

*Popescu 3 adp*

BIBLIOTECA

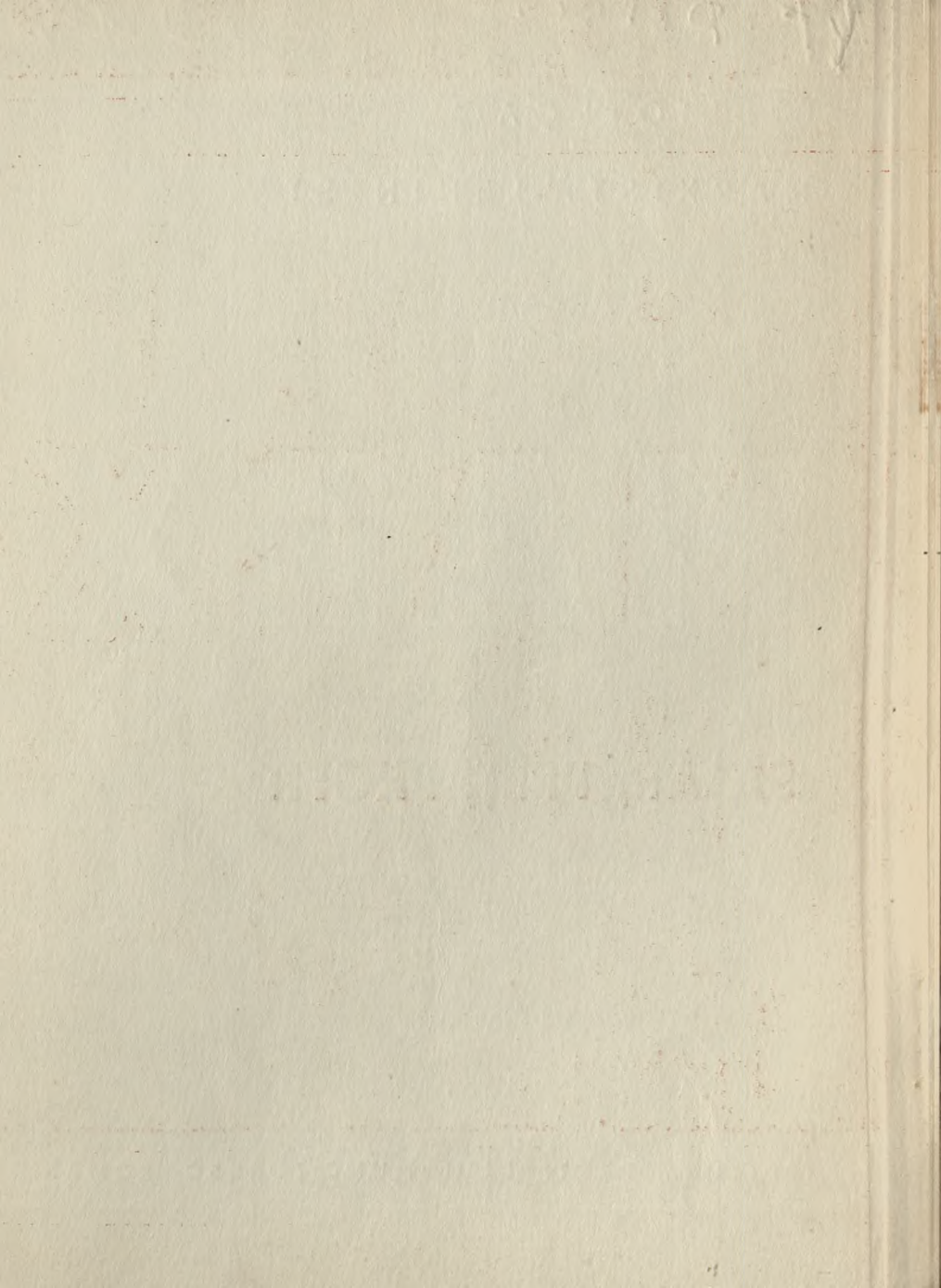
MARXISTĂ-LENINISTĂ

# MARX

**SALAR, PREȚ, PROFIT**



EDITURA PARTIDULUI MUNCITORESC ROMÂN



KARL MARX



# SALAR, PREȚ, PROFIT

EDIȚIA a II-a

1948

---

EDITURA PARTIDULUI MUNCITORESC ROMÂN

M44

141.82



Prezenta traducere a fost întocmită în Colectivul de Redacție al Editurii P. M. R. după originalul german apărut în Editura în Limbi Străine, Moscova 1945.

Consiliul Județean Cluj  
Biblioteca Județeană  
"Colan Goga"

CLASIFICAREA ZECIMALĂ  
3 C. 13  
33

ATELIERELE GRAFICE Nr. 1

El/MLK

## NOTĂ PRELIMINARĂ

Lucrarea de față este o conferință, pe care Marx a ținut-o în două ședințe ale Consiliului General al Asociației Internaționale a Muncitorilor (Internaționala I-a) la 20 și 27 Iunie 1865.

În ședința Consiliului General dela 4 Aprilie 1865, unul din membrii Consiliului General, englezul John Weston, a propus ca următoarele chestiuni să fie discutate de Consiliul General: „1. O mărire a salariilor poate oare să îmbunătățească perspectivele materiale și sociale ale clasei muncitoare? 2. Străduințele sindicatelor de a ridica salariile nu înrăuresc oare în chip dăunător asupra celorlalte ramuri industriale?” Weston declară că la prima chestiune va susține un răspuns negativ, iar la cea de a doua unul afirmativ. În ședințele dela 2 și 20 Mai Weston își expuse ideile într-o conferință specială, urmată de discuții.

În scrisoarea dela 20 Mai 1865 Marx îi scrisese lui Engels în această privință: „Diseară — ședință specială a «Internaționalei». Un bătrân blajin, old owenist (vechi owenist), Weston (dulgher), a formulat următoarele teze, pe care le susține mereu în «Beehive»<sup>1</sup>:

1. că o sporire generală a salariilor nu ar folosi nimic muncitorilor;

---

<sup>1</sup> „Beehive” (Stupul) — câtăva vreme organul oficial al Internaționalei I-a; publica documentele oficiale curente ale Internaționalei I. — Nota Red.

2. că deaceea etc. *trade-unionurile* [sindicatelor] sunt dăunătoare.

Dacă ar fi admise aceste două teze, în care, dintre cei din societatea noastră, numai el singur crede, am fi lichidați, atât din pricina *trade-unionurilor* de aici, cât și din pricina epidemiei de greve care bântue acum pe continent.

...Se așteaptă, firește, ca eu să combat această teză. Ar fi trebuit, deci, să pregătesc replica mea pentru astăseară; am considerat însă că e mai important să continuu să lucrez la cartea mea, așa că trebuie să mă bizui pe improvizație.

Știu firește de mai înainte care sunt cele două puncte principale:

1. că salariul determină valoarea mărfurilor ;
2. că dacă capitaliștii plătesc astăzi 5 șilingi în loc de 4, atunci (datorită cererii sporite) mâine își vor vinde marfa cu 5 șilingi în loc de 4.

Oricât de stupid ar fi toate acestea și oricât ar atinge numai aspectul cel mai superficial al lucrurilor, totuși nu este ușor să explici unor ignoranți toate problemele economice de care este vorba aici. Un curs de economie politică nu-l poți comprima într'o oră. Vom face însă tot ce va fi cu putință."

Marx nu s'a mărginit să ia cuvântul în discuții. El pregăti o conferință, pe care a ținut-o apoi în două ședințe ale Consiliului General. Nici Marx însuși și nici Engels n'au publicat însă această conferință. La 24 Iunie 1865 Marx îi scria în această privință lui Engels:

„Am citit la Consiliul General o conferință (ar fi

cam două coale de tipar) asupra chestiunii ridicate de Mr. Weston, despre efectul pe care l-ar avea o sporire generală a salariilor etc. Prima parte este răspunsul la absurditățile lui Weston, partea a doua este o expunere teoretică, în măsura în care prilejul a permis acest lucru.

Acum vor s'o publice. Pe de o parte mi-ar folosi poate, deoarece oamenii au legături cu J. St. Mill, prof. Beesly, Harrison etc. Pe de altă parte am îndoieli,

1. Fiindcă «Mr. Weston» ca adversar nu este tocmai măgulitor;

2. chestiunea cuprinde în partea doua multe lucruri noi într'o formă extrem de succintă, dar relativ populară, luate cu anticipație din cartea mea; în acelaș timp însă trebuie, în mod necesar, lăstate la o parte o serie întreagă de lucruri. Intrebarea e dacă e indicat să anticipezi în modul acesta în asemenea chestiuni."

Conferința fu publicată pentru prima oară de fiica lui Marx, Eleanor și soțul ei, Edward Aveling, în 1898, în limba engleză, sub titlul „Valoare, preț și profit". Ei au adăugat titlurile primelor șase capitole. În acelaș an, conferința apăru în limba germană în „Die Neue Zeit", sub titlul „Salar, preț și profit".

Această primă traducere a fost înlocuită în cursul anilor următori cu altă traducere.

Lipsurile indiscutabile ale celor două ediții vechi ne-au îndemnat să prezentăm o versiune cu totul nouă. Traducerea a fost făcută de Paul Weller, iar redactarea de Ernst Noffke.





## [CUVÂNT INTRODUCȚIV]

Cetățeni!

Înainte de a intra în subiectul propriu zis, dați-mi voie să fac câteva observații preliminare.

Pe continent domnește acum o adevărată epidemie de greve și peste tot se cere o mărire a salariilor. Chestiunea va fi debătută la congresul nostru. Voi care stați în fruntea Asociației Internaționale, trebuie să aveți un punct de vedere bine determinat în această chestiune de importanță esențială. În ceea ce mă privește, eu am considerat deci ca o datorie a mea de a mă ocupa pe larg de această chestiune, — chiar cu riscul de a pune răbdarea voastră la o grea încercare.

Altă observație preliminară mai am de făcut cu privire la cetățeanul Weston. Nu numai că a dezvoltat în fața voastră concepții despre care știe că sunt cu totul nepopulare în sânul clasei muncitoare, dar el le-a și apărut în mod public, după cum crede dânsul, în interesul clasei muncitoare. Trebuie să respectăm o astfel de dovadă de curaj moral. Deși voi spune în mod deschis ceea ce am de spus, sper că până la urmă va vedea că sunt de acord cu ceea ce mie mi se pare că este ideea fundamentală propriu zisă a tezelor lui, pe care eu nu pot să nu le consider, în forma lor actuală, ca false din punct de vedere teoretic și primejdioase în practică.

Și acum trec de-a-dreptul la subiectul nostru.

## I. [PRODUȚIE ȘI SALARII]

Raționamentul cetățeanului Weston se sprijină, în substanță, pe două presupuneri: întâi, că *volumul producției naționale este neschimbător* sau, cum ar spune matematicienii, că este o cantitate sau o mărime *constantă*; în al doilea rând, că *suma salariilor reale*, adică a salariilor măsurate prin cantitatea de mărfuri ce poate fi cumpărată cu ele, este o sumă *neschimbătoare, o mărime constantă*.

Or, prima lui susținere este vădit greșită. Veți găsi că valoarea și volumul producției cresc din an în an, că forța productivă a muncii naționale devine mai mare și că suma de bani necesară pentru circulația acestei producții sporite se modifică mereu. Ceeace este valabil la sfârșitul anului și pentru diferiții ani comparați între ei, este valabil și pentru fiecare zi curentă a anului. Volumul sau mărimea producției naționale se modifică neîncetat. Ea nu este o mărime *constantă*, ci una *variabilă*; chiar abstracție făcând de variațiile numerice ale populației, așa trebuie să fie, din pricina modificării continue ce are loc în *acumularea capitalului* și în *forța productivă a muncii*. Incontestabil că dacă ar interveni astăzi o *ridicare în mărimea generală a salariului*, această ridicare în sine, oricare ar fi efectul ei final, nu ar schimba *direct* volumul producției. Ea ar porni, din capul locului, dela starea existentă a lucrurilor. Or, dacă *înainte* de mărirea salariilor producția națională era *variabilă* și nu *fixă*, ea va continua să fie *variabilă* și nu *fixă* și *după* mărirea salariilor.

Să presupunem însă că volumul producției naționale ar fi *constant* și nu *variabil*. Chiar și atunci ceea-

ce amicul nostru Weston privește ca o concluzie logică nu ar rămâne decât o simplă susținere. Dacă am un număr determinat, să spunem 8, atunci limitele absolute ale acestui număr nu împiedică nicidecum părțile sale să-și schimbe limitele lor *relative*. Dacă profitul ar fi egal cu 6 și salariul cu 2, salariul s'ar putea ridica la 6 și profitul ar putea scădea la 2, și totuși suma totală ar rămâne 8. Astfel mărimea fixă a producției nu ar dovedi nicidecum că mărimea salariului e fixă. Cum dovedește însă amicul nostru Weston această fixitate? Pur și simplu afirmând-o.

Dar chiar dacă admitem ca exactă afirmația lui, rezultă din ea două lucruri, pe când el nu vede decât unul singur. Dacă suma salariilor este o mărime constantă, ea nu poate fi nici mărită, nici micșorată. Dacă muncitorii comit așa dar o prostie impunând o majorare temporară a salariilor, atunci capitaliștii comit aceeași prostie impunând o scădere temporară a salariilor. Amicul nostru Weston nu tăgăduiește că, în anumite împrejurări, muncitorii *pot* impune o majorare a salariului, dar, dat fiind că suma salariilor este, după el, fixată de natură, va trebui să urmeze o reacțiune. Pe de altă parte el mai știe că și capitaliștii *pot* impune o scădere a salariilor, lucru pe care, de fapt, ei îl și încearcă mereu. Potrivit legii invariabilității salariilor, o reacțiune ar trebui să urmeze într'un caz ca și în celălalt. Deaceia muncitorii fac bine dacă se opun încercării sau efectuării unei scăderi a salariilor. Ei ar proceda deci just impunând o *majorare a salariului, căci orice reacțiune împotriva scăderii salariilor, este o acțiune pentru mărirea lor*. După principiul însuși al cetățeanului Weston despre *invariabilitatea salariului*,

muncitorii ar trebui deci, în anumite împrejurări, să se unească și să lupte pentru mărirea salariilor.

Dacă el respinge această concluzie, el trebuie să renunțe la premisa din care ea rezultă. În loc de a spune că suma salariilor este o *mărime constantă*, el ar trebui să spună că deși această sumă nu poate și nu trebuie să crească, dimpotrivă ea poate și trebuie să scadă ori de câte ori îi place capitalului s'o reducă. Dacă-i place capitalistului să vă hrănească cu cartofi în loc de carne, și cu ovăz în loc de grâu, trebuie să acceptați voința lui ca pe o lege a economiei politice și să vă supuneți. Dacă într'o țară oarecare, în Statele Unite de pildă, salariile sunt mai ridicate decât în altă țară, de pildă în Anglia, atunci rămâne să vă explicați această deosebire a mărimii salariilor prin diferența dintre voința capitalistului american și aceea a capitalistului englez, metodă care ar simplifica desigur foarte mult nu numai studiul fenomenelor economice, dar și studiul tuturor celorlalte fenomene.

Dar chiar și atunci ar putea fi pusă întrebarea: *penelope* voința capitalistului american se deosebește de aceea a capitalistului englez? Și pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să ieșiți din domeniul *voinței*. Un popă poate să încerce a mă face să cred că voia lui Dumnezeu e una în Franța și alta în Anglia. Dacă i-aș cere să-mi lămurească această dualitate de voință, el ar putea avea îndrăzneala să-mi răspundă că așa-i place lui Dumnezeu, să aibă o voință în Franța și alta în Anglia. Dar amicul nostru Weston este desigur cel din urmă care ar voi să întrebuințeze drept argument o renunțare atât de complectă la orice gândire logică.

Desigur că *voința* capitalistului este să ia cât poate

să ia. Pentru noi e vorba nu să flectăm despre *voința* sa, ci să cercetăm *puterea* sa, *limitele* acestei *puteri* și *caracterul* acestor *limite*.

## II. [PRODUCTIE, SALARII, PROFIT]

Conferința pe care ne-a ținut-o cetățeanul Weston ar fi putut încăpea într'o coajă de nucă.

Toată argumentarea lui se rezumă la următoarele: dacă clasa muncitoare constrânge clasa capitaliștilor să-i plătească 5 șilingi în loc de 4, sub forma de salariu în bani, capitalistul îi va da în schimb, sub forma de mărfuri, o valoare de 4 șilingi în loc de 5. Clasa muncitoare ar avea de plătit 5 șilingi pentru ceace cumpăra cu 4 șilingi înainte de mărirea salariilor. Dar pentru ce asta? Dece capitalistul dă o valoare de numai 4 șilingi pentru 5 șilingi? Fiindcă suma salariilor este fixă. Dar pentru ce este ea fixată la o valoare în mărfuri de 4 șilingi? Dece nu la 3 sau la 2, sau la o altă sumă oarecare? Dacă limita sumei salariilor este fixată printr'o lege economică, deopotrivă de independentă de *voința* capitaliștilor ca și de aceea a muncitorilor, atunci cetățeanul Weston ar fi trebuit înainte de toate să formuleze această lege și s'o dovedească. El ar mai fi trebuit însă să dovedească că suma salariilor efectiv plătite în oricare moment corespunde totdeauna exact cu suma necesară de salarii și că nu se abate niciodată dela ea. Dacă, pe de altă parte, limita dată a sumei salariilor depinde doar de *simplică voință* a capitalistului sau de limitele lăcomiei sale, atunci aceasta este o limită arbitrară. Ea nu are nimic necesar în sine.

