към работната заплата*. Разбира се, никой от тях не е бил в състояние да сведе границите на тези процентни надбавки до някакъв икономически закон. Напротив, те изглежда са смятали, че печалбите се установяват от традицията, от обичая, от волята на капиталиста или по някакъв друг, също така произволен и необясним начин. Когато твърдят, че тя се определя от конкуренцията между капиталистите, с това те не казват абсолютно нищо. Тази конкуренция несъмнено израв-

нява различните норми на печалбата в различните клонове на индустрията или ги свежда до едно средно ниво, но тя никога не може да определя самото това ниво или общата норма на печалбата.

Какво разбираме, когато казваме, че цените на стоките се определят от работната заплата? Тъй като работната заплата е само друго наименование за цената на труда, с това казваме, че цените на стоките се регулират от цената на труда. Но тъй като „цената“ е разменна стойност — а когато говорим за стойност, аз винаги разбирам разменна стойност, — именно разменна стойност, изразена в пари, то изразът се свежда до това, че *„стойността на стоките се определя от стойността на труда“* или че *„стойността на труда е общо мерило на стойностите“*.

Но в такъв случай как се определя самата *„стойност на труда“*? Тук стигаме до мъртва точка. Разбира се — до мъртва точка, ако искаме да разсъждаваме логично. Наистина проповедниците на тази доктрина не си създават много скрупули относно логиката. Например нашият приятел Уестън. Отначало той ни заявяваше, че работната заплата определяла цената на стоката и че вследствие на това с покачване на работната заплата цените трябвало да се покачват. След това той се завъртя, за да изкара пред нас, че покачването на работната заплата не би помогнало нищо, тъй като цените на стоките биха се покачили и тъй като работните заплати в действителност се измервали с цените на стоките, за които те биват изразходвани. Следователно ние започваме с твърдението, че стойността на труда определяла стойността на стоката, а свършваме с твърдението, че стойността на стоката определяла стойността на труда. Така ние се въртим в напълно омагьосан кръг и не стигаме до абсолютно никакъв извод.

Общо взето, ясно е, че ако направим стойността на известна стока — например на труда, на житото или на някоя друга стока — общо мярка и регулатор на стойността, ние само изместваме трудността, тъй като определяме една стойност посредством друга стойност, която на свой ред се нуждае също от определяне.

Сведена до своя най-абстрактен израз, догмата, че *„работната заплата определя цените на стоките“*, се свежда до това, че *„стойността се определя от стойността“*, а тази тавтология означава, че всъщност не знаем абсолютно нищо за стойността. Ако се придържаме към тази предпоставка, всяко умуване относно общите закони на политическата икономия се превръща в празно бръшолевене. Ето защо голямата заслуга на Рикардо състоеше в това, че в своето съчинение *„Принципи на политиче-*

ската икономия“, публикувано в 1817 г., той разруши до основи старото изтъркано обичайно и погрешно умозаклучение, че „работната заплата определя цените“, ¹²⁸ погрешно умозаклучение, което Адам Смит и неговите френски предшественици бяха изоставили в действително научните части на своите изследвания, но което те все пак включиха в популярните и вулгаризиращи глави на тези свои изследвания.

6. СТОЙНОСТ И ТРУД

Граждани! Аз дойдох сега до онази точка, от която трябва да пристъпя към същинското изясняване на въпроса. Не мога да обещавам, че ще направя това по много задоволителен начин, тъй като иначе би трябвало да обхвана цялата област на политическата икономия. Мога само, както се изразяват французите, „effleurer de question“ — да засегна само главните точки.

Първият въпрос, който трябва да поставим, гласи: „Какво е стойността на една стока? Как се определя тя?“

На пръв поглед може да изглежда, че стойността на една стока е нещо съвсем *относително*, което не може да бъде определено без разглеждане отношенията на една стока към всички други стоки. Наистина, когато говорим за стойността, за разменната стойност на една стока, ние подразбираме количествените съотношения, в които тази стока се разменя срещу всички други стоки. Но тогава възниква въпросът: как се регулират съотношенията, в които стоките се разменят една с друга?

Ние знаем от опит, че тези съотношения са безкрайно разнообразни. Ако вземем една единствена стока, например пшеница, ще видим, че един квартал пшеница се разменя с най-различни други стоки едва ли не в безброй съотношения. И все пак *понеже нейната стойност остава винаги една и съща*, безразлично дали се изразява в коприна, злато или някаква друга стока, тази стойност трябва да бъде нещо различно и независимо от тези *различни съотношения*, в които тя се разменя с другите артикули. Трябва да съществува възможност тези многобройни приравнявания с многобройни стоки да бъдат изразени в много различна от това форма.

Освен това, когато казвам, че един квартал пшеница се разменя в определено съотношение срещу желязо или че стойността на един квартал пшеница се изразява в определено количество желязо, с това аз казвам, че стойността на пшеницата и нейната

равностойност в желязо са равни на нещо трето, което не е нито пшеница, нито желязо, тъй като аз приемам, че те изразяват една и съща величина в две различни форми. Ето защо всяка от тях — както пшеницата, така и желязото — трябва да може независимо от другата да бъде сведена към това трето, което представлява тяхна обща мярка. Нека един твърде прост геометричен пример онагледява това. Как постъпваме, когато сравняваме повърхността на триъгълници с най-различни форми и величини или когато сравняваме триъгълници с правоъгълници или с някаква друга праволинейна фигура? Ние привеждаме повърхността на кой да е триъгълник към израз, съвсем различен от неговата видима форма. Намирайки въз основа на природата на триъгълника, че повърхността му се равнява на половината от произведението на неговата основа и неговата височина, ние можем след това да сравняваме помежду им различните повърхности на всички видове триъгълници и на всички праволинейни фигури, тъй като всяка от тях може да бъде разложена на известен брой триъгълници.

Същият този метод трябва да бъде приложен и при стойностите на стоките. Ние трябва да сме в състояние да ги сведем всички до израз, общ за всички тях, различавайки ги само по съотношенията, в които те съдържат тази, и то идентична мярка.

Тъй като *разменните стойности* на стоките представляват само *обществени функции* на тези неща и нямат нищо общо с техните *природни* свойства, ние преди всичко трябва да запитаем: каква е общата *обществена субстанция* на всички стоки? Това е *трудът*. За да бъде произведена дадена стока, трябва да бъде употребено или изразходвано за нея определено количество труд. И аз казвам не просто *труд*, а *обществен труд*. Човек, който произвежда някакъв предмет за своя собствена непосредствена употреба, т. е. за да го консумира сам, произвежда *продукт*, а не *стока*. Като самозадоволяващ се производител той с нищо не е свързан с обществото. Но за да произведе *стока*, производеният от него артикул трябва не само да задоволява някаква *обществена* нужда, а самият негов труд трябва да съставлява част от общата сума на труда, разходван от обществото. Неговият труд трябва да бъде подчинен на *разделението на труда вътре в обществото*. Той не представлява нищо без другите подразделения на труда — и от своя страна трябва да ги *допълня*.

Когато разглеждаме *стоките като стойности*, ние гледаме на тях изключително от единствената гледна точка на *вплътения, фиксирания* или, ако искате, *кристализирания обществен труд*. В това отношение те могат да се *различават* една от друга само по

представените в тях по-големи или по-малки количества труд — както например по-голямо количество труд се употребява за изработване на копринена носна кърпа, отколкото на една тухла. Но как се измерват количества труд? С продължителността на работното време, като трудът се измерва с часове, дни и т. н. Естествено, за да се приложи тази мярка, трябва всички видове труд да бъдат сведени до среден или прост труд като тяхна единица.

По този начин стигаме до следния извод: дадена стока има стойност, защото представлява кристализация на обществен труд. Величината на нейната стойност или нейната относителна стойност зависи от по-голямото или по-малко количество съдържаща се в нея обществена субстанция, т. е. от относителното количество труд, необходимо за нейното произвеждане. Следователно относителните стойности на стоките се определят от съответните количества или суми труд, които са вложени, вълпътени, фиксирани в тях. Съответни количества стоки, които могат да бъдат произведени в еднакво работно време, са равни. Или стойността на една стока се отнася към стойността на друга стока, както количеството труд, вложено в едната стока, се отнася към количеството труд, вложено в другата стока.

Подозирам, че мнозина от вас ще запитат: има ли всъщност толкова голяма или изобщо някаква разлика между определянето на стойностите на стоките въз основа на работната заплата и нейното определяне чрез относителните количества труд, необходими за тяхното произвеждане? Вие обаче трябва да сте забелязали, че възнаграждението за труда и количеството труд са две съвсем различни неща. Да приемем например, че в един квартал пшеница и в една унция злато са вложени еднакви количества труд. Послужвам си с този пример, защото той е бил използван от Бенджамин Франклин в неговото първо есе, публикувано в 1721 г. и озаглавено „Скромно изследване на природата и необходимостта от книжни пари“¹²⁹, в което той — един от първите — установи истинската природа на стойността. Е добре, ние приемаме значи, че един квартал пшеница и една унция злато са равни стойности, или еквиваленти, защото кристализация на равни количества среден труд, на толкова и толкова дни или толкова и толкова седмици труд, съответно вложен в тях. Определяйки по този начин относителните стойности на златото и пшеницата, вземаме ли по някакъв начин под внимание работните заплати на земеделския работник и на миньора? Ни най-малко. Ние оставаме съвсем неопределен въпроса, как е бил заплащан техният еднороден или седмичен труд и дори — дали изобщо е бил употребен наемен труд. Ако е било така, работната им заплата би

могла да бъде твърде различна. Работникът, чийто труд е реализиран в един квартал пшеница, може да е получил затова само два бушела, докато миньорът може да е получил половин унция злато. Или ако приемем, че техните работни заплати са еднакви, последните могат да се отклоняват във всевъзможни пропорции от стойностите на произведените от тях стоки. Те могат да възлизат на половината, една трета, една четвърт, една пета или каквато и да било друга пропорционална част от този един квартал пшеница или от тази една унция злато. Техните работни заплати естествено не могат да надминават стойностите на произведените от тях стоки, не могат да бъдат по-високи, но те могат да бъдат в каквато и да е възможна степен по-ниски. Техните работни заплати ще бъдат ограничени от стойностите на продуктите, но стойностите на техните продукти не се ограничават от работните им заплати. Впрочем главното: стойностите, напр. относителните стойности на житото и златото, са били установени независимо от стойността на вложения в тях труд, т. е. на работната заплата. Затова определянето на стойностите на стоките чрез относителните количества труд, които са фиксирани в тях, е нещо съвсем различно от тавтологичния метод да се определят стойностите на стоките чрез стойността на труда, или чрез работната заплата. Този пункт обаче ще бъде изяснен в течение на нашето изследване още по-подробно.