Ea poate fi schimbată *prin* voința capitalistului și poate fi, prin urmare, schimbată și *împotriva* voinței lui.

Cetățeanul Weston și-a ilustrat teoria spunându-vă că dacă un castron conține o cantitate determinată de ciorbă pentru hrana unui anumit număr de persoane, o creștere a dimensiunii lingurilor nu determină o creștere a cantității de ciorbă. Să-mi dea voie să-i gădesc exemplul cam simplist. Exemplul acesta mi-a reamintit întrucâtva de parabola la care a recurs Mene-nius Agrippa. Când plebeii romani se puseră în grevă împotriva patricienilor romani, patricianul Agrippa le povesti că pântecul patrician hrănește membrele plebeene ale trupului statului. Agrippa nu a dovedit în ce mod membrele unui om ar putea fi hrănite prin faptul că se umple pântecul altuia. Cetățeanul Weston a uitat, în ce-l privește, că castronul din care mănâncă muncitorii cuprinde întregul produs al muncii naționale și că ceace-i împiedică să ia mai mult din castron, nu sunt dimensiunile reduse ale castronului, nici cantitatea insuficientă a conținutului său, ci numai micimea lingurilor lor.

Datorită cărui artificiu capitalistul poate să dea în schimbul a 5 șilingi, o valoare de 4 șilingi? Datorită ridicării prețurilor mărfurilor pe care el le vinde. Depinde însă ridicarea prețurilor sau, în genere, schimbarea prețului mărfurilor, depind cumva înseși prețurile mărfurilor numai de simpla voință a capitalistului? Sau, dimpotrivă, sunt necesare anumite împrejurări pentru ca această voință să aibă efect? Altminteri, ridicarea și scăderea, variațiile neîncetate ale prețurilor pieței ar deveni o enigmă de nedeslegat.

Indată ce presupunem că nu s'a produs absolut

nicio schimbare nici în forța productivă a muncii, nici în cantitatea de capital și de muncă întrebuintate, nici în valoarea banilor în care este exprimată valoarea produselor, ci *numai o schimbare în mărimea salariilor*, atunci cum ar putea oare această *ridicare a salariilor* să influențeze *prețurile mărfurilor*? Numai influențând raportul existent între cererea și oferta acestor mărfuri.

Este foarte adevărat că, privită în totalul ei, clasa muncitoare își cheltuește și trebuie să-și cheltuiască venitul pe *mijloace de subsistență*. O ridicare generală a mărimii salariului ar provoca așa dar o creștere generală a cererii de *mijloace de subsistență* și prin urmare și o urcare a *prețului lor pe piață*. Capitaliștii care produc aceste mijloace de subsistență, ar fi despăgubiți pentru ridicarea salariilor cu o creștere a prețurilor de piață ale mărfurilor lor. Dar ce se întâmplă cu ceilalți capitaliști, care *nu* produc mijloace de subsistență? Și să nu vă închipuiți că sunt numai câțiva. Dacă țineți seama că două treimi din producția națională sunt consumate de o cincime a populației — sau chiar numai de o șeptime, cum a afirmat de curând un membru al Camerei Comunelor — atunci veți înțelege ce parte importantă din producția națională trebuie să fie produsă sub formă de articole de lux sau *schimbată* pe articole de lux, și ce cantitate enormă chiar de mijloace de subsistență trebuie să fie risipită pe slugi, cai, pisici etc., o risipă căreia, după cum știm din experiență, ridicarea prețurilor mijloacelor de subsistență îi impune întotdeauna restrângeri însemnate.

Ei bine, care ar fi situația capitaliștilor care *nu* produc mijloace de subsistență? Ei nu pot compensa *scăderea ratei profitului lor*, intervenită în urma ridi-

cării generale a salariilor, prin *ridicarea prețului mărfurilor lor*, fiindcă cererea pentru aceste mărfuri nu va fi crescut. Venitul lor s'ar micșora, și din acest venit micșorat ei ar trebui să plătească un preț mai mare pentru aceeași cantitate de mijloace de subsistență. Dar asta nu e totul. Dat fiind că venitul lor s'a micșorat, ei ar avea mai puțin de cheltuit pentru articolele de lux, și astfel s'ar micșora cererea reciprocă pentru mărfurile lor respective. Ca urmare a acestei scăderi a cererii, prețurile mărfurilor lor ar scădea. Deaceia în aceste ramuri industriale *ar scădea rata profitului* nu numai în proporția simplă a ridicării generale a mărimii salariilor, ci și în raport cu acțiunea combinată a măririi generale a salariilor, a creșterii prețurilor mijloacelor de subsistență și a scăderii prețurilor articolelor de lux.

Ce urmări ar avea *această diferență între ratele de profit* ale capitalurilor investite în diferitele ramuri industriale? Ei bine, aceleași urmări care se produc de obicei atunci când dintr'un motiv oarecare *rata medie a profitului* este supusă unor variațiuni în diferitele sfere ale producției. Capitalul și munca ar fi strămutate din ramurile de producție care aduc mai puțin câștig în cele care aduc mai mult câștig; și această strămutare ar ține până când oferta într'un sector al industriei va fi crescut proporțional cu cererea mărită și se va fi micșorat în celelalte sectoare în raport cu cererea micșorată. Odată înfăptuită această schimbare, *rata generală a profitului* ar fi din nou *egalizată* în diferitele ramuri ale industriei. Dat fiind că la început toată această schimbare a provenit dintr'o simplă modificare în raportul dintre oferta și cererea diferitelor mărfuri, efectul acesta ar înceta odată cu încetarea cauzei, iar



prețurile ar reveni la nivelul lor de mai înainte și și-ar recăpăta echilibrul. *Scăderea ratei profitului*, în loc să fie mărginită la câteva ramuri ale industriei, ar fi devenit *generală* în urma ridicării salariilor. Conform presupunerii noastre, nu ar fi intervenit o schimbare nici în forța productivă a muncii, nici în cantitatea totală a producției; *această cantitate dată a producției și-ar fi modificat însă forma*. O parte mai mare din cantitatea producției ar exista sub formă de mijloace de subsistență, o parte mai mică ar exista sub formă de articole de lux sau, ceea ce revine la acelaș lucru, o parte mai mică ar fi schimbată pe articole de lux străine și ar fi consumată sub forma ei inițială sau, ceea ce iarăși revine la acelaș lucru, o parte mai mare din producția indigenă ar fi schimbată pe mijloace de subsistență străine, în loc să fie schimbată pe articole de lux. De aceea creșterea generală a mărimii salariului nu ar aduce drept rezultat, după o turburare trecătoare a prețurilor pieței, decât scăderea generală a ratei profitului, fără ca prețurile mărfurilor să sufere o schimbare durabilă.

Dacă mi s'ar obiecta că în argumentarea de mai sus presupun că întregul spor de salariu este cheltuit pe mijloace de subsistență, răspunsul meu este că am făcut presupunerea cea mai favorabilă părerii cetățeanului Weston. Dacă sporul de salarii ar fi cheltuit pentru articole care nu intrau mai înainte în consumația muncitorilor, creșterea efectivă a puterii lor de cumpărare nu ar mai trebui dovedită. Deoarece însă această creștere a puterii de cumpărare nu este decât urmarea ridicării salariilor lor, ea trebuie să corespundă exact slăbirii puterii de cumpărare a capitaliștilor. Cererea

de mărfuri în totalul ei nu ar crește deci, în schimb însă, ar interveni o modificare în raportul reciproc dintre părțile care o constituie. Cererea crescândă a unei părți ar fi compensată prin cererea descrescândă a celeilalte. Cererea în totalul ei rămânând astfel neschimbată, niciun fel de schimbare nu s'ar putea produce în prețul mărfurilor pe piață.

Sunteți, prin urmare, puși în fața următoarei dileme: ori sporurile de salariu sunt cheltuite în mod egal pe toate obiectele de consumație — în acest caz creșterea cererii de partea clasei muncitoare va fi compensată prin micșorarea cererii de partea clasei capitaliste —, ori sporurile de salariu sunt cheltuite numai pe câteva articole ale căror prețuri pe piață se vor urca vremelnic. În acest caz urcarea ce va urma în rata profitului la unele ramuri ale industriei și scăderea ce va urma în rata profitului la alte ramuri vor provoca o schimbare în repartizarea capitalului și a muncii, până când oferta va fi crescut într'un sector al industriei, adaptându-se cererii crescute și va fi scăzut în celălalt sector, adaptându-se cererii micșorate. În prima ipoteză nu se va produce nicio schimbare în prețul mărfurilor. În cealaltă ipoteză, după câteva oscilări ale prețurilor pieței, valorile de schimb ale mărfurilor vor reveni la nivelul lor de mai înainte. În ambele ipoteze urcarea generală a mărimii salariului nu va avea în ultimă linie alt rezultat decât o scădere generală a ratei profitului.

Pentru a vă stimula imaginația, cetățeanul Weston v'a poftit să vă gândiți la greutatea pe care le-ar produce o sporire generală a salariilor muncitorilor agricoli englezi dela 9 la 18 șilingi. Gândiți-vă, spunea el, la creșterea enormă a cererii de mijloace de subsis-

tență și la ridicarea îngrozitoare a prețurilor lor, care ar urma! Or, știți cu toții că salariile medii ale muncitorilor agricoli americani sunt mai mult de două ori mai mari decât acelea ale muncitorilor agricoli englezi, deși prețurile produselor agricole sunt mai mici în Statele Unite decât în Regatul Unit, deși în Statele Unite raportul de ansamblu dintre capital și muncă este același ca și în Anglia și deși volumul producției anuale a Statelor Unite este mult inferior celui al Angliei. Pentru ce așa dar amicul nostru trage clopotul de alarmă? Numai pentru a ne abate dela chestiunea propriu zisă. O urcare bruscă a salariilor dela 9 la 18 șilingi ar constitui o urcare de 100 la 100. Or, noi nu discutăm nicidecum chestiunea dacă mărimea generală a salariului în Anglia ar putea fi urcată deodată cu 100 la sută. Noi nu avem a ne ocupa de mărimea urcării, care depinde în fiecare caz în parte de împrejurările respective, căroră ea trebuie să se adapteze. Noi avem a cerceta doar care este efectul pe care l-ar produce o urcare generală a mărimii salariului, chiar dacă ea ar fi numai de 1 la sută.

Lăsând la o parte această urcare de sută la sută imaginată de amicul nostru Weston, vreau să vă atrag atenția asupra urcării reale a salariilor care s'a produs în Anglia din 1849 până în 1859.

Cunoașteți cu toții legea zilei de 10 ore de muncă sau, mai exact, de 10 ore și jumătate, în vigoare din 1848. Aceasta a fost una dintre cele mai mari transformări economice care s'au desfășurat în fața ochilor noștri. A fost o urcare bruscă și forțată a salariilor, nu numai în câteva branșe locale, ci în ramurile industriale dominante, care asigură Angliei

supremația pe piața mondială. Ea a însemnat o urcare a salariilor în împrejurări excepțional de neprielnice. Dr. Ure, profesorul Senior și toți ceilalți purtători de cuvânt oficiali ai economiei clasei burgheze „dovediră” — și, trebuie s'o spun, cu argumente mult mai convingătoare decât amicul nostru Weston — că aceasta este lovitura de grație dată industriei engleze. Ei dovediră că ea nu înseamnă numai o simplă urcare a salariilor, ci o urcare a salariilor determinată de micșorarea cantității de muncă întrebuințate, și întemeiată pe ea. Ei afirmau că cea de a douăsprezecea oră, pe care legea intenționa s'o răpească capitalistului, ar fi singura oră din care el își trage profitul. Ei amenințau cu descreșterea acumulării, cu urcarea prețurilor, cu pierderea piețelor, cu reducerea producției, care vor avea urmări asupra salariilor și, în cele din urmă, vor duce la ruină. Intr'adevăr, ei declarară că legile maximului <sup>1</sup> ale lui Maximilien Robespierre au fost un fleac în comparație cu aceasta, și într'un anumit sens aveau dreptate. Ei bine, care a fost rezultatul? O urcare a salariilor în bani ale muncitorilor de fabrică, cu toată micșorarea zilei de muncă, o creștere însemnată a numărului muncitorilor de fabrică ocupați, o scădere neîncetată a prețurilor produselor lor, o dezvoltare uimitoare a forței productive a muncii lor, o nemaipomenită lărgire continuă a piețelor pentru mărfurile lor. La Manchester, la o reuniune a societății pentru promovarea științei, l-am auzit eu însumi în 1860 pe d-l Newman re-

<sup>1</sup> Legea maximului a fost decretată în timpul Marii Revoluții Franceze, în 1793, de Convenția națională și stabilea prețuri maxime pentru mărfuri și un maximum de salariu. — Nota Red.

cunoscând că dânsul, dr. Ure, Senior și toți ceilalți corifei oficiali ai științei economice se înșelaseră, pe când instinctul poporului se dovedise just. Vorbesc de domnul W. Newman<sup>1</sup> — și nu de profesorul Francis Newmann — fiindcă dânsul ocupă în știința economică un loc de seamă, în calitate de colaborator și editor al „Istoriei prețurilor” a lui Thomas Tooke, această minunată lucrare, care urmărește istoria prețurilor din 1793 până în 1856. Dacă ideea fixă a amicului nostru Weston despre o sumă fixă a salariilor, despre o cantitate fixă a producției, despre un grad fix al forței productive a muncii, despre o voință fixă și constantă a capitaliștilor și despre tot ce el mai crede fix și definitiv ar fi exactă, atunci proorocirile sinistre ale profesorului Senior ar fi fost adevărate și n’ar fi avut dreptate Robert Owen<sup>2</sup>, care declarase încă din 1816 că o reducere generală a zilei de muncă este primul pas pregătitor pentru eliberarea clasei muncitoare și care, în ciuda, de fapt, a tuturor prejudecăților curente, o introduse pe propriul său risc în torcătoria sa de bumbac din New-Lanark.

În aceeași perioadă în care a avut loc introducerea legii zilei de 10 ore și urcarea salariilor care-i urmă, s’a produs în Marea Britanie, pentru motive a căror enumerare nu-și găsește locul aici, o *urcare generală a salariilor muncitorilor agricoli*.

Deși scopul meu imediat nu o cere, voi face to-

<sup>1</sup> Marx se referă la economistul englez W. Newmarch (1820-1821).

— Nota Red.

<sup>2</sup> Robert Owen — fabricant englez, devine mai apoi socialist utopic. Introduce în fabrica sa ziua de muncă de 10 ore și jumătate, organizează o casă de ajutor pentru caz de boală, o cooperativă de consum etc. Marx se referă la el, pentru că Weston era un adept al lui Owen. — Nota Red.

tuși, câteva observații preliminare, spre a evita orice neînțelegeri.

Dacă cineva primește mai întâi un salariu săptămânal de 2 șilingi, și salariul lui crește apoi la 4 șilingi, atunci *mărimea salariului* s'a ridicat cu 100%. Privit drept creștere proporțională a *mărimii salariului*, acest lucru pare ceva extraordinar, deși *suma reală a salariului*, 4 șilingi pe săptămână, ar rămâne totuși un salariu mizerabil, un salariu de foame. Să nu vă lăsați deci orbiți de cifrele procentuale ale *mărimii* salariului care par mari. Să întrebați totdeauna: care a fost *suma inițială*?

În al doilea rând veți înțelege că, dacă 10 muncitori ar primi câte 2 șilingi pe săptămână, 5 muncitori câte 5 șilingi și alți 5 muncitori câte 11 șilingi, acești 20 de oameni împreună ar primi săptămânal 100 șilingi sau 5 lire sterline. Dacă s'ar produce să zicem o urcare de 20% a sumei *totale* a salariilor lor săptămânale, aceasta ar însemna o creștere dela 5 lire sterline la 6 lire sterline. Dacă am face media, am putea spune că *mărimea generală a salariului* s'a ridicat cu 20%, deși în realitate salariile celor zece muncitori au rămas aceleași, pe când salariile grupului de 5 muncitori nu s'au ridicat decât dela 5 la 6 șilingi și a celui alt grup de 5 muncitori s'au ridicat dela 55 la 70 șilingi<sup>1</sup> pe săptămână. Jumătate din muncitori nu-și vor fi îmbunătățit deloc situația, un sfert din ei și-o vor fi îmbunătățit într'o măsură abia perceptibilă și numai un sfert își vor fi îmbunătățit într'adevăr si-

<sup>1</sup> Aceste cifre, 55 și 70 de șilingi, se referă la suma totală a salariului întregului grup de 5 oameni. Salariul fiecărui muncitor în parte se ridică, în acest caz, dela 11 la 14 șilingi. — *Nota Red.*

tuția. Totuși, dacă se socotește *media*, atunci suma totală a salariilor celor 20 de muncitori va fi crescut cu 20%, iar în ceea ce privește totalul capitalului care îl întrebuințează și prețul mărfurilor pe care ei le produc ar fi același lucru ca și cum toți ar fi participat în mod egal la creșterea medie a salariului. În ce privește munca agricolă, pentru care nivelul salariilor este foarte diferit în diferitele comitate ale Angliei și ale Scoției, creșterea s'a manifestat în chip foarte inegal.