При изчисляване разменната стойност на дадена стока ние трябва към количеството труд, изразходвано в последния стадий, да прибавим още и количеството труд, което е било вложено по-преди в суровия материал на стоката, и труда, който е бил употребен за средства на труда, инструменти, машини и сгради, с помощта на които е бил реализиран трудът. Например стойността на известно количество памучна прежда е кристализация на количеството труд, което е било прибавено към памука през време на пряденето, сетне количеството труд, реализирано предварително в самия памук, количеството труд, вложено във въглища, масла и други употребени спомагателни материали, количеството труд, вложено в парната машина, вретената, фабричните сгради и т. н. Същинските оръдия за производство като инструменти, машини, сгради биват използвани отново и отново в течение на по-дълъг или по-къс период при повтарящи се производствени процеси. Ако те биха били изхабени напълно, изведнъж, подобно на суровия материал, тогава цялата тяхна стойност би се превършила веднага върху стоките, за чието произвеждане те служат. Но тъй като вретеното например се изхабява само постепенно, прави се средна сметка въз основа на неговата средна дълго-

трайност, неговата средна полезност, или изхабяване, или износване през определен период, например един ден. По този начин ние изчисляваме каква част от стойността на вретената преминава върху ежедневно изприданата прежда и следователно каква част от общото количество труд, вложено например в един фунт прежда, се пада на количеството труд, което по-преди е било реализирано във вретеното. За нашата настояща задача не е необходимо да се спиране по-дълго на този пункт.

Би могло да се помисли, че щом стойността на една стока се определя от *количеството труд, което се изразходва за нейното произвеждане*, колкото човек е по-ленив или по-несръчен, толкова произведената от него стока е с по-голяма стойност, тъй като необходимото за нейното произвеждане работно време е съответно по-дълго. Обаче това би било печално заблуждение. Вие си спомняте, че аз употребих израза: „*обществен труд*“, и това определение „*обществен*“ включва много елементи. Когато казваме, че стойността на една стока се определя от вложеното или кристализирано в нея *количество труд*, ние подразбираме *количеството труд, необходимо* за нейното произвеждане при дадено състояние на обществото, при определени средни обществени условия на производството, при дадена обществена средна интензивност и средна сръчност на употребения труд. Когато в Англия парният стан влезе в конкуренция с ръчния стан, за превръщането на дадено количество прежда в един аршин басма или сукно бе необходимо само половината от предишното работно време. Бедният тъкач на ръчен стан сега трябваше да работи 17 или 18 часа дневно вместо 9 или 10 часа, както беше по-рано. Обаче продуктът на неговия двадесетчасов труд представляваше сега само 10 часа обществено работно време, или 10 часа труд, обществено необходим за превръщане на определено количество прежда в тъкани. Ето защо продуктът на неговия 20-часов труд имаше сега не по-голяма стойност, отколкото предишният негов продукт, произведен за 10 часа.

Следователно, ако възпътеното в стоките количество обществено необходимо труд определя разменната стойност на стоката, всяко увеличение на количеството труд, необходимо за произвеждане на дадена стока, трябва да увеличава нейната стойност, както и всяко намаление на това количество трябва да я намалява.

Ако съответните количества труд, необходими за произвеждане на съответните стоки, остават неизменни, тогава и съответните им стойности биха били постоянни! Обаче не е така. Количеството труд, необходимо за произвеждане на дадена стока, се

променя постоянно заедно с изменението на производителната сила на употребения труд. Колкото производителната сила на труда е по-голяма, толкова повече продукцията се изготвя в дадено работно време; и колкото производителната сила на труда е по-малка, толкова по-малко се произвежда. Ако напр. поради увеличение на населението би станало необходимо да се премине към обработване на по-слабо плодородна земя, същото количество продукция би могло да бъде получено само посредством изразходване на по-голямо количество труд и следователно стойността на земеделските продукти би се покачила. От друга страна, ако с помощта на съвременни средства за производство един единствен предач превръща в прежда за един работен ден хиляди пъти повече памук, отколкото би могъл да изпреде за същото време с чекръка, ясно е, че всеки отделен фунт памук ще погълне хиляди пъти по-малко предачен труд, отколкото по-рано, и следователно стойността, прибавена посредством преденето към всеки отделен фунт памук, ще бъде хиляди пъти по-малка, отколкото по-рано. Стойността на преждата съответно ще спадне.

Независимо от различията в природните сили и придобитата сръчност в труда у различните народи производителната сила на труда трябва да зависи главно от следното:

1. от *природните* условия на труда като плодородност на почвата, богатство на рудниците и т. н.;

2. от прогресивното подобрене на *обществените сили на труда* в резултат на производството в голям мащаб, от концентрацията на капитала и взаимодействието на труда, от разделението на труда, от машините, от усъвършенствуваните методи на труда, от приложението на химически и други природни сили, от скъсяването на времето и пространството с помощта на съобщителни и транспортни средства и всички други устройства, чрез които науката заставя силите на природата да служат на труда и посредством които се развива общественият или кооперативен характер на труда. Колкото производителната сила на труда е по-голяма, толкова по-малко труд се изразходва за дадено количество продукция, следователно толкова по-малка е стойността на продукта. Колкото производителната сила на труда е по-малка, толкова повече труд се изразходва за същото количество продукция; следователно толкова по-голяма е нейната стойност. Ето защо като общ закон можем да установим следното:

Стойностите на стоките са право пропорционални на количеството работно време, изразходвано за тяхното произвеждане. и обратно пропорционални на производителната сила на изразходвания труд.

След като досега говорихме само за *стойността*, ще прибавя няколко думи и за *цената*, която е особена форма, която стойността приема.

Сама по себе си *цената* не е нищо друго освен паричен израз на *стойността*. Стойностите на всички стоки в Англия например се изразяват в цени в злато, докато на континента те се изразяват главно в цени в сребро. Стойността на златото или среброто, подобно на тази на всички други стоки, се определя от количеството труд, необходим за тяхното добиване. Вие разменяте известно количество от вашите национални продукти, в които е кристализирано определено количество от вашия национален труд, срещу продукцията на страни, произвеждащи злато и сребро, в които е кристализирано определено количество от *техния* труд. По този начин фактически посредством разменна търговия вие се научавате да изразявате в злато и сребро стойностите на всички стоки, т. е. количествата труд, изразходвани за тяхното произвеждане. Ако вникнете по-дълбоко в *паричния израз на стойността* или, което е все същото, в *превръщането на стойността в цена*, ще намерите, че това е процес, чрез който вие предавате на *стойностите* на всички стоки *самостоятелна и еднородна* форма или чрез който ги изразявате като количества на *еднакъв обществен труд*. Цената, доколкото е само паричен израз на стойността, бе наречена от Адам Смит *естествена цена*, а от френските физиократи — „prix nécessaire“ (*необходима цена*).

Какво е впрочем отношението между *стойности* и *пазарни цени*, или между *естествени цени* и *пазарни цени*? Вие всички знаете, че *пазарната цена* на всички стоки от един и същ вид е *еднаква*, колкото и различни да са производствените условия за отделните производители. Пазарните цени изразяват само *средното количество обществен труд*, необходим при средни производствени условия за снабдяване на пазара с определено количество от даден артикул. Тя се изчислява съобразно по съвкупността от всички стоки от определен вид.

Доголкова *пазарната цена* на дадена стока съпада с нейната стойност. От друга страна, колебанията на пазарните цени ту над, ту под стойността, или естествената цена, са в зависимост от колебанията на предлагането и търсенето. Отклонения на пазарните цени от стойностите стават постоянно, но Адам Смит казва:

„Естествената цена е следователно, така да се каже, централната цена, към която цените на стоките постоянно клонят. Различни обстоятелства могат понякога да ги издигнат значително по-високо, а понякога да ги смъкнат пониско от нея. Но каквито и да са обстоятелствата, които им пречат да се застоят в този център на покой и устойчивост, те постоянно се стремят към него.“¹³⁰

Аз не мога да се спра сега по-подробно върху този въпрос. Достатъчно е да кажа, че ако предлагането и търсенето се уравнивяват едно с друго, пазарните цени на стоките съответствуват на техните естествени цени, т. е. на техните стойности, които се определят от съответните количества труд, необходими за тяхното произвеждане. Но предлагането и търсенето трябва постоянно да се стремят да се уравнивяват едно с друго, макар че те правят това само като уравнивяват едно колебание с друго, покачването със спадане, и vice versa*. Ако вместо да разглеждате само всекидневните колебания, започнете да изследвате движението на пазарните цени за по-дълги периоди, както направи това например господин Тук в своята „История на цените“, вие ще откриете, че колебанията на пазарните цени, техните отклонения от стойностите, тяхното спадане и покачване взаимно се премахват и уравнивяват; така че като не се взема под внимание влиянието на монополите и на някои други модификации, на които сега не мога да се спирам, всички видове стоки се продават средно по своите съответни стойности, или естествени цени. Средните периоди, през които колебанията на пазарните цени взаимно се уравнивяват, са различни за различните видове стоки, защото приспособяването на предлагането към търсенето при един вид стоки става по-лесно, отколкото при други.