În sfârșit, în perioada în care s'a produs creșterea salariilor au intervenit influențe contrarii, ca de pildă impozitele noi pe care le aduse după sine războiul rus, distrugerea în masă a locuințelor muncitorilor agricoli etc.

După aceste observații preliminare, ajungem la constatarea că din 1849 până în 1859 mărimea medie a salariilor agricole în Anglia a suferit o *urcare cam de 40%*. Aș putea să dau multe detalii pentru dovedirea afirmațiilor mele, dar pentru scopul pe care îl urmăresc e de ajuns să vă atrag atenția asupra conferinței atât de conștiințioase și critice ținută în 1860 de răposatul John C. Morton la Societatea Artelor din Londra, despre : „*The forces used in agriculture*”. (Forțele întrebuințate în agricultură). Morton aduce date statistice din chitanțe și alte documente autentice pe care el le-a cules dela 100 de fermieri din 12 comitate scoțiene și 35 comitate engleze.

După părerea amicului Weston și ținându-se seama și de creșterea simultană a salariilor muncitorilor de fabrică, ar fi trebuit să se producă în perioada 1849—1859 o creștere enormă a prețurilor produse-

lor agricole. Ce s'a întâmplat însă în realitate? Cu tot războiul rus<sup>1</sup> și cu toată recolta proastă din anii 1854—1856, prețul mediu al grâului — produs agricol principal al Angliei — căzu dela aproximativ 3 lire sterline quarterul<sup>2</sup>, cât fusese în anii 1838—1848, la aproximativ 2 lire sterline și 10 șilingi quarterul în 1849—1859. Aceasta înseamnă o scădere a prețului grâului cu mai bine de 16% în același timp în care urcarea medie a salariilor muncitorilor agricoli era de 40%. În aceeași perioadă de timp — dacă comparăm sfârșitul cu începutul ei, adică anul 1859 cu anul 1849, — pauperismul oficial înregistrat scade dela 934.419 la 860.470, ceea ce înseamnă o diferență de 73.949. O scădere foarte mică, o recunosc, și care a dispărut din nou în anii următori, dar oricum o scădere.

Putem spune că, în urma abrogării legii cerealelor, importul grânelor din străinătate a fost mai mult decât dublat în perioada 1849—1859 în comparație cu 1838—1848. Dar ce rezultă de aci? Din punctul de vedere al cetățeanului Weston ne-am fi așteptat ca această cerere subită, uriașă și mereu crescândă pe piețele străine să facă să se urce acolo în chip înspăimântător prețurile produselor agricole, întrucât efectul cererii crescute e același, indiferent dacă ea vine dinafară sau dinăuntru. Ce s'a întâmplat însă în realitate? Exceptând câțiva ani de recoltă proastă, căderea dezastruoasă a prețurilor cerealelor a fost, în tot timpul acesta, obiectul unor perorații continue în Franța; Americanii s'au văzut iar și iar siliți să

<sup>1</sup> Marx se referă aci la războiul din Crimeea, din 1853/56. — N. T.

<sup>2</sup> 1 quarter = 2,9 hectolitri. — N. T.



ardă surplusul producției lor; și dacă ar fi să-l credem pe d-l Urquhart, Rusia a sprijinit războiul civil în Statele Unite fiindcă exportul ei de produse agricole pe piețele europene era îngărdit de concurența americană.

*Redusă la forma ei abstractă*, susținerea cetățeanului Weston ar însemna următoarele : orice creștere a cererii se produce totdeauna în timp ce cifra producției este determinată. Deaceea ea nu poate *niciodată să mărească oferta articolelor cerute, ci numai să urce prețurile lor în bani*. Cea mai simplă observație ne arată însă că, în unele cazuri, o cerere crescută lasă cu totul neatins prețurile mărfurilor pe piață, pe când, în alte cazuri, ea provoacă o urcare vremelnică a prețurilor pe piață, urmată de o ofertă crescută și de o revenire a prețurilor la nivelul lor inițial și, în multe cazuri, *sub* acest nivel. Chestiunea dacă cererea sporită se datorește creșterii salariului sau vreunei alte cauze, nu schimbă nimic din condițiile problemei. Din punctul de vedere al cetățeanului Weston, fenomenul general era tot atât de greu de explicat ca și fenomenul care se ivește în împrejurările excepționale ale urcării salariilor. Argumentarea lui nu avea așa dar absolut nicio legătură cu chestiunea pe care o tratăm. Ea nu face altceva decât să exprime neputința în fața legilor după care o cerere crescută, în loc să aibă ca efect ultim o creștere a prețurilor pe piață, provoacă, dimpotrivă, o creștere a ofertei.

### III. [SALARII ȘI CIRCULAȚIE MONETARĂ]

În a doua zi a discuțiilor, amicul nostru Weston a îmbrăcat vechea sa afirmație în forme noi. El a spus: În urma unei urcări generale a salariilor în bani, e ne-

voie de mai multe mijloace de circulație pentru a se plăti aceleași salarii. Deoarece cantitatea de monedă în circulație este *fixă*, cum ar putea fi plătite cu aceste mijloace de circulație fixe salariile în bani sporite? La început greutatea rezulta din faptul că cantitatea de mărfuri ce revine muncitorului rămâne constantă deși salariul lui în bani s'a mărit; acum ea este dedusă din urcarea salariilor în bani, deși cantitatea de mărfuri rămâne constantă. Dacă respingeți dogma lui inițială, firește că vor dispărea și greutățile cauzate de ea.

Or, voi dovedi că această chestiune a circulației monetare n'are absolut nimic de-a face cu subiectul nostru.

În țara d-voastră mecanismul plăților este mult mai perfecționat decât în orice altă țară din Europa. Datorită extinderii și concentrării sistemului vostru bancar, este nevoie de mult mai puține mijloace de circulație pentru a face să circule aceași sumă de valori și pentru a încheia un număr egal sau mai mare de transacțiuni. În ce privește salariul, muncitorul de fabrică englez de pildă îl cheltuiește în fiecare săptămână la băcan, care îl trimite în fiecare săptămână la bancher, care la rândul lui îl transmite, din nou, în fiecare săptămână fabricantului, care-l plătește din nou muncitorilor săi, și așa mai departe. Prin acest procedeu salariul anual al unui muncitor, să zicem de 52 lire sterline, poate fi plătit cu un singur sovereign<sup>1</sup>, care descrie în fiecare săptămână acelaș cerc. În Anglia acest mecanism este chiar mai puțin desăvârșit

<sup>1</sup> 1 sovereign = monedă de aur reprezentând 1 liră sterlină. — N. T.

decât în Scoția; el n'a atins peste tot aceeași perfecțiune; de aceea vedem, de pildă, că în comparație cu regiunile industriale propriu zise, în câteva districte agricole este nevoie de mult mai multe mijloace de circulație pentru a face să circule o cantitate de valoare cu mult mai mică.

Dacă treceți Canalul, veți găsi că *salariile în bani* sunt mult mai mici decât în Anglia, dar că în Germania, în Italia, în Elveția și în Franța circulația lor se face cu ajutorul unor *cantități mult mai mari de mijloace de circulație*. Acelaș sovereign nu este interceptat atât de repede de bancher sau nu este înapoiat atât de repede capitalistului industrial, și deaceea, în loc de un sovereign care efectuează circulația a 52 lire sterline anual, este nevoie, poate, de 3 sovereigni pentru a face să circule salarii anuale în suma de 25 lire sterline. Dacă veți compara deci țările de pe continent cu Anglia, veți constata imediat că salarii nominale mici pot necesita pentru circulația lor o cantitate mult mai mare de mijloace de circulație decât salarii nominale mari și că în realitate aceasta este o chestiune pur tehnică, străină cu totul de subiectul nostru.

După socotelile cele mai exacte pe care le cunosc, venitul anual al clasei muncitoare din această țară poate fi evaluat la 250 milioane lire sterline. Această sumă enormă circulă cu ajutorul cam a 3 milioane de lire sterline. Să presupunem că se produce o urcare a salariilor cu 50%. În cazul acesta, în loc de 3 milioane, vor fi necesare mijloace de circulație de 4 milioane și jumătate lire sterline. Dat fiind că o parte însemnată din cheltuielile zilnice ale muncito-

rului este acoperită cu monetă de argint și de aramă, deci cu simple semne de valoare, a căror valoare în raport cu aurul este fixată în mod convențional prin lege, la fel cu valoarea hârtiei-monetă neconvertibile, — o creștere de 50% a salariilor în bani ar necesita în cel mai rău caz un spor de circulație, să zicem, de un milion de sovereigni. Un milion, care se află acum în pivnițele Băncii Angliei sau ale băncilor particulare în formă de lingouri sau monetă bătută, ar fi pus în circulație. Dar chiar și cheltuiala neînsemnată pe care o pricinuește baterea suplimentară sau uzarea suplimentară a acestui milion ar putea fi economisită, și ar fi de fapt economisită, dacă cererea crescută de mijloace de producție ar provoca oarecari fricțiuni. Știți cu toții că mijloacele de circulație din această țară se împart în două mari grupe. Una, compusă din bancnote de valori nominale diferite, servește în transacțiile dintre comercianți, ca și la plățile mai însemnate ale consumatorilor către comercianți, pe când în comerțul cu amănuntul circulă altfel de mijloc de circulație, moneda metalică. Deși diferite, fiecare din aceste două feluri de mijloace de circulație își țin locul unul altuia. Astfel, chiar în plăți mai însemnate, moneda de aur intră în circulație în cantități foarte importante, acolo unde sumele ce urmează a se plăti prezintă excedente mai mici de 5 l. st. peste sumele rotunde. Dacă mâine s'ar pune în circulație bancnote de 4 lire sau de 3 lire, sau de 2 lire, monetele de aur care umplu aceste canale ale circulației ar fi imediat eliminate din ele și s'ar revărsa în acele canale în care ar fi nevoie de ele în urma urcării salariilor în bani. În acest fel, milionul suplimentar, devenit ne-

cesar în urma urcării de 50% a salariilor, ar fi obținut fără să fie nevoie a se adăuga un singur sovereign în plus. Acelaș efect ar putea fi atins fără o singură bancnotă în plus, printr'o circulație sporită de polițe, cum a fost multă vreme cazul în Lancashire.

Dacă o creștere generală a mărimii salariului — de pildă de 100%, cum o presupune cetățeanul Weston pentru salariile muncitorilor agricoli, — ar pricinui o puternică urcare a prețurilor mijloacelor de subsistență și — după părerea lui — ar cere o sumă suplimentară de mijloace de circulație care nu s'ar putea procura, atunci o *scădere generală a salariilor* ar trebui să aibă acelaș efect pe aceeași scară, dar în sens invers. Ei bine, știți cu toții că anii cei mai prosperi pentru industria bumbacului au fost cei dintre 1858 și 1860, și că în special anul 1860 a fost în această privință fără seamăn în anele acestei ramuri; concomitent, celelalte ramuri industriale au cunoscut deasemenea o mare înflorire. Salariile muncitorilor din industria bumbacului și ale tuturor celorlalți muncitori legați cu această industrie erau în 1860 mai urcate decât oricând. S'a produs însă criza americană și dintr'odată toate aceste salarii fură reduse cam la un sfert din suma lor anterioară. În sens contrar aceasta ar fi însemnat o urcare la 400%. Când salariile se urcă dela 5 la 20 șilingi, spunem că ele s'au urcat cu 300%; când scad dela 20 la 5, atunci spunem că ele au scăzut cu 75%; dar suma care într'un caz reprezintă creșterea, și în celălalt caz reprezintă scăderea ar fi aceeași, adică 15 șilingi. Aceasta a fost o schimbare bruscă, fără precedent, a mărimii salariului, schimbare care, totodată, cuprindea un număr de mun-

citori care întrecea cu jumătate numărul muncitorilor agricoli, dacă socotim nu numai pe muncitorii ocupați de-a-dreptul în industria bumbacului, ci și pe cei care depind indirect de această industrie. Ei bine, prețul grâului a scăzut oare? Dimpotrivă, el se *urcă* dela cifra medie anuală de 47 șilingi și 8 pence quarterul în timpul celor trei ani 1858—1860, la o cifră medie anuală de 55 șilingi și 10 pence quarterul în timpul celor trei ani 1861—1863. În ce privește mijloacele de circulație, în 1861 monetăria bătu 8.673.232 lire sterline față de 3.378.102 lire în 1860. Adică în 1861 se bătură 5.295.130 lire mai mult decât în 1860. E drept că circulația bancnotelor în 1861 a fost mai mică cu 1.319.000 lire decât cea din 1860. Să le scădem. Încă mai rămâne pentru anul 1861, în comparație cu anul de prosperitate 1860, un excedent de mijloace de circulație de 3.976.130 lire sterline, adică aproximativ 4 milioane; dar rezerva de aur a Băncii Angliei scăzuse în același timp, dacă nu în aceeași proporție, dar într'o proporție aproape egală.

Comparați anul 1862 cu anul 1842. Abstracție făcând de creșterea formidabilă a valorii și a cantității de mărfuri puse în circulație, numai capitalul investit în 1862 pentru transacții în regulă de acțiuni, împrumuturi etc., pentru drumurile de fier din Anglia și Țara Galilor se ridică la 320.000.000 lire sterline, o sumă care în 1842 ar fi părut fabuloasă. Cu toate acestea suma totală a monetei în circulație a fost aproximativ aceeași în 1862 ca și în 1842; și în genere veți observa că în timp ce valoarea nu numai a mărfurilor, dar în genere a transacțiilor bănești crește enorm, moneda în circulație are tendință de scă-

dere progresivă. Din punctul de vedere al amicului Weston aceasta este o enigmă de nedeslegat.

Dacă ar fi aprofundat mai bine subiectul, el ar fi găsit că — făcând cu totul abstracție de salariu și presupunând că el este fix — valoarea și cantitatea mărfurilor ce urmează a fi puse în circulație și în general suma transacțiilor bănești variază zilnic; că totalul bancnotelor emise variază zilnic; că cifra plăților efectuate fără intervenția monetei, prin polițe, cecuri, conturi-curente, clearing, variază zilnic; că, în măsura în care e nevoie de bani numerar ca mijloc de circulație, raportul dintre moneta în circulație pe de o parte și moneta și lingourile care formează rezerva sau care se află în pivnițele băncilor, variază zilnic; că totalul metalelor nobile neabătute absorbit de circulația națională și cantitatea care este trimisă în străinătate pentru circulația internațională variază zilnic. El ar fi găsit că dogma sa despre cantitatea fixă a mijloacelor de circulație este o greșală enormă, inconciliabilă cu mișcarea zilnică. Ar fi cercetat legile care îngăduie ca circulația monetară să se adapteze împrejurărilor care sunt în continuă schimbare, în loc să transforme concepția sa greșită despre legile circulației monetare într'un argument împotriva urcării salariilor.

#### IV. [OFERTA ȘI CERERE]

Amicul nostru Weston își însușește proverbul latin „repetitio est mater studiorum”, adică repetarea este mama învățaturii; deaceia el și-a repetat dogma sa inițială sub o formă nouă, anume că contractarea

circulației monetare care ar rezulta din urcarea salariilor ar pricinui o scădere a capitalului etc. Dat fiind că am isprăvit cu ideea lui fixă despre circulația monetară, socot cu totul de prisos să mă ocup de urmările imaginare pe care după părerea lui trebuie să le aibă închipuitele sale vicisitudini ale circulației. Voi reduce acum *dogma* sa, care rămâne mereu *una și aceeași*, în oricâte forme variate ar fi repetată, *la expresia ei teoretică cea mai simplă*.

Maniera necritică în care dânsul și-a tratat subiectul se va evidenția dintr'o singură observație. El se pronunță împotriva urcării salariilor sau împotriva salariilor mari care ar rezulta dintr'o astfel de urcare. Dar eu îl întreb : Ce înseamnă salariu mare și ce înseamnă salariu mic ? Pentru ce 5 șilingi pe săptămână, de pildă, se consideră un salariu mic și 20 șilingi pe săptămână un salariu mare ? Dacă 5 este mic față de 20, 20 este încă și mai mic față de 200. Dacă, ținând o conferință despre termometru, cineva ar începe să declame despre grade ridicate și grade scăzute, el nu ne-ar învăța nimic. Ar trebui să ne explice mai întâi cum se găsește punctul de înghețare și punctul de fierbere, cum aceste puncte de orientare sunt determinate de legi naturale și nu de bunul plac al negustorilor sau fabricanților de termometre. În ce privește salariile și profitul, cetățeanul Weston nu numai că a omis să deducă asemenea puncte de orientare din legile economice, dar nici nu a simțit măcar nevoia să le caute. El s'a mulțumit să adopte expresiile populare curente de „mare” și „mic”, ca și cum ele ar avea un înțeles bine stabilit deși este evident că nu se poate vorbi de salarii mari sau mici decât dacă ele sunt com-



parate cu un etalon care servește la măsurarea mărimii lor.

El nu va fi în stare să-mi spună de ce se plătește o anumită sumă de bani pentru o anumită cantitate de muncă. Dacă mi-ar răspunde : „acest lucru e stabilit de legea cererii și a ofertei“, atunci l-aș întreba mai întâi prin ce lege sunt reglementate oferta și cererea înseși. Și această obiecțiune l-ar scoate imediat din luptă. Raporturile dintre oferta și cererea de muncă sunt supuse mereu schimbărilor, și odată cu ele se schimbă și prețurile de piață ale muncii. Dacă cererea depășește oferta, salariile se urcă; dacă oferta depășește cererea, salariile scad, deși în astfel de împrejurări s'ar putea impune necesitatea de a se verifica starea reală a cererii și a ofertei, de pildă printr'o grevă sau în alt fel. Dacă recunoaștem însă oferta și cererea ca lege care stabilește salariile, atunci ar fi pe cât de copilăresc pe atât de inutil să declamăm împotriva urcării salariilor, fiindcă după legea supremă pe care o invocăm, o urcare periodică a salariilor este tot atât de necesară și de inevitabilă ca și o scădere periodică a lor. Dar dacă *nu* privim oferta și cererea ca legea reglatoare a salariilor, atunci eu pun încă odată întrebarea : de ce se dă o sumă anumită de bani pe o cantitate anumită de muncă?

Dar să examinăm chestiunea dintr'un punct de vedere mai larg : ar fi să ne înșelăm cu totul dacă ne-am închipui că valoarea muncii sau a oricărei alte mărfi este, în ultimă analiză, determinată de ofertă și cerere. Oferta și cererea nu reglementează decât *fluctuațiile* vremelnice ale prețurilor de pe piață. Ele vă vor lămuri pentru ce prețul de pe piață al unei mărfi

crește peste *valoarea* ei sau scade sub *valoarea* ei, dar ele nu pot să vă explice niciodată această *valoare* însăși. Să presupunem că oferta și cererea se echilibrează sau, cum spun economiștii, se acoperă reciproc. Ei bine, în aceeași clipă în care aceste forțe antagonice devin egale, ele se anihilează reciproc și încetează să mai acționeze într'o direcție sau în alta. În clipa în care oferta și cererea se echilibrează și încetează prin urmare să mai acționeze, *prețul de pe piață* al unei mărfi coincide cu *valoarea ei reală*, cu *prețul normal*, în jurul căruia oscilează *prețurile* ei de piață. Atunci când analizăm natura acestei *valori*, nu mai avem prin urmare de-a-face deloc cu efectele trecătoare ale ofertei și cererii asupra *prețurilor* pieței. Acelaș lucru este adevărat pentru salarii ca și pentru *prețurile* tuturor celorlalte mărfuri.

## V. [SALARII ȘI PREȚURI]

Reduse la cea mai simplă expresie teoretică a lor, toate argumentele amicului nostru se reduc la o singură dogmă : „*Prețurile mărfurilor sunt determinate sau reglementate de salarii*”.

Aș putea să fac apel la observația practică împotriva acestui sofism de mult depășit, care a pierdut orice credit. Aș putea să arăt că muncitorii englezi din fabrică, din mine, de pe șantierele navale etc., a căror muncă este relativ bine plătită, întrec toate celelalte națiuni prin ieftinătatea produselor lor, pe când muncitorul agricol englez, de pildă, a căruia muncă este relativ prost plătită, este întrecut de aproape toate celelalte națiuni din cauza scumpetei produselor sale.

Comparând, întru totul aceleiași țări, diferite articole între ele și mărfurile diferitelor țări între ele, aș putea să vă arăt că, în afară de câteva excepții mai mult aparente decât reale, în medie munca bine plătită este aceea care produce mărfuri ieftine, iar munca prost plătită este aceea care produce mărfuri scumpe. Aceasta, firește, nu ar dovedi că prețul ridicat al muncii într'un caz și prețul scăzut în celălalt caz ar fi cauzele respective ale acestor efecte diametral opuse; ar dovedi însă, în orice caz, că prețurile mărfurilor nu sunt determinate de prețurile muncii. Dar nu avem nicio nevoie să întrebuițăm această metodă empirică.

S'ar putea, poate, afirma că cetățeanul Weston n'a stabilit niciodată dogma că: „prețurile mărfurilor sunt determinate sau reglementate de salarii”. Într'adevăr, el n'a formulat-o niciodată. A spus, dimpotrivă, că profitul și renta formează și ele părți componente ale prețurilor mărfurilor, fiindcă prețurile mărfurilor sunt acelea din care trebuie plătite nu numai salariile muncitorului, dar și profiturile capitalistului și rentele proprietarului funciar. Dar cum se formează, după părerea lui, prețurile? Mai întâi prin salariu. Apoi se adaugă un anumit procent în folosul capitalistului și un altul în folosul proprietarului funciar. Să presupunem că salariul pentru munca întrebuițată la producerea unei mărfi ar fi 10. Dacă rata profitului ar fi de 100%, capitalistul ar adăuga 10 la salariul avansat, și dacă rata rentei funciare ar fi de asemenea de 100% la salariu, s'ar mai adăuga încă odată 10, iar prețul total al mărfii s'ar ridica la 30. O asemenea fixare a prețurilor ar însemna însă pur și simplu determinarea lor prin salariu. Dacă, în cazul

de mai sus, salariile s'ar ridica la 20, atunci prețul mărfurilor s'ar ridica la 60 etc. In concordanță cu cele de mai sus, toți economiștii depășiți, care voiau să acrediteze dogma că salariile reglementează prețurile, au căutat să dovedească acest lucru tratând profitul și renta *ca simple adăugiri procentuale la salariu*. Niciunul din ei n'a fost firește în stare să lămurască limitele acestor cote procentuale printr'o lege economică oarecare. Ei par să fi crezut, dimpotrivă, că profitul se stabilește prin tradiție, prin obicei, prin voința capitalistului sau prin vreo altă metodă tot atât de arbitrară și de inexplicabilă. Când ei susțin că profiturile sunt determinate de concurența dintre capitaliști, cu acest lucru ei nu spun absolut nimic. Această concurență este fără îndoială aceea care egalizează diferitele rate de profit în diferitele ramuri industriale, reducându-le la un nivel mediu, dar niciodată ea nu poate să determine acest nivel însuși sau rata generală a profitului.

Ce se înțelege prin expresia că prețurile mărfurilor sunt determinate prin salarii? Dat fiind că salariile nu sunt decât altă denumire pentru a desemna prețul muncii, această expresie înseamnă că prețurile mărfurilor sunt reglementate de prețul muncii. Dat fiind că „prețul” este valoare de schimb — și când vorbesc de valoare am totdeauna în vedere valoarea de schimb —, deci *valoare de schimb exprimată în bani*, expresia de mai sus înseamnă că „*valoarea mărfurilor este determinată de valoarea muncii*” sau că „*valoarea muncii este măsura generală a valorii*”.

Dar cum este determinată „*valoarea muncii*” însăși? Aci ajungem la un punct mort. La un punct

mort, firește numai dacă încercăm să raționăm logic. Propovăduitorii acestei doctrine e drept că nu se prea încurcă cu scrupule de logică. Ca, de pildă, amicul nostru Weston. Mai întâi ne-a spus că salariile determină prețurile mărfurilor și că, prin urmare, odată cu urcarea salariilor trebuie să se urce și prețurile. Apoi face stânga împrejur și încearcă să ne convingă că o urcare a salariilor n'ar folosi la nimic, fiindcă prețurile mărfurilor s'ar urca și fiindcă salariile se măsoară de fapt după prețurile mărfurilor pe care sunt cheltuite. Incepem așa dar prin a afirma că valoarea muncii determină valoarea mărfurilor și sfârșim prin a pretinde că valoarea mărfurilor determină valoarea muncii. Ne învărtim deci într'un cerc vițios, fără să ajungem la vreo concluzie.

În genere e clar că dacă facem din valoarea unei mărfi oarecare, cum ar fi munca, grâul sau orice altă marfă, măsura generală și regulatorul valorii, nu facem decât să deplasăm dificultatea, fiindcă determinăm o valoare prin altă valoare, care, la rândul ei, are nevoie să fie determinată.

Redusă la expresia ei cea mai abstractă, dogma după care „salariile determină prețurile mărfurilor” înseamnă că „valoarea este determinată de valoare”, și această tautologie<sup>1</sup> înseamnă că de fapt nu știm nimic despre valoare. Dacă ne ținem de această premisă, orice discuție asupra legilor generale ale economiei politice devine vorbărie goală. Este marele merit al lui Ricardo că în lucrarea sa „On the principles of

<sup>1</sup> Tautologie: repetarea inutilă a aceleiași idei prin cuvinte diferite.

Political Economy" (Despre principiile economiei politice) publicată în 1817, a distrus până în temelii sofismul curent și răsuflat că „salariile determină prețurile“, sofism la care Adam Smith și predecesorii lui francezi renunțaseră în părțile cu adevărat științifice ale cercetărilor lor, dar pe care ei l-au reluat în alte capitole, mai mult exoterice și cu caracter de vulgarizare.

## VI [VALOARE ȘI MUNCĂ]

Cetățeni! Am ajuns la punctul unde trebuie să intru în desvoltarea reală a chestiunii. Nu pot promite că o voi face într'un chip prea satisfăcător, fiindcă pentru așa ceva aș avea nevoie să tratez întreg domeniul economiei politice. Nu pot decât să ating în treacăt punctele principale ale chestiunii, după cum spun francezii „effleurer la question“.

Prima întrebare pe care avem să o punem este aceasta : Ce este *valoarea* unei mărfi ? Cum este ea determinată ?

La prima vedere s'ar părea că valoarea unei mărfi ar fi un lucru cu totul *relativ*, care nu poate fi determinat fără a se privi această marfă în raporturile ei cu toate celelalte mărfuri. Intr'adevăr, când vorbim de valoare, de valoarea de schimb a unei mărfi, ne gândim la proporțiile cantitative în care ea este schimbată cu toate celelalte mărfuri. Dar atunci se naște întrebarea : cum sunt determinate proporțiile în care mărfurile se schimbă între ele ?

Știm din experiență că aceste proporții sunt infinite de variate. Să luăm o singură marfă, grâul de

pildă, și vom vedea că un quarter de grâu se schimbă în proporții aproape infinit de variate cu mărfurile cele mai diferite. Totuși, *deoarece valoarea lui rămâne mereu aceeași*, fie că e exprimată în mătase, în aur sau în orice altă marfă, trebuie ca valoarea să fie ceva deosebit și independent de *diferitele proporții de schimb* cu diferite alte articole. Trebuie să existe posibilitatea de a se exprima aceste diferite egalități cu diferite mărfuri, într'o formă cu totul deosebită de ele.

Dacă spun apoi că un quarter de grâu se schimbă cu fier într'o anumită proporție, sau că valoarea unui quarter de grâu este exprimată printr'o anumită cantitate de fier, spun prin acest fapt că valoarea grâului și echivalentul lui în fier sunt egale cu *un al treilea lucru*, care nu este nici grâu, nici fier, fiindcă presupun că ele exprimă aceeași mărime sub două forme diferite. Fiecare dintre ele, grâul ca și fierul, trebuie prin urmare să poată fi redus, independent unul de altul, la acest al treilea lucru, care este măsura lor comună.

Un exemplu geometric foarte simplu va ilustra cele de mai sus. Cum procedăm când comparăm suprafețele unor triunghiuri de cele mai diferite forme și mărimi, sau când comparăm triunghiuri cu dreptunghiuri sau cu orice altă figură cuprinsă între linii drepte? Reducem suprafața unui triunghi oarecare la o expresie cu totul diferită de forma lui vizibilă. După ce am aflat din natura triunghiului că suprafața lui este egală cu jumătatea produsului dintre bază și înălțime, putem compara între ele diferitele valori ale triunghiurilor de orice fel și ale tuturor fi-

gurilor cuprinse între linii drepte, fiindcă ele toate pot fi descompuse într'un număr anumit de triunghiuri.

La acelaș procedeu trebuie să recurgem și în cazul valorilor mărfurilor. Trebuie să le putem reduce pe toate la o expresie care să le fie comună, deosebindu-le numai prin proporția în care ele conțin acea măsură comună.

Deoarece *valorile de schimb* ale mărfurilor nu sunt decât *funcțiuni sociale* ale acestor obiecte și nu au nimic comun cu calitățile lor *naturale*, se naște mai înainte de toate întrebarea : care este *substanța socială* comună tuturor mărfurilor ? Este *munca*. Spre a produce o marfă trebuie cheltuită cu ea, trebuie pusă în funcție asupra ei o cantitate anumită de muncă. Și eu nu spun numai de *muncă*, ci de *muncă socială*. Cel care produce un obiect pentru uzul lui personal direct, pentru a-l consuma el însuși, creează un *produs*, dar nu o *marfă*. Ca producător care face el însuși față nevoilor sale, el nu are nimic de-a-face cu societatea. Dar pentru a produce o *marfă*, el trebuie să producă nu numai un articol care să satisfacă o trebuință *socială* oarecare, ci munca sa trebuie să fie o parte integrantă și o fracțiune din suma totală a muncii cheltuite de societate. Munca lui trebuie să fie înglobată în *diviziunea muncii din cadrul societății*. Ea nu este nimic fără celelalte munci speciale și este necesar ca în ceea ce privește să le *completeze* pe acestea.

Dacă privim *mărfurile ca valori*, le privim exclusiv din singurul punct de vedere al *muncii sociale materializate* în ele, *reprezentate* în ele sau, dacă vreți, *cristalizate* în ele. Sub acest raport ele nu pot fi *deosebite* unele de altele decât prin faptul că ele repre-



zintă cantități mai mari sau mai mici de muncă: de pildă, se întrebuițează o cantitate mai mare de muncă pentru o batistă de mătase decât pentru o cărămidă. Dar cum se măsoară *cantitățile de muncă*? După *durata timpului de muncă*, măsurându-se munca cu ora, cu ziua etc. Pentru a folosi această măsură, reducem bineînțeles toate felurile de muncă la muncă medie sau muncă simplă, privită ca unitate a lor.

Ajungem deci la concluzia următoare: O marfă are *valoare* fiindcă ea este o *cristalizare de muncă socială*. *Mărimea* valorii ei sau *valoarea ei relativă* depinde de cantitatea mai mare sau mai mică din această substanță socială pe care o conține, adică de cantitatea relativă de muncă necesară producției ei. *Valorile relative ale mărfurilor* sunt, așa dar, determinate prin *cantitățile sau sumele respective de muncă întrebuițate, materializate, reprezentate în ele*. *Cantitățile corelative* de mărfuri, care pot fi produse în *acelaș timp de muncă*, sunt *egale*. Sau valoarea unei mărfi se află față de valoarea altei mărfi în acelaș raport în care cantitatea de muncă reprezentată în una din ele se află față de cantitatea de muncă reprezentată în cealaltă.