Тогава, разгледано по-общо и за по-продължителни периоди, ако всички видове стоки се продават по своите съответни стойности, безсмислено е да се приема, че печалбите — не печалбите в отделни случаи, а постоянните и обикновени печалби в различните видове промишлености — произтичат от надбавка над цените на стоките или от факта, че те се продават на цена, значително надминаваща тяхната стойност. Абсурдността на подобен възглед изпъква ясно, ако го приемем като общо правило. Онова, което някой постоянно би печелил като продавач, той постоянно ще го губи като купувач. Не помага нищо, ако се каже, че има хора, които са купувачи, без да бъдат продавачи, или че са консуматори, без да бъдат производителни. Онова, което тези хора заплащат на производителите, те трябва най-напред да го получат от тях безплатно. Ако някой изпърво взема вашите пари, а след това ви връща тези пари, като купува вашите стоки, вие никога не ще се обогатите от това, че продавате на това лице вашите стоки твърде скъпо. Подобна операция може да намали загубата, но никога не може да допринесе за получаване на печалба.

Следователно, за да изясните общата природа на печалбата, вие трябва да изхождате от основното положение, че средно сто-

* — обратно. Ред.

ките се продават по своите действителни стойности и че печалбите произлизат от продаване на стоките по техните стойности, т. е. съответно на вложеното в тях количество труд. Ако не можете да обясните печалбата на тази основа, вие изобщо не можете да я обясните. Това изглежда парадоксално и в противоречие с всекидневните наблюдения. Но парадоксално е също и това, че земята се върти около слънцето и че водата се състои от два силно запалителни газа. Научната истина е винаги парадоксална от гледището на всекидневния опит, който възприема само измамливата привидност на нещата.

7. РАБОТНАТА СИЛА

След като изследвахме — доколкото това бе възможно в едно такова бегло разглеждане — природата на *стойността*, на *стойността на всяка стока*, трябва сега да насочим нашето внимание към специфичната *стойност на труда*. И тук аз трябва отново да ви изненадам с един привиден парадокс. Всички вие сте напълно уверени, че онова, което всекидневно продавате, е вашият труд; че поради това трудът има цена и че — тъй като цената на стоката е само паричен израз на нейната стойност — сигурно трябва да съществува нещо като *стойност на труда*. Обаче не съществува нищо такова, което в обикновения смисъл на думата се нарича *стойност на труда*. Ние видяхме, че количеството необходим труд, кристализиран в стоката, образува нейната стойност. Прилагайки сега това понятие за стойността, как бихме могли да определим стойността, да речем, на десетчасов работен ден? Колко труд се съдържа в този работен ден? Десет часа труд. Ако бихме казали, че стойността на десетчасовия работен ден е равна на десет часа труд, или на съдържащото се в него количество труд, това би било тавтологично и при това безсмислено твърдение. Разбира се, щом веднъж сме открили истинския, но скрит смисъл на израза „*стойност на труда*“, ние ще бъдем в състояние да обясним правилно това ирационално и наглед невъзможно приложение на понятието стойност, също както сме в състояние да обясним привидното или взето само като феномен движение на небесните тела, щом сме си изяснили тяхното истинско движение.

Онова, което работникът продава, не е непосредствено неговият *труд*, а неговата *работна сила*, която той временно предоставя на разположение на капиталиста. Това е толкова вярно, че —

не зная дали от английски закон, но във всеки случай от някои закони на континента — е установен максималният срок, за който се разрешава човек да продава своята работна сила. Ако би му било позволено да прави това за неопределено време, робството без друго би се възстановило. Подобна продажба, ако тя би била сключена от него за цял живот — би го направила веднага позложен роб на онзи, който го е наел.

Томас Хобс, един от най-старите икономисти и най-оригиналните философи на Англия, предчувствайки, беше изтъкнал още в своя „*Левиатан*“ този пункт, незабелязан от никого измежду неговите приемници. Той казва:

„*Стойността или ценността на човека е — както при всички други неща — неговата цена, т. е. онова, което се дава за използването на неговата сила.*“¹³¹

Ако изхождаме от това основно положение, ние ще можем да определим *стойността на труда* по същия начин, както и стойността на всяка друга стока.

Но преди да направим това, бихме желали да попитаме откъде иде това странно явление, че на пазара срещаме група купувачи, които притежават земя, машини, сурови материали и средства за съществуване — все неща, които, с изключение на земята в нейното първично състояние, са *продукти на труда*, а на другата страна — група продавачи, които нямат нищо за продаване освен своята работна сила, своите работни ръце и мозък? Че едната група постоянно купува, за да получава печалба и да се обогатява, докато другата група постоянно продава, за да изкара своето препитание? Изследването на този въпрос би било изследване на онова, което икономистите наричат „*предварително или първоначално натрупване*“, но което всъщност би следвало да се нарече *първоначална експроприация*. Ние бихме открили, че това така наречено *първоначално натрупване* не означава нищо друго освен редица исторически процеси, които имат за резултат *разрушаването на първоначалното единство*, което е съществувало между трудещия се и неговите средства на труда. Но подобно изследване е извън обсега на сегашната ни тема. Щом веднъж се е извършило *отделяне* на трудещия се от средствата на труда, това състояние ще се запази и ще се възпроизвежда във все по-широк мащаб, докато един нов преврат в начина на производство, не го преобрази отново и не възстанови първоначалното единство в нова историческа форма.

И така, какво представлява *стойността на работната сила*?

Подобно на стойността на всяка друга стока стойността на работната сила се определя от количеството труд, необходимо за

нейното произвеждане. Работната сила на даден човек съществува само в неговата жива телесност. За да може да порасте и да поддържа своя живот, човек трябва да консумира известно количество средства за живот. Но човекът, подобно на машината, се изхаява и трябва да бъде заменен с друг човек. Освен това количество средства за живот, които му са нужни за неговото собствено препитание, той се нуждае и от добавъчно количество средства за живот, за да отгледа известен брой деца, които да го заместят на трудовия пазар и да увековечат работническия род. Освен това, за да развие своята работна сила и за да придобие дадена сръчност, той трябва да изразходва още известна сума стойности. За нашата цел е достатъчно да вземем под внимание само *средния* труд, при който разносните за възпитание и обучение, са незначителни величини. Но аз ще се възползвам от този случай, за да подчертая, че както са различни разносните за произвеждане на работни сили от различно качество, така трябва да са различни и стойностите на работните сили, заети в различните отрасли. Така че повикът за *равни работни заплати* е основан върху заблуждение, върху неизпълнимо погрешно желание. Той е плод от онзи фалшив и повърхностен радикализъм, който приема предпоставките, а се старее да избягва изводите. Върху основата на системата на наемния труд стойността на работната сила се установява като тази на всяка друга стока; тъй като различните видове работна сила имат различни стойности или се нуждаят за своето произвеждане от различни количества труд, те *трябва* да имат различни цени на трудовия пазар. Да се иска при съществуването на системата на наемния труд *еднакво или дори справедливо възнаграждение*, е все едно да се иска *свобода* върху основата на системата на робството. Следователно онова, което вие смятате за правилно или справедливо, не се отнася до въпроса. Въпросът е: какво е необходимо и неизбежно при дадена система на производство?

От казаното дотук е ясно, че *стойността на работната сила* се определя от *стойността на средствата за живот*, нужни за произвеждане, развитие, запазване и увековечаване на работната сила.

8. ПРОИЗВОДСТВО НА ПРИНАДЕНА СТОЙНОСТ

Да приемем сега, че за произвеждане на средното количество средства за съществуване, необходими за един работник дневно, се изискват *6 часа среден труд*. Да приемем освен това, че *6 часа*

среден труд са опредметени в количество злато, равно на 3 шилинга. В такъв случай 3 шилинга биха били *цената* или паричният израз на *еднодневната стойност* на *работната сила* на един човек. Ако работеше дневно 6 часа, той би произвеждал ежедневно стойност, достатъчна, за да може да купи средното количество от потребните му дневно средства за живот, или да поддържа живота си като работник.

Но този човек е наемен работник. Поради това той е принуден да продава своята работна сила на някой капиталист. Ако я продава за 3 шилинга на ден или за 18 шилинга на седмица, той я продава според стойността ѝ. Да приемем, че той е предач. Ако работи дневно по 6 часа, той ще прибави към памука дневно стойност от три шилинга. Тази стойност, прибавяна от него всекидневно, би била точен еквивалент на всекидневно получаваната от него работна заплата или на цената на неговата работна сила. Но в този случай капиталистът не би получавал *принадена стойност* или *принаден продукт*. Тук се натъкваме на същинското затруднение.