Bănuiesc că mulți dintre d-voastră vor întreba: Există oare într'adevăr o diferență atât de mare sau există în general o diferență între determinarea valorii mărfurilor pe baza *salariului* și determinarea lor după *cantitățile relative de muncă* necesare producției lor? Or, trebuie să vă fi dat seama că *plata muncii* și *cantitatea de muncă* sunt două lucruri cu totul deosebite. Să presupunem, de pildă, că un quarter de grâu și o uncie de aur reprezintă *cantități egale de*

*muncă*. Recurg la acest exemplu fiindcă Benjamin Franklin s'a servit de el în primul său eseu, tipărit în 1729<sup>1</sup>, sub titlul „A Modest Inquiry into the Nature and Necessity of a Paper Currency“ (O modestă analiză asupra naturii și necesității unei monete-hârtie), în care el și-a dat seama, printre primii, de ade-vărata natură a valorii. Ei bine, presupunem că un quarter de grâu și o uncie de aur sunt *valori egale*, adică sunt *echivalente*, fiindcă sunt *cristalizări ale unor cantități egale de muncă medie*, de atâtea zile sau atâtea săptămâni de muncă reprezentate în fiecare din ele. Determinând astfel valorile relative ale aurului și ale grâului, ne referim noi oare în vreun fel oarecare la salariile muncitorilor agricoli și ale mine-rilor? Nicidecum. Lăsăm cu totul *nedeterminat felul* cum s'a plătit munca lor, cu ziua sau cu săptămâna, ba chiar chestiunea de a ști dacă, în genere, s'a întrebui-țat muncă salariată. Și dacă am fi luat în considerare aceste salarii, am fi constatat că ele ar fi putut fi foarte inegale. Muncitorul a cărui muncă este materializată într'un quarter de grâu poate să fi primit numai două banițe; dimpotrivă, muncitorul ocupat în mină poate să fi primit o jumătate din uncia de aur. Sau, presu-punând că salariile lor sunt egale, acestea pot să se îndepărteze în toate proporțiile posibile dela valorile mărfurilor pe care ei le-au produs. Ele se pot ridica la jumătate, la o treime, la un sfert, la o cincime, la orice altă parte aliquotă a aceluia quarter de grâu sau a acelei uncii de aur. Evident, *salariile* lor nu pot depăși valo-riile mărfurilor produse de ei; ele nu pot fi *mai mari*

<sup>1</sup> În manuscris se află, din eroare, cifra 1721 în loc de 1729. —  
Nota Red.

decât ele, dar pot fi *mai mici* în toate proporțiile posibile. *Salariile lor vor avea ca limită valorile produselor*, dar *valorile produselor lor* nu vor avea ca limită salariile lor. Dar ceea ce este principalul, valorile, valorile relative ale grâului și ale aurului, de pildă, au fost stabilite fără să se țină seama în niciun fel de valoarea muncii întrebuițate, adică de *salarii*. Determinarea valorii mărfurilor prin *cantitățile relative de muncă materializate* în ele, este așa dar ceva cu totul deosebit de maniera tautologică a determinării valorii mărfurilor prin valoarea muncii sau prin *salarii*. Acest punct va fi de altfel cercetat mai îndeaproape în decursul analizei noastre.

Atunci când calculăm valoarea de schimb a unei mărfi trebuie să mai adăugăm la cantitatea de muncă întrebuițată *la urmă* și cantitatea de muncă încorporată *anterior* în materia primă a mărfii, precum și cantitatea de muncă întrebuițată la fabricarea sculelor, a instrumentelor, a mașinilor și a clădirilor „care servesc în munca respectivă”. Așa, de pildă, valoarea unei cantități oarecare de fire de bumbac este cristalizarea cantității de muncă adăugată bumbacului în timpul procesului filatului, a cantității de muncă materializată anterior în bumbacul însuși, a cantității de muncă materializată în cărbune, ulei și alte materii auxiliare consumate, a cantității de muncă pe care o reprezintă mașina cu aburi, fusele, clădirea fabricii etc. Instrumentele de producție propriu zise — unelte, mașini, clădiri — servesc în mod repetat, în cursul unei perioade mai mult sau mai puțin îndelungate, în procese de producție ce se repetă. Dacă ele ar fi consumate dintr’odată ca materia primă, valoarea lor în-

treagă ar fi transmisă dintr'odată mărfii la a cărei producere contribuie. Deoarece însă un fus, de pildă, nu se uzează decât treptat, se face un calcul mediu pe baza timpului mediu al duratei fusului și pe baza uzajului său într'un timp determinat, de pildă într'o zi. În felul acesta se calculează ce parte din valoarea fusului trece asupra firului tors într'o zi și, prin urmare, ce parte din cantitatea totală de muncă materializată, de pildă, într'un pfund de fire este muncă materializată anterior în fus. Pentru scopul nostru de azi nu este nevoie să ne oprim mai mult asupra acestui punct.

S'ar putea părea că, valoarea unei mărfi fiind determinată de *cantitatea de muncă cheltuită cu producția ei*, cu cât un muncitor e mai leneș sau mai neîndemânatic, cu atât marfa fabricată de el are mai multă valoare, fiindcă timpul de muncă necesar fabricației ei e cu atât mai lung. Aceasta ar fi însă o eroare regretabilă. Amintiți-vă că am întrebuițat expresia „muncă socială”, și acest calificativ „socială” implică multe lucruri. Când spunem că valoarea unei mărfi e determinată de *cantitatea de muncă folosită sau cristalizată în ea*, înțelegem prin aceasta *cantitatea de muncă necesară* producerii ei într'o stare socială dată, în anumite condițiuni sociale medii de producție, cu o anumită intensitate și îndemânare socială medie a muncii întrebuițate. Atunci când, în Anglia, războiul cu aburi începu să facă concurență războiului de țesut manual, nu a mai fost nevoie decât de jumătatea timpului dinainte pentru a transforma o cantitate determinată de fire într'un cot de pânză sau de postav. Sărmanul țesător cu mâna trebuia să muncea-

scă 17 și 18 ore pe zi, în loc de 9 sau 10 ore cât muncea înainte. Dar produsul muncii sale de 20 de ore nu reprezintă decât 10 ore de muncă socială, adică 10 ore de muncă socialmente necesară pentru a transforma o cantitate anumită de fire în țesătură. Produsul celor 20 de ore de muncă ale sale nu avea deci mai multă valoare decât produsul a 10 ore din munca lui anterioară.

Așa dar dacă cantitatea de muncă socialmente necesară materializată în mărfuri determină valorile lor de schimb, orice creștere a cantității de muncă necesită de producția unei mărfi trebuie să-i sporească valoarea, după cum micșorarea acestei cantități trebuie să i-o reducă.

Dacă cantitățile de muncă necesare producției mărfurilor respective ar rămâne constante, și valorile lor relative ar fi constante. Dar acesta nu este cazul. Cantitatea de muncă necesară producției unei mărfi se schimbă mereu odată cu schimbarea forței productive a muncii întrebuințate. Cu cât forța productivă a muncii este mai mare, cu atât mai mult produs se va fabrica într'un timp dat; cu cât forța productivă a muncii este mai mică, cu atât mai puțin se va produce în acelaș timp. Dacă, de pildă, în urma înmulțirii populației se ivește necesitatea de a se cultiva un pământ mai puțin fertil, aceeași cantitate de produse nu ar putea fi obținută decât prin întrebuințarea unei cantități mai mari de muncă, iar valoarea produselor agricole s'ar urca în consecință. Pe de altă parte, dacă cu mijloace moderne de producție un singur torcător va transforma în fire, într'o singură zi de muncă, o cantitate de mii de ori mai mare de bum-

bac decât putea să toarcă în acelaș interval de timp cu torcătoarea, este evident că fiecare pfund de bumbac va absorbi de mii de ori mai puțină muncă decât înainte și că, prin urmare, valoarea adăugată prin tors fiecărui pfund de bumbac în parte va fi de mii de ori mai mică decât mai înainte. Valoarea firelor va scădea în mod corespunzător.

Abstracție făcând de deosebirile de energie naturală și de îndemânarea dobândită în muncă de diferitele popoare, forța productivă a muncii trebuie să depindă mai ales :

Întâi, de condițiile *naturale* ale muncii, ca fertilitatea pământului, bogăția minelor etc.

Al doilea, de perfecționarea progresivă a *forțelor sociale ale muncii*, așa cum ele rezultă din producția pe scară întinsă, din concentrarea capitalului și din combinarea muncii, din continuarea diviziunii muncii, din întrebuințarea de mașini, din întrebuințarea de metode perfecționate, din utilizarea agenților chimici și a altor agenți naturali, din comprimarea timpului și spațiului prin mijloace de comunicație și de transport, cât și din orice alte perfecționări prin care știința pune factorii naturali în slujba muncii și prin care se desvoltă caracterul social sau cooperativ al muncii. Cu cât forța productivă a muncii este mai mare, cu atât mai mică este cantitatea de muncă întrebuințată asupra unei cantități anumite de produs; cu atât mai mică este deci valoarea produsului. Cu cât forța productivă a muncii este mai redusă, cu atât mai mare este cantitatea de muncă întrebuințată asupra aceleiași cantități de produs; cu atât mai mare este deci valoarea lui. Deaceea putem stabili ca lege generală următoarele :

*Valorile mărfurilor sunt direct proporționale cu timpul de muncă întrebuițat pentru producerea lor și invers proporționale cu forța productivă a muncii întrebuițate.*

După ce, până acum, am vorbit numai despre valoare, voi adăuga și câteva cuvinte asupra *prețului*, care este o formă specifică pe care o ia valoarea.

*Prețul*, ca atare, nu e decât *expresia în bani a valorii*. Aci în țară, de pildă, valorile tuturor mărfurilor se exprimă în prețuri-aur, pe când pe continent ele sunt exprimate mai ales în prețuri-argint. Valoarea aurului sau a argintului, la fel cu aceea a oricărei alte mărfi, este determinată de cantitatea de muncă necesară obținerii lor. Voi schimbați o cantitate oarecare din produsele voastre naționale, în care se află cristalizată o cantitate determinată din munca voastră națională, pe producția țărilor producătoare de aur și argint, în care se află cristalizată o cantitate determinată din munca lor. În felul acesta, adică de fapt prin schimb, voi învățați să exprimați în aur și în argint valorile tuturor mărfurilor, adică să exprimați în aur și argint cantitățile de muncă întrebuițate la producerea lor. Cercetând ceva mai de aproape *expresia în bani a valorii* sau, ceace revine la acelaș lucru, *transformarea valorii în preț*, veți găsi că acesta este un procedeu cu ajutorul căruia dați *valorilor* tuturor mărfurilor o *formă independentă și omogenă*, adică le exprimați ca pe niște cantități ale unei munci sociale *egale*. În măsura în care prețul nu este decât *expresia în bani a valorii*, el a fost denumit de Adam Smith „natural price” (preț natural) și de fiziocrații francezi „prix nécessaire” (preț necesar).

Ce raport există așa dar între *valori* și *prețurile pieței*, sau între *prețurile naturale* și *prețurile pieței*? Știți cu toții că *prețul pieței* este acelaș pentru toate mărfurile de acelaș fel, oricât de diferite ar fi condițiile de producție pentru producătorii luați în parte. Prețurile pieței nu exprimă decât *cantitatea medie de muncă socială* necesară, în condiții medii de producție, pentru a aproviziona piața cu o cantitate anumită dintr'un articol anumit. Ele se calculează după cantitatea totală a unei mărfi de un anumit fel.

Din acest punct de vedere *prețul pieței* unei mărfi coincide cu *valoarea* ei. Pe de altă parte, fluctuațiile prețurilor pieței — care ba depășesc valoarea sau prețul natural, ba scad sub el — depind de fluctuațiile ofertei și cererii. Abateri ale prețurilor pieței dela valori se produc deci mereu, dar, cum spune Adam Smith: „Prețul natural este oarecum centrul în jurul căruia gravitează în mod continuu prețurile tuturor mărfurilor. Diferite împrejurări întâmplătoare pot câteodată să le urce cu mult deasupra acestui punct și uneori să le comprime sub el. Dar oricare ar fi împrejurările care nu le lasă să se fixeze în acest centru de repaus și de stabilitate, ele tind totuși mereu către dânsul.“

Nu pot intra acum mai amănunțit în această chestiune. E deajuns să spun că, *dacă* oferta și cererea se echilibrează, prețurile de piață ale mărfurilor vor corespunde prețurilor lor naturale, adică valorilor lor respective, determinate de cantitățile de muncă necesare producției lor. Dar oferta și cererea *trebuie* să tindă mereu spre echilibru, cu toate că acest echilibru se realizează numai prin compensarea unei oscilații prin



alta, a unei urcări printr'o scădere, și invers. Dacă, în loc de a privi numai fluctuațiile zilnice, veți analiza mișcarea prețurilor pe piață pe o perioadă mai lungă, așa cum a făcut-o de pildă Tooke în cartea sa „Istoria prețurilor”, veți vedea că oscilațiile prețurilor pieței, că abaterile lor dela valoare, că urcarea și scăderea lor, se anihilează și se compensează reciproc, astfel că, dacă facem abstracție de acțiunea monopolurilor și de unele influențe modificatoare de altă natură, peste care trebuie să trec aci, toate categoriile de mărfuri se vând în medie la *valorile* lor respective, adică la prețurile lor naturale. Perioadele medii în cursul cărora fluctuațiile prețurilor pieței se compensează sunt diferite pentru diferitele feluri de mărfuri, fiindcă la unele mărfuri este mai ușor să se potrivească oferta cu cererea decât la altele.

Dacă deci, dintr'un punct de vedere mai general și considerând perioade ceva mai lungi, toate felurile de mărfuri sunt vândute la valorile lor respective, este absurd să presupunem că profiturile constante și obișnuite în diversele ramuri de activitate — nu profitul realizat în cazuri particulare — izvorăsc dintr'un *adaus* la prețurile mărfurilor, adică din faptul că ele sunt vândute la un preț ce depășește cu mult *valoarea* lor. Absurditatea acestei concepții devine evidentă atunci când e generalizată. Ceeace un om ar câștiga în mod regulat în calitate de vânzător, el ar trebui să piardă în mod tot atât de regulat în calitate de cumpărător. Nu ne-ar ajuta la nimic dacă am spune că există oameni care sunt cumpărători fără să fie vânzători, sau consumatori fără să fie producători. Ceeace acești oameni plătesc producătorilor, ei trebuie să fi primit

mai întâi dela ei în mod gratuit. Dacă un om vă ia mai întâi banii și apoi vi-i restituie, cumpărându-vă mărfurile, nu vă veți îmbogăți niciodată vânzându-i-le prea scump. O asemenea transacție ar putea să micșoreze o pierdere, dar nu ar contribui niciodată la realizarea unui profit.

Pentru a explica deci *natura generală a profitului*, trebuie să porniți dela principiul că în medie mărfurile se vând la valorile lor reale și că *profiturile decurg din vânzarea mărfurilor la valorile lor*, adică proporțional cu cantitatea de muncă materializată în ele. Dacă nu puteți explica profitul pe această bază, atunci nu-l puteți explica deloc. Aceasta pare paradoxal și în contradicție cu observațiile curente. Tot atât de paradoxal este faptul că pământul se învârtește în jurul soarelui și că apa se compune din două gaze ușor inflamabile în contactul lor reciproc. Adevărul științific este totdeauna paradoxal din punctul de vedere al experienței curente, care nu prinde decât aparența înșelătoare a lucrurilor.

## VII. PUTEREA DE MUNCĂ

După ce am analizat, atât cât puteam s'o facem într'o expunere atât de succintă, natura *valorii*, a *valorii indiferent cărei mărfi*, ne vom îndrepta atenția asupra *valorii* specifice a *muncii*. Și aci voi fi silit să vă uimesc iarăși printr'un paradox aparent. Sunteți cu toții absolut convinși că ceea ce vindeți zilnic este munca voastră; că, prin urmare, munca are un preț și că prețul unei mărfi nefiind decât expresia valorii ei în bani, trebuie să existe desigur ceva asemănător cu o *valoare a*

*muncii*. Totuși nu există nimic de felul aceluia lucru care în sensul obișnuit al cuvântului se numește *valoare a muncii*. Am văzut că cantitatea de muncă necesară cristalizată într-o marfă constituie valoarea ei. Aplicând această noțiune a valorii, cum am putea noi determina, de pildă, valoarea unei zile de muncă de 10 ore? Câtă muncă este cuprinsă în această zi? 10 ore de muncă. A spune că valoarea unei zile de muncă de 10 ore este egală cu 10 ore de muncă sau cu cantitatea de muncă cuprinsă în ea, ar fi o afirmație tautologică și în același timp absurdă. După ce vom fi găsit sensul adevărat dar ascuns al expresiei „*valoare a muncii*” vom fi bine înțeles în stare să dăm o explicație justă acestei aplicări iraționale și în aparență imposibile a noțiunii de valoare, tot astfel cum vom fi în stare să explicăm mișcările aparente, adică doar fenomenale, ale corpurilor cerești, de îndată ce am descoperit mișcarea lor reală.

Ceeace muncitorul vinde nu este direct *munca* lui, ci *forța lui de muncă*, a cărei folosință vremelnică el o cedează capitalistului. Aceasta este atât de adevărat, încât — nu știu dacă prin legile engleze, dar de bună-seamă prin unele legi de pe continent — se fixează *maximul de timp* pentru care îi este îngăduit cuiva să-și vândă forța de muncă. Dacă i-ar fi îngăduit să o facă pe un timp nelimitat, acest lucru ar însemna pur și simplu restabilirea sclaviei. Dacă o astfel de vânzare ar fi încheiată, de pildă, pentru viața întreagă a muncitorului, el ar deveni dintr'odată robul pe viață al patronului său.

Thomas Hobbes, unul dintre cei mai vechi economiști și dintre filosofii cei mai originali ai Angliei, semnalase în „*Leviathanul*” lui în mod intuitiv acest punct

pe care l-au scăpat din vedere toți cei de mai târziu. El spunea: „*Valoarea (value or worth) unui om, ca și a oricărui alt lucru, este prețul său, adică suma care trebuie plătită pentru a se putea dispune de forța lui*”.