С това, че купува работната сила на работника и заплаща нейната стойност, капиталистът, подобно на всеки друг купувач, е придобил правото да потребява или да използва купената стока. А работната сила на човека се потребява или използва чрез заставянето на човека да работи, също както се потребява или използва машината чрез поставянето ѝ в движение. Следователно чрез заплащането на еднодневната или седмичната стойност на работната сила на работника капиталистът е придобил правото да използва тази работна сила или да я заставя да работи в течение на *целия ден* или *цялата седмица*. Работният ден или работната седмица, разбира се, имат определени граници, но тях ще разглеждаме по-нататък.

Засега аз искам да обърна вашето внимание върху един решаващ пункт.

Стойността на работната сила се определя от количеството труд, необходимо за пейното поддържане или възпроизвеждане, но *използването* на тази работна сила се ограничава само от жизнената енергия и физическата сила на работника. Еднодневната или седмичната *стойност* на работната сила е нещо съвсем различно от еднодневната или седмичната дейност на същата тази работна сила, също както храната, от която конят има нужда, и времето, през което той може да носи ездача, са две съвсем различни неща. Количеството труд, чрез което е ограничена *стойността* на работната сила на работника, не съставлява граница за количеството труд, което неговата работна сила може да извърши..

Да вземем пример с нашия предач. Ние видяхме, че за да може да възобновява своята работна сила всекидневно, той трябва да възпроизвежда дневно стойност от 3 шилинга, което той постига чрез своята работа по 6 часа на ден. Но това не го лишава от способността да работи дневно 10 или 12 или повече часове. Обаче като заплаща едnodневната или седмичната стойност на работната сила на предача, капиталистът е придобил правото да използва тази работна сила през *целия ден или цялата седмица*. Затова той ще го заставя да работи, да речем, 12 часа дневно. Извън 6-те часа, които се изискват за компенсиране на неговата работна заплата или стойността на неговата работна сила, работникът ще бъде принуден следователно да работи *още 6 часа*, които аз ще нарека часове на *принаден труд*, а този принадлеен труд ще се опредмети в *принадена стойност и принадлеен продукт*. Ако нашият предач напр. чрез своя всекидневен труд от 6 часа е прибавял към памука стойност от 3 шилинга, стойност, съставляваща точен еквивалент на неговата работна заплата, то за 12 часа той ще прибави към памука стойност от 6 шилинга и ще произведе *съответно повече прежда*. Тъй като той е продал своята работна сила на капиталиста, цялата стойност или продукт, създаден от него, принадлежи на капиталиста, на временния собственик на неговата работна сила. Ето защо, като авансира 3 шилинга, капиталистът реализира стойност от 6 шилинга, тъй като авансираната от него стойност, в която е кристализиран 6-часов труд, в замяна на това ще му донесе стойност, в която е кристализиран 12-часов труд. Ако този процес се повтаря всеки ден, капиталистът ще изразходва всекидневно 3 шилинга, а ще прибира в джоба си всекидневно 6 шилинга, половината от които ще бъдат употребени отново за изплащане на работна заплата, а другата половина ще съставлява *принадената стойност*, за която капиталистът не заплаща никакъв еквивалент. *Този вид размяна между капитала и труда* съставлява основата на капиталистическото производство или на системата на наемния труд, и която постоянно трябва да води към възпроизвеждане на работника като работник и на капиталиста като капиталист.

Нормата на принадлеената стойност, при равни други условия, зависи от съотношението между частта от работния ден, необходима за възпроизвеждане стойността на работната сила, и употребеното за капиталиста *принадено работно време* или *принаден труд*. Така че тя ще зависи от *размера, в който работният ден се удължава върх времето*, в продължение на което работникът чрез своя труд би възпроизвел само стойността на своята работна сила, или би компенсирал своята работна заплата.

9. СТОЙНОСТТА НА ТРУДА

Сега трябва да се върнем към израза „стойност или цена на труда“.

Видяхме, че фактически той не е нищо друго освен наименование за стойността на работната сила, измервана със стойностите на стоките, необходими за нейното поддържане. Но понеже работникът получава своята работна заплата едва след като свърши своята работа, и тъй като той освен това знае, че това, което той действително дава на капиталиста, е своят труд, то по необходимост стойността или цената на неговата работна сила му изглежда като *цена или стойност на самия негов труд*. Ако цената на неговата работна сила е 3 шилинга, в които са предметени 6 работни часа, и ако той работи 12 часа, то по необходимост той смята тези 3 шилинга за стойност или цена на 12-часов труд, макар че тези 12 работни часа се предметяват в стойност от 6 шилинга.

От това произтичат два извода:

Първо: стойността, или цената на работната сила приема външен вид на *цена или стойност на самия труд*, макар и — строго взето — стойност и цена на труда да са безсмислени наименования.

Второ: макар да се *заплаща* само част от еднодневния труд на работника, докато другата част остава незаплатена, и тъкмо този незаплатен или принадлеен труд да представлява фондът, от който възниква *принадена стойността или печалбата*, изглежда като че ли целият труд се състои от заплатен труд.

Тази измамлива привидност е отличаващият признак на *наемния труд* в сравнение с другите *исторически* форми на труда. Върху основата на системата на наемния дори *незаплатеният* труд изглежда *заплатен*. В противоположност на това при робския труд дори заплатената част на неговия труд изглежда като незаплатена. Естествено, за да може да работи, робът трябва да живее и част от неговия работен ден отива за компенсиране стойността на собствената му издръжка. Но тъй като между него и неговия господар не е била сключена никаква сделка и между двете страни не е имало никакво купуване и продаване, целият негов труд изглежда като безплатен труд.

Да вземем, от друга страна, крепостния селянин, какъвто той съществуваше, бих казал, още до вчера в цяла Източна Европа. Този селянин работеше например 3 дни за себе си върху своята собствена или заделена нива, а през трите останали дни влагаше принудително безплатен труд в имението на своя господар. Следо-

вателно, тук заплатените и незаплатените части на труда са били видимо разграничени, отделени по време и пространство, и нашите либерали се преизпълваха с морално негодувание срещу възмутителния факт човек да бъде заставян да работи безплатно.

А в действителност безразлично е дали човек работи 3 дни от седмицата за себе си върху своята собствена нива и 3 дни безплатно в имението на своя господар, или работи във фабриката или работилницата дневно 6 часа за себе си и 6 часа за своя работодател, макар и в последния случай заплатените и незаплатените части на труда да са смесени неразделно една с друга и природата на целия този случай да е напълно замаскирана чрез *намевата на договор* и чрез заплащането в края на седмицата. Незаплатеният труд в единия случай изглежда даден доброволно, а в другия случай — ангария. Това е единствената разлика.

Следователно, когато употребяваме израза „стойност на труда“, аз ще го използвам само като популярен израз вместо „стойност на работната сила“.

10. ПЕЧАЛБАТА СЕ ПОЛУЧАВА, КАТО СТОКАТА СЕ ПРОДАВА ПО НЕЙНАТА СТОЙНОСТ

Да приемем, че един час среден труд е определен в стойност, равна на 6 пенса, или че 12 часа среден труд — в 6 шилинга. Да приемем по-нататък, че стойността на труда е равна на 3 шилинга, или на продукта на 6 работни часа. Ако в употребените за дадена стока сурови материали, машини и др. са предметени 24 часа среден труд, тяхната стойност би се равнявала на 12 шилинга. Ако отгоре на това наетият от капиталиста работник прибави към тези средства за производство още 12 работни часа, то тези 12 часа биха се предметили в добавъчна стойност от 6 шилинга. Следователно *общата стойност на продукта* би възлизала на 36 часа определен труд и би се равнявала на 18 шилинга. Но тъй като стойността на труда или платената на работника работна заплата възлиза само на 3 шилинга, то за 6-те часа вложен от работника и предметен в стойността на стоката принадлеен труд, капиталистът не е заплатил никаква равностойност. Като продава тази стока по нейната стойност за 18 шилинга, капиталистът би реализирал стойност от 3 шилинга, за която той не е заплатил никаква равностойност. Тези три шилинга биха съставлявали принадлеената стойност, или печалбата, която той туря в джоба си. Следователно капиталистът би реализирал печалбата от 3 шилин-

га не като продава своята стока на цена, по-висока от нейната стойност, а като я продава *по нейната действителна стойност*.

Стойността на дадена стока се определя от съдържащото се в нея *общо количество труд*. Но част от това количество труд е предметено в стойност, за която е била заплатена равностойност във форма на работна заплата; друга част е предметена в стойност, за която *не е* била заплатена равностойност. Част от съдържащия се в стоката труд е *заплатен* труд; друга част е *незаплатен* труд. Следователно, продавайки стоката *по нейната стойност*, т. е. като кристализация на изразходваното за нея *общо количество труд*, капиталистът неизбежно трябва да я продава с печалба. Той продава не само онова, което му е струвало равностойност, но и онова, което не му е струвало нищо, макар то да е струвало труда на неговия работник. Разходите по стоката за капиталиста и нейните действителни разходи са две различни неща. Ето защо аз повтарям, че нормални и средни печалби се получават, като стоките се продават *не над, а по техните действителни стойности*.

II. РАЗЛИЧНИТЕ ЧАСТИ, НА КОИТО СЕ РАЗПАДА ПРИНАДЕНАТА СТОЙНОСТ

Принадената стойност, или онази част от общата стойност на стоката, в която се предметяват *принаденият труд*, или *незаплатеният труд* на работника, аз наричам *печалба*. Цялата печалба не отива в джоба на промишления капиталист. Монополът върху земята дава на земевладелеца възможност да отнеме част от тази *принадена стойност* под името *поземлена рента*, безразлично дали тази земя се *използва* за селскостопански цели, за постройки или за железници или за някаква друга производителна цел. От друга страна, тъкмо фактът, че притежаването на *средствата на труда* дава на промишления капиталист да произвежда *принадена стойност*, или, което е все същото, *да си присвоява определено количество незаплатен труд*, дава възможност на притежателя на средствата на труда, които той изцяло или отчасти дава в заем на промишления капиталист, с една дума, дава възможност на *заемащия пари капиталист* да иска за себе си под названието *лихва* друга част от тази *принадена стойност*, така че на промишления капиталист *като такъв* остава само така наречената *индустриална*, или *търговска печалба*.

Кои закони регулират това разпределение на общата сума на *принадената стойност* между трите категории хора, е въп-

рос, който е съвсем далеч от нашата тема. Обаче от гореизложението следва:

Поземлена рента, лихва и индустриална печалба са само различни названия за различни части на принадлежната стойност на стоката, или на опредметения в нея незаплатен труд и те произлизат еднакво от този източник и само от него. Те произлизат не от земята като такава или от капитала като такъв, но земята и капиталът дават възможност на своите собственици да получат съответните си дялове от принадлежната стойност, която промишленият капиталист изтиква от работника. За самия работник е от второстепенно значение дали тази принадлежна стойност, резултат от неговия принадлежен, или незаплатен труд, отива изцяло в джоба на промишления капиталист, или последният е принуден да отстъпва части от нея — под названието поземлена рента и лихва — на трети лица. Да приемем, че промишленият капиталист използва само свой собствен капитал и е сам земевладелец. В този случай цялата принадлежна стойност би отивала в неговия джоб.

Именно промишленият капиталист е, който непосредствено изтиква от работника принадлежна стойност, безразлично каква част от нея в края на краищата той може да задържи за себе си. Ето защо около това отношение между промишления капиталист и наемния работник се върти цялата система на наемен труд и цялата съвременна система на производство. Затова някои граждани, които взеха участие в нашите разисквания, не бяха прави, когато се опитваха да омаловажават нещата и да разглеждат това основно отношение между промишления капиталист и работника като второстепенен въпрос, макар и да бяха прави, като твърдяха, че при дадени обстоятелства покачването на цените може да засегне в твърде различна степен промишления капиталист, земевладельца, паричния капиталист и, ако щете, събирача на данъци.

От казаното следва и нещо друго.

Онази част от стойността на стоката, която представлява само стойността на суровите материали, машините, с една дума, стойността на потребените средства за производство, не донся *никакъв доход*, а възстановява *само капитала*. Но независимо от това не е вярно, че другата част от стойността на стоката, *която образува дохода* или може да бъде изразходвана във форма на работна заплата, печалба, поземлена рента и лихви, *се образува* от стойността на работната заплата, стойността на поземлената рента, стойността на печалбата и т. н. На първо време ние ще оставим работната заплата настрана и ще разгледаме само индустриалната печалба, лихвата и поземлената рента. Току-що видях-

ме, че съдържащата се в стоката *принадена стойност*, или онази част от нейната стойност, в която е предметен *незаплатен труд*, *се разпада* на различни части, които носят три различни названия. Но би било тъкмо обратното на истината, ако се твърди, че стойността на стоката *се съставя* или *образува* от самостоятелните стойности на тези три съставни части или *се образува* от *събирателно* им.

Ако един работен час се определя в стойност от 6 пенса, ако работният ден на работника трае 12 часа, ако половината от това време е *незаплатен труд*, то този *принаден труд* ще придаде на стоката *принадена стойност* от 3 шилинга, т. е. стойност, за която не е била заплатена никаква равностойност. Тази *принадена стойност* от 3 шилинга представлява *целия фонд*, който промишленият капиталист може да дели в каквато пропорция желае със земевладелеца и с даващия пари на заем. Стойността на тези три шилинга образува границата на стойността, която те имат да делят помежду си. Обаче не промишленият капиталист е, който прибавя към стойността на стоката една произволна стойност за своя печалба, към която след това се прибавя една друга стойност в полза на земевладелеца и пр., така че сборът на тези произволно установени три стойности да образува общата стойност. Следователно вне виждате погрешността на общоразпространеното мнение, което смесва *разпадането на дадена стойност* на три части с *образуването* на тази стойност чрез събиране на три *самостоятелни* стойности и по този начин превръща общата стойност, от която произлизат поземлената рента, печалбата и лихвата, в произволна величина.

Ако общата печалба, реализирана от капиталиста, е равна на 100 фунта стерлинги, то тази сума, разглеждана като *абсолютна* величина, ние наричаме *маса на печалбата*. Но ако изчисляваме отношението, в което тези сто фунта стерлинги се намират спрямо авансирания капитал, то тази *относителна* величина ние наричаме *норма на печалбата*. Очевидно е, че тази норма на печалбата може да бъде изразена по два начина.

Да приемем, че 100 фунта стерлинги представляват *авансиран в работна заплата* капитал. Ако създадената *принадена стойност* също възлиза на 100 фунта стерлинги — а това би ни показало, че половината от работния ден на работника се състои от *незаплатен труд* — и ако бихме измерили тази печалба със стойността на авансирания в работна заплата капитал, ние бихме казали, че *нормата на печалбата* възлиза на 100%, защото авансираната стойност би била сто, а реализираната стойност — двеста.

От друга страна, ако вземем под внимание не само *авансирания в работна заплата капитал*, но *целия авансиран капитал*, да речем 500 фунта стерлинги, от които 400 фунта стерлинги представляват стойността на суровите материали, машините и т. н., ние бихме казали, че *нормата на печалбата* възлиза само на 20%, защото печалбата от 100 би била само една пета част от *целия авансиран капитал*.

Първият начин на изразяване нормата на печалбата е единственият, който показва истинското отношение между заплатения и незаплатения труд, действителната степен на exploitation* (позволете ми да употребя тази френска дума) *на труда*. Другият начин на изразяване е обикновено употребяваният и той действително е пригоден за определени цели. Във всеки случай той е твърде полезен за прикриване степента, в която капиталистът изстискава от работника незаплатен труд.

В поясненията, които още имам да направя, аз ще употребявам думата *печалба* за цялото количество принадлежна стойност, изстискана от капиталиста, без да обръщам никакво внимание на разпределението на тази принадлежна стойност между различните лица, а употребявайки израза *норма на печалбата*, винаги ще отнасям печалбата към стойността на авансирания в работна заплата капитал.

12. ОБЩОТО СЪОТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПЕЧАЛБА, РАБОТНА ЗАПЛАТА И ЦЕНИ

Ако от стойността на дадена стока извадим стойността, която замества стойността на съдържащите се в нея сурови материали и стойността на други средства за производство, т. е. ако извадим съдържащия се в нея *минал труд*, то останалата част от нейната стойност ще се сведе до количеството труд, прибавено от работника в *последния* производствен процес. Ако този работник работи всекидневно 12 часа, ако 12 часа среден труд се кристализират в парична сума от 6 шилинга, то тази добавъчна стойност от 6 шилинга ще бъде *единствената* стойност, създадена от неговия труд. Тази дадена стойност, определена от неговото работно време, е единственият фонд, от който двамата, той и капиталистът, могат да теглят своите съответни дялове или дивиденди, единствената стойност, която може да се дели на работна заплата и печалба. Ясно е, че самата тази стойност не се изменя от променли-

* — експлоатацията. *Ред.*

вите съотношения, в които тя може да бъде разделяна между двете страни. Нищо не би се изменило в това, ако вместо един работник вземем цялото работническо население или вместо един работен ден — напр. 12 милиона работни дни.

Понеже капиталистът и работникът имат да делят само тази ограничена стойност, т. е. стойността, която се измерва с целия труд на работника, то единият ще получи толкова повече, колкото по-малко получи другият, и *vice versa*. Когато едно количество е дадено, едната част от него винаги ще нараства пропорционално със спадането на другата. Ако се измени работната заплата, печалбата ще се измени в противоположно направление. Ако работната заплата спадне, печалбата ще се покачи, а ако работната заплата се покачи, печалбата ще спадне. Ако работникът — както приехме по-горе — получи 3 шилинга, което представлява половината от стойността, която той е създал, или ако целият негов работен ден се състои наполовина от заплатен и наполовина от незаплатен труд, *нормата на печалбата* ще бъде 100%, защото капиталистът би получил също 3 шилинга. Ако работникът получи само 2 шилинга, или ако работи за себе си само една трета от целия работен ден, капиталистът ще получи 4 шилинга и тогава нормата на печалбата ще бъде 200%. Ако работникът получи 4 шилинга, капиталистът ще получи само 2 шилинга и тогава нормата на печалбата би спаднала на 50%; но всички тези изменения не засягат стойността на стоката. Така че общото покачване на работната заплата би довело до спадане на общата норма на печалбата, без обаче да засегне стойностите.