Pornind dela această bază vom putea determina *valoarea muncii*, ca și pe aceea a oricărei alte mărfi.

Dar înainte de a o face, am putea să ne întrebăm de unde provine acest fenomen ciudat, anume că pe piață găsim deoparte un grup de cumpărători care posedă pământ, mașini, materii prime și mijloace de subsistență, care toate, în afară de pământ în starea lui primitivă, sunt *produse ale muncii*, iar de cealaltă parte un grup de vânzători, care nu au nimic de vândut decât forța lor de muncă, brațele și mințile lor active; că unul din grupuri cumpără în mod continuu pentru a realiza un profit și a se îmbogăți, pe când celălalt grup vinde mereu pentru a-și câștiga subsistența? Cercetarea acestei chestiuni ar însemna cercetarea a ceea ce economiștii numesc „*acumularea inițială sau primitivă*”, dar ar trebui numită *exproprierea primitivă*. Am vedea că această așa zisă *acumulare primitivă* nu înseamnă altceva decât o serie de procese istorice, care se termină cu *dizolvarea unității inițiale* ce exista între muncitor și mijloacele lui de muncă. O cercetare de acest fel depășește însă limitele subiectului meu actual. Odată îndeplinită *separația muncitorului de mijloacele lui de muncă*, această stare se va menține și se va reproduce pe o treaptă din ce în ce mai înaltă, până ce o nouă și fundamentală revoluție în modul de producție o va răsturna din nou, restaurând unitatea inițială într-o formă istorică nouă.

Care este așa dar *valoarea forței de muncă*?

Ca și valoarea oricărei alte mărfi, valoarea ei este determinată de cantitatea de muncă necesară producerii ei. Forța de muncă a unui om nu există decât în individualitatea lui vie. Pentru a putea crește și pentru a-și putea întreține viața, omul trebuie să consume o cantitate anumită de alimente. Dar omul, ca și mașina, se uzează și trebuie să fie înlocuit prin altul. În afară de cantitatea de mijloace de subsistență de care are nevoie pentru *propria lui* întreținere, îi mai trebuie o altă cantitate de mijloace de subsistență pentru a crește un număr oarecare de copii, destinați să-l înlocuiască pe piața muncii și să perpetueze neamul muncitorilor. Mai mult, pentru dezvoltarea forței lui de muncă și pentru ca el să dobândească o anumită îndemânare, mai trebuie cheltuită încă o sumă de valori. Pentru scopul nostru este de ajuns să considerăm numai muncă *medie*, ale cărei cheltuieli de formare și de perfecționare sunt mărimi cu totul neînsemnate. Mă folosesc totuși de această ocazie spre a stabili că, întocmai după cum cheltuielile de producție ale forței de muncă de calitate diferite sunt diferite, tot astfel și valorile forțelor de muncă întrebuințate în diferite ramuri de activitate trebuie să fie și ele diferite. Revendicarea *egalității salariilor* se bazează deci pe o eroare, este o dorință *neroadă* care nu poate fi îndeplinită. Ea este rodul aceluia radicalism fals și superficial care acceptă premisele, dar ar dori să ocolească concluziile. În cadrul regimului muncii salariate valoarea forței de muncă este determinată în același fel ca și aceea a oricărei alte mărfi; și deoarece diferitele feluri de muncă au valori diferite, adică necesită pentru producerea lor cantități de muncă diferite, ele *trebuie* să obțină pe piața muncii prețuri di-

ferite. A cere o *salarizare egală sau chiar justă* sub regimul muncii salariate, este tot una cu a cere *libertatea* sub regimul robiei. Ceeace voi considerați ca just sau echitabil, n'are importanță. Chestiunea care se pune este următoarea: ce este necesar și inevitabil înlăuntrul unui sistem de producție dat?

Cred că din cele ce am spus reiese clar că *valoarea forței de muncă* este determinată de *valoarea mijloacelor de subsistență* necesare producerii, desvoltării, conservării și perpetuării forței de muncă.

## VIII. PRODUCEREA PLUSVALORII

Să presupunem acum că pentru producerea cantității medii de mijloace de trai zilnice necesare vieții unui muncitor se cer *6 ore de muncă medie*. Să mai presupunem deasemeni că 6 ore de muncă medie sunt materializate într'o cantitate de aur egală cu 3 șilingi. În acest caz cei 3 șilingi vor fi *prețul* sau expresia în bani a *valorii pe o zi a forței de muncă* a acelu om. Dacă el ar lucra 6 ore pe zi, el ar produce în fiecare zi o valoare suficientă pentru a cumpăra cantitatea medie de mijloace de subsistență de care are zilnic nevoie, adică pentru menținerea sa în viață ca muncitor.

Dar omul nostru este un muncitor salariat. El trebuie prin urmare să-și vândă forța de muncă unui capitalist. Dacă o vinde cu 3 șilingi pe zi sau cu 18 șilingi pe săptămână, el o vinde la valoarea ei. Să presupunem că e filator. Dacă muncește 6 ore pe zi, el va adăuga bumbacului în fiecare zi o valoare de 3 șilingi. Această valoare adăugată de el bumbacului în fiecare zi, ar constitui echivalentul exact al salariului său, adi-

că al prețului muncii sale, preț pe care el îl primește zilnic pentru forța lui de muncă. Dar în acest caz capitalistului nu i-ar reveni nicio *plusvaloare*, niciun *plusprodus*. Aici am ajuns așa dar la miezul chestiunii.

Cumpărând forța de muncă a muncitorului și plă-tind-o la valoarea ei, capitalistul — ca orice alt cum-părător — a dobândit dreptul de a consuma sau a în-trebuința marfa pe care a cumpărat-o. Forța de muncă a unui om este consumată sau întrebuințată prin aceea că el este pus să lucreze, întocmai după cum o mașină este consumată sau întrebuințată prin aceea că este pusă în mișcare. Plătind valoarea pe o zi sau pe o săp-tămână a forței de muncă a muncitorului, capitalistul a dobândit așa dar dreptul de a se folosi de această forță, de a o face să lucreze *toată ziua sau toată săptămâna*. Ziua sau săptămâna de muncă au, firește, anumite li-mite, pe care le vom cerceta însă mai pe urmă.

Deocamdată voiesc să vă atrag atenția asupra unui punct hotărîtor.

*Valoarea* forței de muncă este determinată de cantitatea de muncă necesară pentru întreținerea sau reproducerea ei, dar *folosirea* acestei puteri de muncă nu este limitată decât de energiile active și de puterea fizică a muncitorului. *Valoarea* pe o zi sau pe o săp-tămână a forței de muncă este cu totul diferită de pu-nera în funcțiune a acestei forțe timp de o zi sau timp de o săptămână, tot astfel cum hrana de care are nevoie un cal și timpul cât el poate să-l ducă pe călăreț sunt două lucruri cu totul deosebite. Cantitatea de muncă ce limitează *valoarea* forței de muncă a muncitorului nu constituie nicidecum o limită pentru cantitatea de muncă pe care o poate executa forța lui de muncă. Să luăm

pilda filatorului nostru. Am văzut că, pentru a reproduce zilnic forța lui de muncă, el trebuie să producă zilnic din nou o valoare de 3 șilingi, ceea ce realizează muncind zilnic 6 ore. Dar aceasta nu-l împiedică să lucreze 10 sau 12 ore sau mai mult pe zi. Plătind însă valoarea pe o zi sau pe o săptămână a forței de muncă a filatorului, capitalistul a dobândit dreptul de a folosi această forță de muncă *toată ziua sau toată săptămâna*. El îl va sili deci să muncească, să spunem, *12 ore pe zi*. *In afară* de cele 6 ore necesare pentru a înlocui valoarea salariului său sau a forței sale de muncă, filatorul va trebui deci să lucreze *alte 6 ore*, pe care le voi numi ore de *supramuncă*; această supramuncă se va materializa într' *o plusvaloare* și într' un *plusprodus*. Dacă, de pildă, prin munca lui zilnică de 6 ore filatorul nostru adaugă bumbacului o valoare de 3 șilingi, valoare care formează echivalentul exact al salariului său, el va adăuga bumbacului în 12 ore o valoare de 6 șilingi și va produce *un surplus corespunzător de fire*. Deoarece el și-a vândut forța de muncă capitalistului, întreaga valoare pe care el a creat-o, adică întreg produsul aparține capitalistului, care este pentru un timp determinat proprietarul forței lui de muncă. Avansând 3 șilingi, capitalistul va realiza deci o valoare de 6 șilingi, deoarece, avansând o valoare în care sunt cristalizate 6 ore de muncă, el va primi în schimb o valoare în care sunt cristalizate 12 ore de muncă. Dacă el va repeta zilnic acest proces, capitalistul va avansa zilnic 3 șilingi și va băga în buzunar 6 șilingi, din care o jumătate va fi din nou întrebuințată la plata salariului, cealaltă jumătate formând *plusvaloarea*, pentru care capitalistul nu plătește niciun echi-



valent. Pe acest *fel de schimb între capital și muncă* se întemeiază modul de producție capitalist, adică sistemul muncii salariate, din care trebuie să rezulte totdeauna reproducerea muncitorului în calitate de muncitor și a capitalistului în calitate de capitalist.

*Mărimea plusvalorii* va depinde, dacă toate celelalte împrejurări rămân aceleași, de raportul dintre partea zilei de muncă necesară pentru reproducerea forței de muncă și *timpul de muncă suplimentar* sau *supramunca* prestată pentru capitalist. Ea va depinde prin urmare de *măsura în care ziua de muncă este prelungită dincolo de timpul* în care muncitorul nu reproduce decât valoarea forței lui de muncă, adică înlocuște salariul său.

## IX. VALOAREA MUNCII

Trebue să ne întoarcem acum la expresia „*valoarea sau prețul muncii*”.

Am văzut că această expresie nu este de fapt decât denumirea valorii forței de muncă, măsurată după valorile mărfurilor necesare întreținerii ei. Deoarece însă muncitorul nu-și primește salariul decât *după* terminarea muncii lui și deoarece știe că ceea ce dă de fapt capitalistului este munca lui, valoarea sau prețul forței lui de muncă îi apare în mod necesar ca *prețul sau valoarea a însăși muncii sale*. Dacă prețul forței sale de muncă este de 3 șilingi, în care sunt materializate 6 ore de muncă, și dacă el lucrează 12 ore, atunci el consideră în mod necesar acești 3 șilingi ca valoare sau ca preț a 12 ore de muncă, deși aceste 12 ore de

muncă se materializează într'o valoare de 6 șilingi. De aici urmează două lucruri:

Întâi. *Valoarea sau prețul forței de muncă* ia înfățișarea *prețului sau valorii muncii însăși*, cu toate că, strict vorbind, expresiile valoare și preț al muncii nu au niciun sens.

Al doilea. Deși numai o parte din munca zilnică a muncitorului este *plătită*, pe când cealaltă parte rămâne *neplătită*, și tocmai această parte neplătită, supramunca, constituie fondul din care se formează *plusvaloarea sau profitul*, aparența este că întreaga muncă ar fi muncă plătită.

Această aparență înșelătoare este ceea ce deosebește *munca salariată* de celelalte forme *istorice* ale muncii. Sub regimul muncii salariate munca *neplătită* pare a fi și ea muncă *plătită*. Dimpotrivă, în munca *robotului* chiar partea plătită a muncii apare ca muncă neplătită. Pentru a munci, robul trebuie firește să trăiască, și o parte din ziua lui de muncă servește să înlocuiască valoarea propriei sale întrețineri. Dar fiindcă între el și stăpânul lui nu s'a încheiat nici contract și fiindcă între cele două părți nu se încheie acte de vindere-cumpărare, toată munca lui apare ca o muncă gratuită.

Pe de altă parte, să-l luăm pe țăranul clăcaș, așa cum exista el încă până mai ieri, am putea spune, în tot răsăritul Europei. Acest țăran muncea, de pildă, 3 zile pentru el însuși pe propriul lui ogor sau pe acela care îi era lăsat în folosință, iar în următoarele 3 zile el făcea forțat muncă gratuită pe moșia stăpânului. Aici partea plătită și partea neplătită a muncii erau, așa dar, despărțite în chip vizibil, despărțite în spațiu și timp; iar liberalii noștri nu mai puteau de indignare

la ideea absurdă de a pune pe cineva să lucreze pe degeaba.

De fapt însă e tot una dacă cineva muncește 3 zile pe săptămână pentru el însuși, pe ogorul lui propriu, și 3 zile gratuit pe moșia stăpânului, sau dacă muncește în fabrică sau în atelier 6 ore pe zi pentru el însuși și 6 ore pentru patronul lui, deși în acest din urmă caz partea plătită și cea neplătită a muncii se confundă între ele în mod inextricabil, încât natura întregii operațiuni este complet mascată prin *intervenția unui contract* și prin *plata* care se efectuează la sfârșitul săptămânii. Munca gratuită pare într'un caz a fi dată de bunăvoie, iar în celălalt caz impusă cu sila. Aceasta este singura deosebire.

Oridecâteori întrebuițez deci expresia „*valoare a muncii*”, o fac numai ca expresie populară curentă pentru „*valoare a forței de muncă*”.

## X. PROFITUL SE REALIZEAZĂ VÂNZÂNDU-SE MARFA LA VALOAREA EI

Să presupunem că o oră de muncă medie se materializează într'o valoare de 6 pence sau 12 ore de muncă medie într'o valoare de 6 șilingi. Să mai presupunem că valoarea muncii este de 3 șilingi sau produsul a 6 ore de muncă. Dacă în materia primă, în mașini etc., consumate pentru producerea unei mărfi, ar fi materializate 24 ore de muncă medie, valoarea lor s'ar ridica la 12 șilingi. Dacă, în afară de aceasta, muncitorul angajat de capitalist ar adăuga acestor mijloace de producție 12 ore de muncă, aceste 12 ore s'ar materializa într'o valoare suplimentară de 6 șilingi.

*Valoarea totală a produsului s'ar ridica deci la 36 ore de muncă materializată și ar fi egală cu 18 șilingi. Deoarece însă valoarea muncii sau salariul plătit muncitorului nu ar fi decât de 3 șilingi, capitalistul nu va fi plătit nicio contravaloare pentru cele 6 ore de supra-muncă furnizate de muncitor și materializate în valoarea mărfii. Dacă ar vinde această marfă la valoarea ei de 18 șilingi, capitalistul ar realiza prin urmare o valoare de 3 șilingi pentru care nu a plătit nicio contravaloare. Acești 3 șilingi ar constitui plusvaloarea sau profitul pe care îl încasează. Capitalistul nu ar realiza deci profitul de 3 șilingi vânzând marfa lui pe un preț superior valorii ei, ci vânzând-o la valoarea ei reală.*

Valoarea unei mărfi este determinată de *cantitatea totală de muncă* pe care ea o conține. Dar o parte din această cantitate de muncă este materializată într'o valoare pentru care a fost plătită o contravaloare sub formă de salariu, o altă parte este însă materializată într'o valoare pentru care *nu s'a plătit o contravaloare*. O parte din munca conținută în marfă este muncă *plătită*, o altă parte este muncă *neplătită*. Prin urmare, vânzând marfa, *la valoarea ei*, cum s'ar zice ca cristalizare a *cantității totale de muncă* ce a fost întrebuințată în ea, capitalistul în mod necesar o va vinde cu profit. El nu vinde numai ceea ce l-a costat pe el un echivalent, ci vinde și ceea ce nu l-a costat nimic, cu toate că a costat munca muncitorului său. Costul mărfii pentru capitalist și costul ei real sunt două lucruri diferite. Repet, așa dar, că profituri normale și medii se obțin când se vând mărfurile nu *peste*, ci *la valorile lor reale*.

## XI. DIFERITELE PĂRȚI ÎN CARE SE DESCOMPUNE PLUSVALOAREA

*Plusvaloarea* sau partea din valoarea totală a mărfurilor în care este materializată *supramunca* sau *munca neplătită* a muncitorului, eu o numesc *profit*. Capitalistul industrial nu bagă în buzunar suma totală a acestui profit. Monopolul pământului dă proprietarului funciar puțința să-și însușească o parte a acestei *plusvalori* sub numele de *rentă*, fie că pământul este folosit pentru agricultură, pentru clădiri, pentru drumuri de fier, fie că este folosit pentru orice alt scop productiv. Pe de altă parte, tocmai faptul că posesiunea *mijloacelor de muncă* dă capitalistului industrial puțința de a produce o *plusvaloare* sau, ceea ce revine la acelaș lucru, *de a-și însuși o anumită cantitate de muncă neplătită*, tocmai acest fapt dă posesorului de mijloace de muncă, pe care el le împrumută în întregime sau în parte capitalistului industrial, adică, într'un cuvânt, dă *capitalistului care împrumută bani*, puțința să pretindă pentru sine, sub numele de *dobândă*, o altă parte din această plusvaloare, astfel încât capitalistul industrial *propriu zis* nu-i rămâne decât ceea ce se numește *profitul industrial* sau *comercial*.