Но макар и стойностите на стоките, които при последна сметка би трябвало да регулират техните пазарни цени, да се определят изключително от общото количество на фиксирания в тях труд, а не от разделянето на това количество на заплатен и незаплатен труд, от това съвсем не следва, че стойностите на отделните стоки или на стокови количества, произвеждани например за 12 часа, остават неизменни. *Броят* или количеството на стоките, произвеждани за дадено работно време или с дадено количество труд, зависи от *производителната сила* на употребявания труд, а не от неговото *времетраене* или неговата продължителност. Напр. при дадена степен на производителната сила на предачния труд, за един работен ден от 12 часа могат да бъдат произведени 12 фунта прежда, а при по-ниска степен на производителната сила — само 2 фунта. Следователно ако 12 часа среден труд се определят в стойност от 6 шилинга в единия случай, то 12-те фунта прежда биха коствали също 6 шилинга, и двата фунта прежда в другия случай биха коствали също така 6 шилинга. Така че един

фунт прежда в единия случай би коствал 6 пенса, а в другия случай — 3 шилинга. Разликата в цената би била следствие от различието на производителната сила на приложения труд. При по-голямата производителна сила в един фунт прежда би бил одредметен един час труд, докато при по-малката — 6 работни часа. Цената на един фунт прежда в единия случай би била само 6 пенса, макар работната заплата да е относително висока, а нормата на печалбата да е ниска. В другия случай тя би била 3 шилинга, макар работната заплата да е ниска, а нормата на печалбата да е висока. Това би било така, защото цената на един фунт прежда се одределя от *общото количество труд, вложено в нея*, а не от *пропорцията, в която това общо количество труд се дели на заплатен и незаплатен труд*. По този начин споменатият от мен по-горе факт, че високозаплатеният труд може да произвежда евтини, а нискозаплатеният труд — скъпи стоки, губи своя парадоксален вид. Той е само израз на общия закон, че стойността на дадена стока се одределя от количеството на вложения в нея труд — но че вложеното в нея количество труд зависи изключително от производителната сила на употребения труд и следователно ще се изменя с всяко изменение в производителността на труда.

13. НАЙ-ВАЖНИТЕ ОПИТИ ЗА ПОКАЧВАНЕ НА РАБОТНАТА ЗАПЛАТА ИЛИ ЗА ПРОТИВОДЕЙСТВУВАНЕ НА СПАДАНЕТО НА РАБОТНАТА ЗАПЛАТА

1. Да разгледаме сега последователно най-важните случаи, при които се правят опити за покачване на работната заплата или се противодействува на нейното спадане.

Ние видяхме, че *стойността на работната сила*, или — по-популярно изразено — *стойността на труда*, се одределя от стойността на средствата за живот, или на количеството труд, необходимо за тяхното произвеждане. Следователно, ако в дадена страна стойността на потребяваните от работника средно на ден средства за живот представлява 6 работни часа, изразена в 3 шилинга, работникът би трябвало да работи по 6 часа на ден, за да произведе равностойността на своята дневна издръжка. Ако целият работен ден е 12 часа, капиталистът, давайки на работника 3 шилинга, би му заплатил стойността на неговия труд. Половината от работния ден би била незаплатен труд, а нормата на печалбата би била 100%. Но да приемем сега, че поради спадане на производителността се изисква повече труд, за да се произведе,

да речем, същото количество земеделски продукти, така че цената на средствата за живот на работника средно на ден би се покачила от 3 на 4 шилинга. В този случай *стойността* на труда би се покачила с една трета, или с 33 1/3%. Тогава биха били необходими 8 часа от работния ден, за да се произведе равностойност за всекидневното препитание на работника съобразно с неговото предишно жизнено ниво. Следователно принадлежният труд би спаднал от 6 на 4 часа, а нормата на печалбата — от 100 на 50%. Обаче ако работникът настоява за увеличение на работната заплата, той фактически би претендирал само да получи *увеличената стойност на своя труд*, както прави всеки друг продавач на стока, който се старее — при всяко увеличение на разходите за своята стока — тази увеличена стойност да му бъде заплатена. Ако работната заплата не се покачи или ако се покачи недостатъчно, за да компенсира увеличената стойност на средствата за живот, то *цената* на труда би спаднала *под неговата стойност* и жизненото равнище на работника би се влошило.

Но изменение може да стане и в противоположно направление. Вследствие на увеличена производителност на труда същото средно количество средства за живот на ден би могло да спадне от 3 на 2 шилинга, или вместо 6 часа от работния ден да са необходими само 4 часа за произвеждане равностойност на стойността на всекидневните средства за живот. В такъв случай работникът би бил в състояние с 2 шилинга да купи също толкова средства за живот, колкото преди с 3 шилинга. Всъщност *стойността на труда* би спаднала, но тази намалена стойност би командувала същото количество средства за живот, както преди. Тогава печалбата би се покачила от 3 на 4 шилинга, а нормата на печалбата от 100 на 200%. Макар абсолютното жизнено равнище на работника да остава същото, неговата *относителна работна заплата* — а чрез това и неговото *относително обществено положение* в сравнение с това на капиталиста — би спаднала. Като оказва съпротива срещу това намаление на относителната работна заплата, работникът само се стреми да си осигури известен дял в увеличената производителна сила на своя собствен труд и да запази своето предишно относително положение в обществената стълба. Английските фабриканти например — след премахването на житните закони и при явно нарушение на тържествените обещания, дадени от тях през време на пропагандата против житните закони — намалиха работната заплата общо с 10%. Съпротивата на работниците отначало бе преодоляна, но по-късно — по силата на обстоятелства, върху които сега не мога да се спирам — загубените 10% бидоха спечелени отново.

2. *Стойностите* на средствата за живот, следователно и *стойността на труда* би могла да остане същата; но нейната *парична цена* — може — в резултат на предшестващо изменение в *стойността на парите* — да претърпи изменение.

След откриване на по-богати златни мини и т. н. за произвеждането напр. на две унции злато би бил необходим не повече труд, отколкото по-рано за една унция. В такъв случай стойността на златото би спаднала наполовина, или с 50%. Тъй като тогава стойностите на всички други стоки биха се изразили в двойна — в сравнение с предишната — *парична цена*, това би било валидно и за *стойността на труда*. Дванадесет работни часа, които по-рано са се изразявали в 6 шилинга, сега биха се изразявали в 12 шилинга. Ако работната заплата на работника би останала 3 шилинга, вместо да се покачи на 6 шилинга, то *паричната цена на неговия труд* би съответствувала само на *половината от стойността на неговия труд* и издръжката на живота му би се влошила страшно. Това би станало в по-голяма или по-малка степен и когато неговата работна заплата би се покачила, но не пропорционално на спадането на стойността на златото. В такъв случай не би се изменило нищо — нито в производителната сила на труда, нито предлагането и търсенето, нито в стойностите. Не би се изменило нищо освен паричните *названия* на тези стойности. Да се казва, че в такъв случай работникът не трябва да настоява за пропорционално увеличение на работната заплата, означава, че той трябва да се задоволява да му бъде заплащано с названия вместо с вещи. Цялата предишна история доказва, че — винаги, когато настъпи подобно обезценяване на парите, капиталистите не изпускат случая да измамят работника. Многобройна школа политикоикономисти уверяват, че — вследствие на откриването на нови златоносни земи, на подобреното експлоатиране на сребърните мини и на поевтиното доставяне на живак — стойността на благородните метали е спаднала отново. Това би обяснило общите и едновременни опити на континента за постигане на увеличение на работната заплата.

3. Досега приемахме границите на *работния ден* за дадени. Но само по себе си работният ден няма постоянни граници. Постоянната тенденция на капитала е да го разтяга до неговата крайна, физически възможна продължителност, защото в същата степен ще нараства и принаденият труд, а следователно и произлизащата от него печалба. Колкото повече капиталът успява да удължава работния ден, толкова по-голямо количество чужд труд той ще си присвоява. През XVII и дори през първите две третини на XVIII век десетчасовият работен ден бе нормалният работен

ден в цяла Англия. През време на противоякобинската война¹³², която фактически бе война на английските барони против английските трудещи се класи, капиталът пируваше и удължаваше работния ден от 10 до 12, 14, 18 часа. *Малтус*, който ни най-малко не може да бъде заподозрян в сълзлива сантименталност, публикува около 1815 г. един памфлет, в който заяви, че ако това положение продължава, животът на нацията ще бъде подкопан из основи.¹³³ Няколко години преди общото въвеждане на новоизобретените машини, около 1765 г., в Англия се появи брошура под заглавие: „*Очерк върху промишлеността*“¹³⁴. Анонимният автор, заклеет враг на работническата класа, се разпростира в нея върху необходимостта да бъдат удължени пределите на работния ден. За тази цел той предлага между другото да бъдат създадени *трудо­ви домове*, които — според думите му — трябвало да бъдат „*домове на ужаса*“. А каква трябва да бъде продължителността на работния ден, предлаган от него за тези „*домове на ужаса*“? *12 часа* — именно работното време, обявено в 1832 г. от капиталистите, политикоикономистите и министрите не само като фактически съществуващо, но и като необходимо за деца под 12-годишна възраст.¹³⁵

Като продава своята работна сила — а той е принуден да прави това при съвременната система, — работникът предоставя на капиталиста използването на тази сила, но и в известни разумни граници. Той продава своята работна сила, за да може — без да се взема под внимание тук нейното естествено изхабяване — да я запази, а не за да я разруши. Като продава той своята работна сила по нейната еднокдневна или седмична стойност, от само себе си се разбира, че тази работна сила не трябва за един ден или за една седмица да бъде подложена на двудневно или двуседмично изхабяване. Да вземем една машина на стойност 1000 фунта стерлинги. Ако тя се изхабява за 10 години, тя би прибавила към стойността на стоките, за чието произвеждане съдейства, годишно по 100 фунта стерлинги. Ако се изхабява за 5 години, тя би прибавила към стойността годишно по 200 фунта стерлинги, или стойността на нейното годишно изхабяване е обратно пропорционална на времето на нейното изхабяване. Но това отличава работника от машината. Машината не се изхабява точно пропорционално на своето използване. Човекът, напротив, се разрушава в много по-голяма степен, отколкото би се видяло от простото числено събиране на вложения труд.

Със своите усилия да сведат работния ден към неговите предишни разумни размери или — където не могат да издействуват законно установяване на нормален работен ден — да наложат

спиране на прекомерния труд — чрез увеличение на работната заплата, увеличение не само пропорционално на изтръгнатия прекомерен труд, но и по-голямо по размер, работниците изпълняват само един дълг към самите себе си и към своя род. Те само поставят капитала с неговите ексцесии в полагаемите му се граници. Времето е пространството за човешкото развитие. Човек, който не разполага със свободно време и целият живот на когото — без да се вземат под внимание чисто физическите прекъсвания за сън, ядене и т. н. — отива в труд за капиталиста, стои по-ниско от товарно животно. Той е само машина за създаване на чуждо богатство, физически се изражда и духовно затъпява. А при това цялата история на съвременната индустрия свидетелствува, че капиталът, ако не бъде обуздан, ще се стреми безогледно и безмилостно да доведе цялата работническа класа до това ниво на крайна деградация.

При удължаване на работния ден капиталистът може да плаща *по-висока работна заплата* и все пак да понижава стойността на труда, ако увеличението на работната заплата не съответствува на увеличеното количество изтръгнат труд и на предизвиканото по този начин по-бързо изтощаване на работната сила. Това може да стане и по друг начин. Вашите буржоазни статистики ще ви кажат например, че средната работна заплата на работещите във фабриките в Ленкашайр семейства се била покачила. Но те забравят, че на мястото на мъжа — главата на семейството — капиталът сега хвърля под колесницата на джагернаута ¹³⁶ не само неговата жена, но често пъти и 3 или 4 негови деца и че увеличението на всичките им работни заплати съвсем не съответствува на целия принадлеен труд, изтръгван от семейството на работника.

Дори при дадени граници на работния ден, както те сега съществуват във всички клонове на индустрията, подчинени на фабричните закони, известно увеличение на работната заплата може да стане необходимо, макар и само за поддържане на предишното ниво на *стойността на труда*. Чрез повишаване на *интензивността* на труда човек може да бъде доведен до положение за един час да изразходва толкова жизнена сила, колкото по-рано е изразходвал за два часа. Фактически това до известна степен е постигнато в индустриите, подчинени на фабричните закони, чрез ускоряване хода на машините и чрез увеличаване броя на работните машини, които отделният работник има да надзирава. Ако увеличението на *интензивността* на труда, или на количеството труд, изразходвано за един час, върви съразмерно със съкратяването на работния ден, работникът все пак ще спечели. Ако тази граница бъде прекрачена, той губи от една страна онова, което печели от друга; и тогава десет работни часа могат да се окажат също тъй вредни за него.

както по-рано 12 часа. Като се противопоставя на тези стремежи на капитала чрез борбата за увеличение на работната заплата съответно на нарастващата напрегнатост на труда, работникът се противопоставя само на обезценяването на своя труд и на израждането на своето потомство.

4. Вие всички знаете, че по причини, които не е необходимо да обяснявам тук, капиталистическото производство се движи в определени периодически цифри. То преминава последователно състояние на покой, нарастващо оживление, разцвет, свръхпроизводство, криза и застой. Пазарните цени на стоките и нормите на пазарните печалби следват тия фази, като понякога спадат под своето средно ниво, а след това отново го надминават. Ако разгледате целия цикъл, вие ще видите, че едно отклонение на пазарната цена се уравнисява с друго и че средно в пределите на един цикъл пазарните цени на стоките се регулират от техните стойности. Е добре. През фазата на спадане на пазарните цени, както и през фазите на криза и застой, работникът, ако изобщо не бъде изхвърлен на улицата, може да очаква намаление на своята работна заплата. За да не бъде измамен, той трябва дори при такова спадане на пазарните цени да води спор с капиталиста по това, в каква относителна степен е станало необходимо работната заплата да бъде намалена. Ако още през фазата на разцвета, когато се постигат свръхпечалби, той не се е борил за увеличение на работната заплата, тогава средно за целия индустриален цикъл той не ще получи дори своята *средна работна заплата*, или *стойността* на своя труд. Би било връх на глупостта да се иска работникът, чиято работна заплата при неблагоприятните фази на цикъла неизбежно намалява, да се откаже сам от съответна компенсация през фазата на разцвета. Изобщо стойностите на всички стоки се реализират само чрез изравняване на постоянно променящите се пазарни цени, които възникват в резултат на постоянните колебания на предлагането и търсенето. Върху основата на съвременната система трудът е само стока като другите стоки. Следователно той трябва да изпита същите колебания, за да получи средна цена, която съответствува на неговата стойност. Би било абсурдно, от една страна, да го разглеждаме като стока, а, от друга страна, да искаме да го поставим извън законите, които определят цените на стоките. Робът получава постоянно и определено количество средства за съществуване; а наемният работник — не. Той трябва да се опита да си осигури увеличение на работната заплата в единия случай, макар и само за да компенсира спадането на работната заплата в другия случай. Ако би се задоволил да приеме волята, заповедите на капиталистите като неизменен икономически закон,

той би споделил цялата нищета на роба без осигуреното съществуване на последния.

5. Във всички случаи, разгледани от мен — а те са 99 на сто, — вие видяхте, че борбата за увеличение на работната заплата става само като следствие на предшестващи изменения и е необходимият резултат на станалите по-преди изменения в размера на производството, в производителната сила на труда, в стойността на труда, в стойността на парите, в продължителността или интензивността на изтръгвания труд, в колебанията на пазарните цени, които зависят от колебанията на предлагането и търсенето и стават в съответствие с различните фази на индустриалния цикъл — с една дума, защитна мярка на работниците срещу предшестващите действия на капитала. Ако разглеждате борбата за увеличаване на работната заплата независимо от всички тези обстоятелства и вземате под внимание само измененията на работните заплати, като изпускате изпредвид всички други изменения, от които те произлизат, вие в такъв случай изхождате от фалшива предпоставка, за да дойдете до фалшиви изводи.

14. БОРБАТА МЕЖДУ КАПИТАЛА И ТРУДА И РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ НЕЯ

1. След като посочихме, че периодическата съпротива, оказвана от работниците срещу намаляването на работната заплата, и техните периодически опити да наложат увеличение на работната заплата са неразривно свързани със системата на наемния труд и са предизвикани от факта, че трудът бива поставян в категорията на стоките и поради това е подчинен на законите, които регулират общото движение на цените; след като посочихме по-нататък, че общото увеличение на работната заплата би довело до спадане на общата норма на печалбата, без да повлияе върху средните цени на стоките или на техните стойности, сега най-сетне възниква въпросът, доколко в непрестанната борба между капитала и труда последният има изгледи за успех.

Аз бих могъл да отговоря чрез обобщение и да кажа, че *пазарната цена* на труда, както и на всички други стоки, с течение на времето ще се приспособява към неговата *стойност*; че следователно, въпреки всички покачвания и спадания и каквото и да прави работникът, той в края на краищата ще получава средно само стойността на своя труд, която се свежда до стойността на неговата работна сила, която се определя от стойността на средствата

за живот, потребни за нейното поддържане и възпроизвеждане, чиято стойност се регулира при последна сметка от количеството труд, необходимо за тяхното произвеждане.

Обаче има някои особени признаци, които отличават *стойността на работната сила*, или *стойността на труда*, от стойностите на всички други стоки. Стойността на работната сила се образува от два елемента, от които единият е чисто физически, а другият — исторически или обществен. Нейната *най-ниска граница* се определя от *физическия* елемент — това значи, че работническата класа, за да може да се поддържа и да се възпроизвежда, за да може да осигурява трайно своето физическо съществуване, трябва да получава средствата за живот, абсолютно необходими за нейния живот и размножаване. Поради това *стойността* на тези необходими средства за живот образува най-ниската граница на *стойността на труда*. От друга страна, и продължителността на работния ден има своите крайни, макар и твърде разтегливи граници. Нейната крайна граница е дадена от физическата сила на работника. Ако всекидневното изтощаване на неговата жизнена енергия прекрачи определена степен, тя не може да бъде впрягана все отново, ден след ден. Но, както казахме, тази граница е твърде разтеглива. Бързото редуване на слабовати поколения с къс живот ще поддържа пазара на труда също тъй добре, както и редица силни поколения с дълъг живот.

Освен от този чисто физически елемент стойността на труда във всяка страна се определя и от *традиционния начин на живеене*. Той не се отнася само до чисто физическия живот, но и до задоволяването на определени потребности, произтичащи от обществените условия, при които са поставени хората и в които те израстват. Равнището на живота на англичанина може да бъде сведено до това на ирландеца, равнището на живота на германския селянин — до това на летонския. За важната роля, която играят в това отношение историческата традиция и обществената привичка, може да узнаете от книгата на г-н Торнтън „Свѣрхнаселение“¹³⁷, в която той посочва, че средните работни заплати в различни земеделски области на Англия са повече или по-малко различни и до днес в зависимост от повече или по-малко благоприятните условия, при които тези области са се освободили от крепостната зависимост.

Този исторически или обществен елемент, който влиза в стойността на труда, може да бъде увеличен, или намален и дори да бъде напълно премахнат, така че да не остане нищо освен *физическата граница*. През време на *противоякобинската война* — която била предприета, както обичаше да се изразява непоправимият

използвач на данъци и синекури, старият Джордж Роз, за спасяване каноните на нашата света религия от посегателствата на френските неверници — честните английски фермери, които толкова внимателно бяха третирани на една от предишните ни срещи, намалиха заплатите на земеделските работници дори по-ниско от този чисто физически минимум, като обаче допълниха, чрез законите за бедните ¹³⁸, разликата, необходима за по-нататъшното физическо съществуване на рода. Това беше великолепен начин за превръщане на наемния работник в роб, а Шекспировия горд свободен земеделец — в бедняк.