Chestiunea de a ști căror legi este supusă această repartiție a sumei totale a plusvalorii între cele trei categorii de inși, este cu totul străină de subiectul nostru. Totuși iată ce rezultă din cele ce am spus:

*Renta, dobânda și profitul industrial* nu sunt decât *nume diferite pentru diferite părți ale plusvalorii* pe care o conține marfa, adică a *muncii neplătite* materializate în ea, și *ele toate izvorăsc de aici și numai de aici*.

Ele nu provin nici din *pământ* ca atare, nici din *capital* ca atare, ci pământul și capitalul permit posesorilor lor să-și capete fiecare partea lui din plusvaloarea stoarsă de către capitalistul industrial muncitorului său. Pentru muncitorul însuși este de importanță secundară chestiunea dacă această plusvaloare, rezultatul supra-muncii sale, adică al muncii sale neplătite, intră în întregime în buzunarul capitalistului industrial, sau dacă acesta trebuie să cedeze părți din ea, sub numele de rentă și dobândă, unor terțe persoane. Să presupunem că capitalistul industrial folosește propriul său capital și că este propriul său proprietar funciar. În acest caz toată plusvaloarea ar intra în buzunarul lui.

Capitalistul industrial este acela care, în mod direct, stoarce plusvaloare din muncitor, oricare ar fi partea pe care poate s'o păstreze în cele din urmă pentru sine însuși. Prin urmare, acest raport dintre capitalistul industrial și muncitorul salariat constituie cheia de boltă a întregului sistem al muncii salariate și a întregului sistem de producție actual. Câțiva din cetățenii care au luat parte la desbaterile noastre au greșit deci încercând să acopere lucrurile și să trateze acest raport fundamental dintre capitalistul industrial și muncitor ca pe o chestiune secundară, cu toate că pe de altă parte ei aveau dreptate să afirme că, în anumite condițiuni, o urcare a prețurilor poate să atingă într'un mod foarte inegal pe capitalistul industrial, pe proprietarul funciar, pe capitalistul financiar și, dacă vreți, pe perceptor.

Din cele expuse mai rezultă însă și altceva.

Acea parte din valoarea mărfii care reprezintă numai valoarea materiilor prime, a mașinilor, într'un cu-

vânt valoarea mijloacelor de producție consumate, nu formează *venit*; ea nu face decât să înlocuiască doar *capitalul*. Dar în afară de aceasta, este greșit să spui că cealaltă parte din valoarea mărfii, care *alcătuește venitul* sau care poate fi cheltuită sub formă de salariu, profit, rentă, dobânzi, se *constitue* din valoarea salariilor, din valoarea rentei, din valoarea profitului etc. Vom lăsa deocamdată la o parte salariile și nu ne vom ocupa decât de profitul industrial, de dobândă și de rentă. Am văzut mai sus că *plusvaloarea* conținută în marfă, adică acea parte din valoarea ei în care este materializată *munca neplătită*, se descompune în diferite părți, care poartă trei nume diferite. Dar ar fi tocmai contrariul adevărului să susținem că valoarea ei este *alcătuită din valorile independente ale acestor trei părți componente* sau se formează prin *adunarea* lor.

Dacă o oră de muncă se materializează într'o valoare de 6 pence, dacă ziua de lucru a muncitorului este de 12 ore și dacă jumătatea acestui timp este muncă neplătită, această supramuncă va adăuga mărfii o *plusvaloare* de 3 șilingi, adică o valoare pentru care nu s'a plătit nicio contravaloare. Această plusvaloare de 3 șilingi constituie *întregul fond* pe care capitalistul industrial îl poate împărți cu proprietarul funciar și cel care împrumută bani, indiferent de proporția acestei împărțiri. Valoarea acestor 3 șilingi constituie limita valorii pe care ei au să și-o împartă între ei. Dar nu capitalistul industrial este acela care adaugă valorii mărfurilor o valoare arbitrară pentru a-și realiza profitul lui, la care valoare s'ar adăuga altă valoare pentru proprietarul funciar etc., astfel ca adunarea acestor trei valori stabilite în mod arbitrar să constituie valoarea

totală. Vedeți așadar cât este de înșelătoare părerea curentă care confundă *descompunerea* unei *valori date* în trei părți, cu *formarea* acestei valori prin adunarea a trei valori *independente* și transformă astfel într'o mărime arbitrară valoarea totală din care provin renta, profitul și dobânda.

Dacă profitul total realizat de capitalist este egal cu 100 lire sterline, noi numim această sumă, luată ca mărime *absolută*, *masa profitului*. Dacă însă calculăm proporția dintre aceste 100 lire sterline și capitalul avansat, această mărime *relativă* o numim *rata profitului*. E clar că această rată a profitului poate fi exprimată sub două forme.

Să presupunem că 100 de lire ar fi capital *avansat pentru salarii*. Dacă plusvaloarea produsă se ridică și ea la 100 de lire — și aceasta ne-ar arăta că jumătate din ziua de muncă a muncitorului constă din muncă *neplătită* — și dacă comparăm acest profit cu valoarea capitalului avansat pentru salarii, am spune că *rata profitului* se ridică la 100%, fiindcă valoarea avansată ar fi 100 și valoarea realizată 200.

Dacă, dimpotrivă, avem în vedere nu numai *capitalul avansat pentru salarii*, ci *totalitatea capitalului avansat*, să zicem de pildă 500 lire sterline, din care 400 lire reprezintă valoarea materiilor prime, a mașinilor etc., atunci vom spune că *rata profitului* se ridică numai la 20%, fiindcă profitul de 100 nu ar fi decât o cincime din *totalitatea capitalului avansat*.

Primul fel de a exprima rata profitului este singurul care vă arată adevăratul raport dintre munca plătită și munca neplătită, adevăratul grad al *exploatării muncii*. Celălalt fel de exprimare este cel curent.



și într'adevăr e cel potrivit pentru anumite scopuri. În orice caz el este foarte folositor pentru a ascunde gradul în care capitalistul stoarce muncă neplătită de la muncitor. <sup>1</sup>

În explicațiile pe care mai am încă a le da, voi întrebuința cuvântul *profit* pentru a desemna totalul sumei plusvalorii stoarse de capitalist, fără a ține socoteală de repartizarea acestei plusvalori între diversele persoane; iar acolo unde voi întrebuința cuvântul *rata profitului*, voi avea totdeauna în vedere profitul în raport cu valoarea pe care capitalistul a avansat-o sub formă de salarii. <sup>2</sup>

## XII. RAPORTUL GENERAL DINTRE PROFITURI, SALARII ȘI PREȚURI

Dacă din valoarea unei mărfi scădem valoarea care înlocuiește pe aceea a materiilor prime și a celorlalte mijloace de producție consumate pentru producerea ei, adică dacă scădem valoarea care reprezintă munca *trecută* pe care această marfă o conține, valoarea care rămâne se reduce la cantitatea de muncă pe care i-a adăugat-o muncitorul întrebuințat *cel din urmă*. Dacă acest muncitor lucrează 12 ore pe zi și dacă 12 ore de muncă medie se cristalizează într'o can-

<sup>1</sup> În *Capitalul*, Marx deosebește rata profitului de rata plusvalorii. El denumește *rata a plusvalorii* raportul dintre munca neplătită și munca plătită, adică dintre plusvaloare și capitalul cheltuit pentru plata salariilor, pe când aplicarea termenului *rata profitului* el o limitează la raportul dintre plusvaloare și totalul capitalului întrebuințat. În această conferință el nu a ținut să deosebească, probabil pentru o mai ușoară înțelegere, aceste două definiții. — N. T.

<sup>2</sup> Este vorba deci, după terminologia definitivă din „*Capitalul*”, de *rata plusvalorii*. — N. T.

titate de aur egală cu 6 șilingi, această valoare de 6 șilingi adăugată va fi *singura* valoare pe care munca lui a creat-o. Această valoare dată, determinată de timpul lui de muncă, este singurul fond din care atât muncitorul cât și capitalistul își vor trage, fiecare la rândul lui, partea sa sau dividendele sale, este singura valoare care se poate împărți în salariu și profit. E clar că această valoare însăși nu poate fi modificată de proporția variabilă în care această valoare poate fi împărțită între cele două părți. Deasemenea nu s'ar schimba nimic dacă în locul unui muncitor punem toată populația muncitoare, dacă în locul unei zile de muncă punem de pildă 12 milioane de zile de muncă.

Intrucât capitalistul și muncitorul nu au de împărțit decât această valoare limitată, adică valoarea măsurată prin munca totală a muncitorului, urmează că unul va primi cu atât mai mult, cu cât celălalt va primi mai puțin, și invers. Din moment ce o anumită cantitate este dată, o parte a ei va avea mai mult în proporția în care cealaltă parte a ei va avea mai puțin. Dacă salariul se modifică, profitul se va modifica în sens contrariu. Dacă salariul scade, profitul se va urca, și dacă salariul se urcă, profitul va scădea. Dacă muncitorul, după cum am presupus mai înainte, ar primi 3 șilingi, adică jumătate din valoarea pe care el o creează, sau, cu alte cuvinte, dacă ziua lui întreagă de muncă s'ar compune pe jumătate din muncă plătită și pe jumătate din muncă neplătită, atunci *rata profitului*<sup>1</sup> ar fi de 100%, căci capitalistul ar primi și el 3 șilingi. Dacă muncitorul nu ar primi decât 2 șilingi, adică dacă

<sup>1</sup> Vezi nota anterioară. — N. T.

el nu ar munci decât a treia parte din zi pentru sine însuși, capitalistul ar primi 4 șilingi, iar rata profitului ar fi de 200%. Dacă muncitorul ar primi 4 șilingi, capitalistul nu ar primi decât 2 șilingi, iar rata profitului ar scădea la 50%; dar toate aceste variații rămân fără înrăurire asupra valorii mărfurilor. O urcare generală a salariilor ar reveni prin urmare la o scădere a ratei generale a profitului, fără a avea vreun efect asupra valorii. Dar cu toate că valorile mărfurilor, care în ultimă linie trebuie să reglementeze prețurile lor pe piață, sunt determinate exclusiv de cantitățile totale de muncă pe care ele le conțin și nu de modul în care aceste cantități se împart în muncă plătită și muncă neplătită, de aici nu urmează nicidecum că valorile unor anumite mărfuri sau ale unor anumite cantități de mărfuri, produse de pildă în 12 ore, rămân constante. Numărul sau masa mărfurilor produse într'un timp de muncă determinat sau printr'o cantitate de muncă determinată, depinde de *forța productivă* a muncii întrebuințate și nu de *durata* ei. La un grad anumit al forței productive a muncii torsului, se poate produce, de pildă, într'o zi de muncă de 12 ore, 12 pfunzi de fire; la un grad mai mic al forței productive numai 2 pfunzi. Dacă așa dar 12 ore de muncă medie sunt materializate într'un caz într'o valoare de 6 șilingi, atunci cei 12 pfunzi de fire ar costa 6 șilingi, iar în celălalt caz 2 pfunzi de fire ar costa deasemeni 6 șilingi. Un pfund de fire ar costa prin urmare 6 pence într'un caz și 3 șilingi în celălalt caz. Această deosebire între prețuri ar fi o urmare a deosebirii în ceea ce privește forța productivă a muncii întrebuințate. Cu forța productivă superioară, într'un pfund

de fire ar fi materializată o oră de muncă, pe când cu forța productivă inferioară, într'un pfund de fire ar fi materializate 6 ore de muncă. Prețul unui pfund de fire ar fi într'un caz numai de 6 pence, cu toate că salariul ar fi relativ ridicat și rata profitului scăzută; în celălalt caz el ar fi de 3 șilingi, cu toate că salariul ar fi mic și rata profitului ridicată. Va fi astfel fiindcă prețul pfundului de fire este determinat de *cantitatea totală de muncă pe care el o conține* și nu de *proporția în care această cantitate totală este împărțită în muncă plătită și muncă neplătită*. Faptul pe care l-am menționat mai sus, că munca bine plătită poate produce marfă ieftină și munca prost plătită poate produce marfă scumpă, pierde deci aparența lui paradoxală. El nu este decât expresia legii generale după care valoarea unei mărfi este determinată de cantitatea de muncă încorporată în ea, dar că această cantitate de muncă depinde numai de forța productivă a muncii folosite și variază deci odată cu fiecare schimbare survenită în productivitatea muncii.

### XIII. PRINCIPALELE INCERCĂRI DE A RIDICA SALARIILE SAU DE A COMBATE SCĂDEREA LOR

Vom lua acum la rând cazurile principale în care se încearcă să se obțină o urcare a salariilor sau se opune rezistență micșorării lor.

1. Am văzut că *valoarea forței de muncă* sau, în vorbirea curentă, *valoarea muncii* este determinată de valoarea mijloacelor de subsistență, adică

de cantitatea de muncă necesară producției lor. Dacă, deci, într'o țară anumită valoarea medie a mijloacelor de subsistență zilnică a unui muncitor ar reprezenta 6 ore de muncă, exprimate în 3 șilingi, muncitorul ar trebui să lucreze 6 ore pe zi pentru a produce echivalentul întreținerii sale zilnice. Dacă ziua întreagă de muncă ar fi de 12 ore, capitalistul, dându-i 3 șilingi, îi va fi plătit valoarea muncii sale. Jumătatea zilei de muncă ar fi muncă neplătită, iar rata profitului s'ar ridica la 100%. Dar să presupunem că, în urma unei scăderi a productivității, ar fi nevoie de mai multă muncă spre a produce, să spunem, aceeași cantitate de produse agricole, astfel că prețul mediu al mijloacelor de subsistență zilnică s'ar ridica dela 3 la 4 șilingi. În cazul acesta valoarea muncii s'ar ridica cu o treime sau cu  $33\frac{1}{3}\%$ . Ar trebui opt ore din ziua de muncă pentru a produce echivalentul întreținerii zilnice a muncitorului, corespunzătoare nivelului său de trai de mai înainte. Supramunca ar scădea prin urmare dela 6 ore la 4 și rata profitului dela 100% la 50%. Cerând deci o urcare a salariului, muncitorul ar cere numai *valoarea urcată a muncii sale*, întocmai ca oricare alt vânzător al vreunei mărfi, care, de îndată ce costul acesteia s'a urcat, încearcă să obțină valoarea ei urcată. Dacă salariile nu s'ar urca, sau nu s'ar urca deajuns pentru a compensa valorile urcate ale mijloacelor de subsistență, *prețul muncii* ar scădea *sub valoarea muncii*, iar condițiile de trai ale muncitorului s'ar înrăutăți.

Dar o schimbare se poate produce și în sensul contrar. Ca urmare a productivității crescute a muncii, aceeași cantitate medie de mijloace de subsistență

zilnice ar putea să scadă dela 3 șilingi la 2, adică să fie necesare numai 4 ore din ziua de muncă în loc de 6 pentru a produce echivalentul valorii acestor mijloace de subsistență zilnice. În cazul acesta muncitorul ar fi în măsură să cumpere cu 2 șilingi tot atâtea mijloace de subsistență câte putea să cumpere mai înainte cu 3 șilingi. De fapt *valoarea muncii* ar fi scăzut, dar această valoare scăzută ar reprezenta aceeași cantitate de mijloace de subsistență ca mai înainte. Profitul ar crește dela 3 la 4 șilingi, iar rata profitului dela 100% la 200%. Deși nivelul absolut de trai al muncitorului va fi rămas același, salariul său *relativ* și prin urmare *situația lui socială relativă*, comparată cu aceea a capitalistului, vor fi scăzut. Dacă muncitorul s'ar opune acestei micșorări a salariului relativ, ar fi din partea lui doar o încercare de a-și asigura o parte din productivitatea crescută a muncii lui și de a-și păstra vechea lui situație relativă pe scara socială. Astfel, după desființarea legii asupra cerealelor, marii fabricanți englezi, printr'o călcare fățișă a promisiunilor solemne pe care le făcuseră în timpul propagandei împotriva acestei legi, aplicară o scădere generală a salariilor cu 10%. Rezistența muncitorilor fu învinsă la început, dar mai târziu, în urma unor împrejurări asupra cărora nu mă pot opri aici, cele 10% pierdute fură recâștigate.

2. *Valoarea mijloacelor de subsistență*, și în consecință *valoarea muncii*, ar putea să rămână aceeași, dar *prețul său în bani* ar putea suferi o schimbare în urma unei *modificări* vremelnice a *valorii banilor*.