Ако сравните помежду им стандартните работни заплати, или стойностите на труда в различни страни и в различни исторически епохи в една и съща страна, ще видите, че *стойността* на самия *труд* не е постоянна, а променлива величина — дори и при предпоставка, че стойностите на всички други стоки остават неизменни.

Подобно сравнение би показало, че се изменят не само *пазарните норми на печалбата*, но и нейните *средни норми*.

Що се отнася до печалбите, няма закон, който да определя техния *минимум*. Ние не можем да кажем кой е най-ниският предел на тяхното спадане. А защо не можем да установим този предел? Защото, макар и да можем да установим *минималните* работни заплати, не можем да установим *максималните* работни заплати. Ние можем само да кажем, че ако са дадени границите на работния ден, *максимумът на печалбата* съответствува на *физическия минимум на работната заплата*; и че при дадена работна заплата *максимумът на печалбата* съответствува на такова удължаване на работния ден, което все още може да бъде съвместимо с физическите сили на работника. Следователно, максимумът на печалбата е ограничен от физическия минимум на работната заплата и физическия максимум на работния ден. Ясно е, че между двете граници на тази *максимална норма на печалбата* е възможна грамадна стълба от вариации. Определянето на нейната фактическа височина се решава само чрез непрестанната борба между капитала и труда, като капиталистът постоянно се стреми да сведе работната заплата до нейния физически минимум и да удължи работния ден до неговия физически максимум, докато работникът постоянно упражнява натиск в противоположна посока.

Работата се свежда до въпроса за съотношението на силите на борещите се.

2. Що се отнася до *ограничението на работния ден* в Англия, както и във всички други страни, то никога не е било установявано по друг начин освен чрез *законодателна намеса*. Без постоянния натиск на работниците отвън тази намеса никога не би била осъ-

ществена. Но във всеки случай този резултат не би могъл да бъде постигнат посредством частно съглашение между работници и капиталисти. Тъкмо тази необходимост от *обща политическа акция* служи за доказателство, че в чисто икономическата акция капиталът е по-силната страна.

Що се отнася до *границите на стойността на труда*, то тяхното фактическо установяване винаги зависи от предлагането и търсенето — имам предвид търсенето на труд от страна на капитала и предлагането на труд от страна на работниците. В колониалните страни законът за предлагането и търсенето е благоприятен за работника. Оттук сравнително високото ниво на работната заплата в Съединените щати. Там капиталът може да опита всичко възможно. Но той не може да попречи на постоянното обезлюдяване на трудовия пазар поради непрекъснатото превръщане на наемни работници в независими селски стопани. Положението на наемния работник за голяма част от американците е само преходен стадий, от който те със сигурност разчитат да излязат след по-кратко или по-продължително време. За премахване на това положение на нещата в колонните бащинското английско правителство възприе за известно време така наречената съвременна колонизационна теория, която се състои в изкуственото установяване на висока цена на земята в колониите, за да се попречи на твърде бързото превръщане на наемния работник в независим селски стопанин.

Нека се обърнем сега към старите цивилизовани страни, в които капиталът господства над целия производствен процес. Да вземем например покачването на работната заплата на земеделските работници в Англия от 1849 до 1859 г. Каква беше последицата от това? Фермерите не можеха — както би ги посъветвал нашият приятел Уестън — да увеличат стойността на пшеницата, дори и само нейната пазарна цена. Напротив, те бяха принудени да се примирят с нейното спадане. Но през тези 11 години те въведоха различни машини и нови научни методи, превърнаха част от обработваемата земя в пасища, увеличиха размерите на фермите, а чрез това и мащаба на производството; и като намалиха — с подобни и други средства — търсенето на труд чрез увеличаване на неговата производителна сила, те направиха селското работно население отново относително излишно. Такъв е общият метод, по който в старите страни със заета вече земя капиталът реагира по-бързо или по-бавно срещу увеличението на работната заплата. Рикардо правилно отбелязва, че машината се намира в постоянна конкуренция с труда и често може да бъде въведена само когато цената на труда достигне определена височина¹³⁹; но прилагането на машината е само един от многото методи за увеличаване про-

изводителната сила на труда. Същото развитие, което прави необучения труд относително излишен, от друга страна, опростява квалифицирания труд и по този начин понижава неговата стойност.

Същият този закон се среща и в друга форма. С развитието на производителната сила на труда натрупването на капитал се ускорява дори въпреки относително висока норма на работната заплата. От това би могло да се заключи — както действително смяташе и *А. Смит*, през времето на когото съвременната индустрия се намираше още в своето начало, — че ускореното натрупване на капитал неизбежно трябва да наклонява везните в полза на работника, като предизвиква нарастващо търсене на неговия труд. От същото гледище мнозина съвременни автори се учудваха, загдето — въпреки обстоятелството, че през последните 20 години английският капитал е нараснал много по-бързо, отколкото населението на Англия — работната заплата не се е увеличила още повече.

Но едновременно с прогресивното натрупване се извършва и *нарастващо изменение в състава на капитала*. Онази част от целия капитал, която се състои от постоянен капитал — машини, сурови материали, средства за производство от всевъзможен вид, — нараства по-бързо в сравнение с другата част на капитала, която се влага в работна заплата, или в купуване на труд. Този закон бе установен с по-голяма или по-малка точност от *Бартон*, *Рикардо*, *Сисмонди*, професор *Ричард Джонс*, професор *Рамзей*, *Шербюлие* и др.

Ако отношението между тези два елемента на капитала първоначално беше 1:1, при напреднала индустрия то ще стане 5:1 и т. н. Ако от даден цял капитал — от 600 са изразходвани 300 за оръдия, сурови материали и т. н. и 300 — за работна заплата, тогава достатъчно е целият капитал да бъде само удвоен, за да се създаде търсене на 600 вместо на 300 работници. Но при капитал от 600 изразходвани 500 за машини, материали и т. н., а само 100 — за работна заплата, тогава същият капитал би трябвало да нарасне от 600 на 3 600, за да създаде търсене на 600 вместо на 300 работници, както в предишния случай. Следователно с развитието на индустрията търсенето на труд не върви едновременно с натрупването на капитала. Наистина то ще нараства, но в постоянно намаляващ се размер в сравнение с увеличението на капитала.

Тези няколко разяснения са достатъчни, за да покажат, че тъкмо развитието на съвременната индустрия по необходимост все по-силно ще наклонява везните в полза на капиталиста и против работника и че следователно общата тенденция на капиталистическото производство води не към повдигане средното ниво на работ-

ната заплата, а към неговото понижаване, или към смъкване *стойността на труда* повече или по-малко до нейната *най-ниска граница*. Но тъй като *нещата* в тази система имат такава тенденция, значи ли това, че работническата класа трябва да се откаже от своята съпротива срещу посегателството на капитала и да прекрати усилията си да изтръгне най-доброто измежду представящите се възможности за временно подобрене на своето положение? Ако би направила това, тя би била сведена до положение на безразлична маса от съсипани бедняци, на които вече никакво спасение не може да помогне. Аз можах, струва ми се, да посоча, че нейните борби за равнището на работната заплата са явления, неразривно свързани с цялата система на наемния труд, че в 99 случая от 100 усилията на работниците да се повиши работната заплата са само усилия за запазване дадената стойност на труда и че необходимостта да се борят с капиталиста за цената на този труд е присъща на тяхното положение, което ги принуждава да продават самите себе си като стока. Ако в своите всекидневни конфликти с капитала работниците биха страхливо отстъпвали, те сами биха се лишили от способността да предприемат каквото и да било по-голямо движение.

В същото време — и съвсем независимо от общата робия, която е включена в системата на наемния труд — работническата класа не бива да надценява крайния резултат на тези всекидневни борби. Тя не бива да забравя, че се бори срещу следствията, а не срещу причините на тези следствия; че само забавя низходящото движение, а не изменя неговата посока; че прилага само палиативи, които не лекуват болестта. Следователно тя не бива да се отдава изключително на тези неизбежни дребни борби, които непрестанно възникват поради непрекъснатите посегателства на капитала или поради измененията на пазара. Тя трябва да разбере, че въпреки цялата мизерия, на която тя е обречена при съвременната система, последната създава същевременно необходимите *материални условия и обществени форми* за икономическото преустройство на обществото. Вместо *консервативния лозунг: „Справедлива заплата за справедлив труд“*, тя трябва да напише върху своето знаме *революционния девиз: „Долу системата на наемния труд!“*

След това твърде дълго и, страхувам се, уморително изложение, което трябваше да направя, за да дам поне приблизително осветление на основния въпрос, бих желал да завърша с предложението да бъде приета следната резолюция:

1) Общото покачване на нормата на работната заплата би довело до общо понижение на нормата на печалбата, но общо взето, не би засегнало цените на стоките.

2) Общата тенденция на капиталистическото производство е не да увеличава, а да намалява средното равнище на работната заплата.

3) Синдикатите работят добре като центрове за съпротива срещу посегателствата на капитала. Те отчасти не постигат целта си поради целесъобразна употреба на своята сила. А те изцяло не постигат своята цел, щом се ограничават с война на дребно против последствията на съществуващата система, вместо да се опитват същевременно да изменят тази система и да използват своите организирани сили като лост за окончателното освобождение на работническата класа, т. е. за окончателното премахване на системата на наемния труд.