Datorită descoperirii de mine de aur mai bogate etc., producerea a două uncii de aur nu ar cere, de

pildă, mai multă muncă decât cerea mai înainte producerea unei uncii de aur. Valoarea aurului ar scădea astfel la jumătate, sau 50%. Deoarece valorile tuturor celorlalte mărfuri, așa cum erau ele exprimate în prețurile lor bănești anterioare, s'ar dubla, acelaș lucru s'ar întâmpla și cu valoarea muncii. Douăsprezece ore de muncă exprimate înainte în 6 șilingi, ar fi exprimate acum în 12 șilingi. Dacă salariul muncitorului ar rămâne de 3 șilingi în loc să se urce la 6 șilingi, prețul în bani al muncii lui ar corespunde doar unei jumătăți din valoarea muncii sale și condițiile lui de trai ar suferi o înrăutățire extraordinară. Acelaș lucru s'ar produce pe o scară mai mică sau mai mare și atunci când salariul lui s'ar urca, dar nu în proporția scăderii valorii aurului. În cazul acesta nimic nu s'ar fi schimbat, nici forța productivă a muncii, nici oferta și cererea, nici valorile. Nimic nu s'ar fi schimbat în afară de numirile în bani ale acestor valori. A pretinde, într'un asemenea caz, că muncitorul nu trebuie să ceară cu stăruință o urcare proporțională a salariilor, înseamnă a-i spune să se mulțumească să fie plătit cu vorbe în loc de lucruri. Intreaga istorie de până acum dovedește că ori de câte ori se produce o asemenea depreciere a banilor, capitaliștii nu lasă să le scape ocazia de a-i înșela pe muncitori. O școală foarte numeroasă de economiști afirmă că, în urma descoperirii de noi zăcăminte aurifere, a unei mai bune exploatări a minelor de argint și a aprovizionării mai ieftine cu mercur, valoarea metalelor prețioase ar fi suferit o nouă scădere. Aceasta ar explica lupta generală și simultană ce se duce pe continent pentru obținerea unei urcări a salariilor.

3. Am presupus până acum că *ziua de muncă* are limite determinate. Totuși ziua de muncă ca atare nu are limite constante. Tendința capitalului este mereu aceea de a o lungi până la limitele fizice extreme, fiindcă supramunca, și deci profitul care decurge din ea, crește în aceeași măsură. Cu cât capitalul reușește să prelungească ziua de muncă, cu atât mai mare este cantitatea pe care el și-o poate însuși din munca altuia. În timpul secolului al XVII-lea, ba chiar și în primele două treimi ale secolului al XVIII-lea ziua de lucru de zece ore era ziua de lucru normală în toată Anglia. În timpul războiului antiacobin,<sup>1</sup> care a fost în realitate un război al baronilor englezi împotriva maselor muncitorești engleze, capitalul făcu adevărate orgii, prelungind ziua de muncă dela 10 la 12, 14, 18 ore. Malthus, care nu poate fi bănuț de sentimentalism plângăreț, a publicat cam pe la 1815 o broșură în care declară că dacă lucrurile continuă astfel, viața națiunii ar fi amenințată la izvoarele ei. Cu câțiva ani înainte de generalizarea noilor invenții mecanice, pe la 1765, apăru în Anglia o broșură sub titlul: „An Essay on Trade” (Incercare asupra industriei). Autorul anonim, dușman declarat al claselor muncitoare, declamă despre nevoia de a se lărgi limitele zilei de lucru. În acest scop el propune, între altele, crearea unor *case de muncă*, care trebuie să fie, cum spune el, „*case ale groazei*”. Și cât de lungă trebuie să fie ziua de muncă pe care el o propune pentru aceste

<sup>1</sup> Războiul pe care Anglia l-a dus în fruntea coaliției statelor europene contra Franței revoluționare. — N. T.



„case ale groazei“ ? 12 ore, tocmai timpul de muncă pe care capitaliștii, economiștii și șefii lor de sectă îl declarau în 1832 nu numai în ființă, dar și necesar pentru copiii sub 12 ani.

Vânzându-și forța de muncă — și în regimul actual el este nevoit să o facă — muncitorul cedează capitalistului folosirea acestei forțe, dar în anumite limite raționale. El își vinde forța de muncă pentru ca, abstracție făcând de uzarea ei firească, să și-o mențină, nu să și-o distrugă. Vânzându-și forța de muncă la valoarea ei pe o zi sau pe o săptămână, e dela sine înțeles că această forță de muncă nu trebuie supusă într'o zi sau într'o săptămână unei uzări de 2 zile sau de 2 săptămâni. Să luăm o mașină care valorează 1.000 lire sterline. Dacă ea se uzează complet în 10 ani, atunci ea adaugă valorii mărfurilor la producerea cărora contribuie 100 lire sterline pe an. Dacă ea s'ar uza complet în 5 ani, atunci ar adăuga acestei valori 200 lire sterline pe an, cu alte cuvinte valoarea uzării ei anuale stă în raport invers cu durata acestei uzări. Dar aici muncitorul se deosebește de mașină. Mașina nu devine fier vechi exact în măsura întrebuițării ei. Omul însă este sdruncinat într'o măsură mult mai mare decât ne-o arată simpla totalizare numerică a muncii sale.

Încercând să readucă ziua de muncă la limitele ei raționale de mai înainte sau — acolo unde nu reușesc să impună fixarea legală a zilei de muncă normală — să pună frâu supramuncii printr'o urcare a salariilor — urcare calculată nu numai în proporție cu supramunca stoarsă, ci într'o proporție mai mare — muncitorii își îndeplinesc doar o datorie față de

ei înșiși și față de urmașii lor. Ei nu fac altceva decât să pună stavilă încălcărilor tiranice din partea capitalului. Timpul este condiția de dezvoltare a omului. Un om care nu dispune de niciun răgaz, a cărui viață întreagă — în afară de câteva întreruperi pur fizice prin somn, mese etc. — este înghițită de munca pentru capitalist, este mai puțin decât o vită de muncă. El este o simplă mașină care produce bogăție pentru alții, zdrobit fizicește și îndobitocit intelectualicește. Totuși, întreaga istorie a industriei moderne arată că, dacă nu i se pune frâu, capitalul tinde, fără scrupule și fără milă, să arunce întreaga clasă muncitoare în această stare de degradare extremă.

Prelungind ziua de lucru capitalistul poate să plătească *salarii mai mari* și să reducă totuși *valoarea muncii*, dacă urcarea salariilor nu corespunde cantității mai mari de muncă stoarsă și uzării mai rapide a forței de muncă ce rezultă de aici. Aceasta se mai poate întâmpla și pe altă cale. Statiscienii voștri burghezi vă vor spune de pildă că salariile medii ale familiilor de muncitori din Lancashire s'au urcat. Ei uită că în locul bărbatului, șeful familiei, nevasta lui și poate trei sau patru copii sunt aruncați sub roatele Juggernautului<sup>1</sup> capitalist și că urcarea totalului salariilor nu corespunde totalului supra-muncii stoarsă dela familie.

Chiar în limitele determinate ale zilei de muncă, așa cum există ele astăzi în toate ramurile industriale

<sup>1</sup> Juggernaut (Jagannatha), denumire a divinității hinduse Vișnu. Se spune că sub carul care îi purta statuia unui credincios exaltați se lăsau zdrobiți. — N. T.

supuse legilor industriale, o urcare a salariilor poate deveni necesară, chiar pentru a menține numai vechea *valoare* normală a *muncii*. Sporindu-i-se *intensitatea* muncii, un om poate fi adus în situația de a cheltui într'o oră atâta putere vitală, cât cheltuia mai înainte în 2 ore. Așa s'a și întâmplat într'o oarecare măsură în industriile supuse legislației industriale, prin accelerarea mersului mașinilor și prin sporirea numărului de mașini de lucru pe care le are acum de supraveghiat o singură persoană. Dacă creșterea intensității muncii sau a cantității de muncă cheltuită într'o oră va corespunde oarecum cu reducerea zilei de muncă, atunci muncitorul va mai fi în avantaj. Dacă această limită este depășită, el pierde într'o parte ceea ce câștigă în cealaltă, și 10 ore de muncă pot avea un efect tot atât de dăunător ca mai înainte 12 ore. Dacă se opune acestei tendințe a capitalului, luptând pentru o urcare a salariilor care să corespundă intensității crescânde a muncii, lucrătorul se opune pur și simplu deprecierii muncii sale și degenerării urmașilor săi.

4. Știți cu toții că, pentru motive pe care nu am a le explica aici, producția capitalistă parcurge anumite cicluri periodice. Ea trece pe rând printr'o stare de acalmie, de însuflețire progresivă, de prosperitate, de supraproducție, de criză și de stagnare. Prețurile de piață ale mărfurilor și ratele curente ale profitului urmează această evoluție, când scoborînd sub media lor, când depășind-o. Considerând ciclul întreg, veți vedea că o abatere dela prețul pieței este compensată prin alta și că, luând media ciclului, prețurile mărfurilor pe piață sunt reglementate prin valoarea lor. Ei

bine! În timpul fazei de scădere a prețurilor pieței ca și al fazelor de criză și de stagnare, muncitorul, dacă nu-și pierde cu totul ocupația, trebuie să se aștepte în tot cazul la o scădere a salariului. Pentru a nu fi înșelat, el va trebui, chiar în cazuri de astfel de scădere a prețurilor pieței, să lupte cu capitalistul cu privire la proporția în care o scădere a salariului a devenit necesară. Dacă n'ar lupta încă din timpul fazei de prosperitate, când se realizează supraprofituri, pentru urcarea salariilor, el nu ar realiza în media unui ciclu industrial nici măcar *salariul mediu* sau *valoarea* muncii sale. Este culmea absurdității să se ceară muncitorului, al cărui salariu este în mod necesar influențat de fazele defavorabile ale ciclului, să renunțe la o compensație în faza de prosperitate a afacerilor. În termeni mai generali: *valorile* tuturor mărfurilor nu se realizează decât prin balanțarea prețurilor mereu schimbătoare ale pieței, care la rândul lor rezultă din fluctuațiile permanente ale cererii și ofertei. În regimul actual munca nu este decât o marfă ca oricare alta. Ea trebuie deci să treacă prin aceleași fluctuații pentru a atinge un preț mediu care să corespundă valorii sale. Ar fi absurd să o tratezi pe de o parte ca o marfă și pe de altă parte să pretinzi să fie exceptată dela legile care determină prețul mărfurilor. Robul primește o cantitate fixă și constantă de mijloace de existență, muncitorul salariat însă nu. El trebuie așa dar să încerce într'un caz să-și asigure o sporire de salariu, chiar dacă n'ar fi decât pentru a avea în celălalt caz o compensație pentru reducerea salariului. Dacă s'ar mulțumi să se supue voinței, hotărârilor autoritare, ale capitalistului ca

unor legi economice permanente, el ar împărtăși toate mizeriile sclavului fără să se bucure de existența asigurată a sclavului.

5. În toate cazurile pe care le-am examinat — adică în 99 de cazuri, dintr'o sută —, ați văzut că lupta pentru sporirea salariilor nu se dă decât în urma unor modificări *prealabile* și că ea este rezultatul necesar al unor modificări *prealabile* în cantitatea producției, în forța productivă a muncii, în valoarea muncii, în valoarea banilor, în durata sau intensitatea muncii stoarse, în oscilațiile prețurilor pieței, care depind de oscilațiile cererii și ofertei și corespund cu diferitele faze ale ciclului industrial; pe scurt, ele sunt acțiuni defensive ale muncii împotriva acțiunilor anterioare ale capitalului. Dacă priviți lupta pentru sporirea salariilor independent de toate aceste împrejurări, dând atenție numai variațiilor salariilor și neglijând toate celelalte variații din care ele decurg, atunci porniți dela o premisă greșită pentru a ajunge la concluzii greșite.

#### XIV. LUPTA DINTRE CAPITAL ȘI MUNCA ȘI REZULTATELE EI

1. După ce am arătat că rezistența periodică pe care muncitorii o opun reducerii salariilor, ca și sforțările lor periodice pentru a obține sporiri de salarii sunt indisolubil legate de sistemul muncii salariate și că ele se produc necesarmente tocmai datorită faptului că munca a intrat în rândul mărfurilor și prin urmare este supusă legilor care reglementează mișcarea generală a prețurilor; după ce am arătat, apoi, că o

urcare generală a salariilor ar atrage după sine o scădere a ratei generale a profitului, fără a avea însă vreo înrâurire asupra prețurilor medii ale mărfurilor sau asupra valorilor lor, se naște întrebarea în ce măsură munca are șanse să birue în lupta neîncetată dintre capital și muncă.

Aș putea să răspund cu o generalizare, spunând că, întocmai ca și la toate celelalte mărfuri, *prețul de piață* al muncii se va adapta în cele din urmă *valorii* ei; că prin urmare orice ar face și oricare ar fi urcările și scăderile, muncitorul nu va primi în medie decât valoarea muncii sale, care se reduce la valoarea forței lui de muncă, determinată de valoarea mijloacelor de existență, necesare menținerii și reproducerii sale, a căror valoare este în ultimă linie determinată de cantitatea de muncă necesară pentru producerea lor.

Dar există anumite caracteristici distinctive care deosebesc *valoarea forței de muncă* sau *valoarea muncii* de valoarea tuturor celorlalte mărfuri. Valoarea forței de muncă este formată din două elemente, dintre care unul pur fizic, iar celălalt istoric sau social. *Limita ei extremă* este determinată de elementul *fizic*, adică: pentru a se menține și pentru a se reproduce, pentru a-și asigura continuitatea ei fizică, clasa muncitoare trebuie să primească mijloacele de existență absolut indispensabile pentru a trăi și pentru a se reproduce. *Valoarea* acestor mijloace de existență indispensabile constituie prin urmare limita extremă a *valorii muncii*. Pe de altă parte lungimea zilei de muncă are deasemeni limitele ei extreme, deși foarte elastice. Această limită extremă este determinată de

forța fizică a muncitorului. Dacă sleirea zilnică a puterii sale vitale depășește un anumit grad, atunci ea nu va putea funcționa din nou, zi de zi. Totuși, după cum am spus, această limită este foarte elastică. O succesiune rapidă de generații debile și cu o viață scurtă va aproviziona piața muncii tot așa de bine ca și o serie de generații robuste și cu viață lungă.

Alături de acest element pur fizic, valoarea muncii este determinată în fiecare țară de un *nivel de trai tradițional*. Acesta nu privește existența pur fizică, ci satisfacerea unor anumite trebuințe care își au obârșia în condițiunile sociale în care oamenii se află puși și în care ei se desvoltă. Standardul de viață englez poate fi redus la acela al irlandezului, standardul de viață al unui țaran german la acela al unui țaran livonian. Rolul important pe care îl are în această privință tradiția istorică și obiceiurile sociale, îl puteți constata din lucrarea lui Thornton despre „overpopulation” (suprapopulație). El arată acolo că între salariile medii în diferite regiuni agricole din Anglia mai există chiar și în zilele noastre diferențe mai mici sau mai mari, după cum aceste regiuni au lepădat jugul șerbiei în condițiuni mai mult sau mai puțin favorabile.

Acest element istoric sau social care intră în componența valorii muncii, poate să fie sporit sau să slăbească, ba poate chiar să dispară complect, astfel încât să nu mai rămână decât *limita fizică*. În timpul războiului antiacobin — început, cum spunea bătrânul George Rose, bugetivor și sinecurist incorrigibil, pentru a pune mângâierile sfintei noastre religii la adăpost de incursiunile necredincioșilor francezi —

onorabilii fermieri englezi, pe care noi i-am tratat cu atâta delicateță într'o ședință precedentă, reduseră salariile muncitorilor agricoli chiar sub acel *minimum fizic*, dar complectară restul necesar pentru continuarea fizică a neamului, prin *legislația pentru ocrotirea săracilor*. Acesta era un fel glorios de a face din muncitorul salariat un sclav și din țăranul liber și mândru al lui Shakespeare un pauper.

Dacă veți compara salariile normale, adică valorile muncii, în diferite țări și în epoci istorice diferite în aceeași țară, veți vedea că *valoarea muncii* ea însăși nu este o mărime fixă, ci una variabilă, chiar dacă se presupune că valorile tuturor celorlalte mărfuri rămân constante.

O altă comparație ar dovedi că nu numai *ratele curente ale profitului* variază, dar că se schimbă și *ratele lui medii*.

Cât privește însă *profiturile*, nu există nicio lege care să le fixeze o *mărime minimă*. Noi nu putem spune care este limita extremă a scăderii lor. Și de ce nu putem să fixăm această limită? Fiindcă, deși putem stabili *minimumul* salariilor, nu putem să le stabilim *maximumul*. Putem spune doar că, atunci când limitele zilei de muncă sunt date, *maximumul profitului* corespunde *minimumului fizic al salariului*; și că, atunci când salariul este dat, *maximumul profitului* corespunde acelei prelungiri a zilei de lucru care este compatibilă cu forțele fizice ale muncitorului. Maximumul profitului este așa dar limitat de minimumul fizic al salariului și de maximumul fizic al zilei de muncă. E. clar că între aceste două limite ale *ratei maxime a profitului* e loc pentru un șir infinit de variații. Stabilirea gradului ei



real se face numai prin lupta neîncetată dintre capital și muncă, capitalistul tinzând mereu să scadă salariile la minimul lor fizic și să prelungească ziua de muncă la maximul ei fizic, pe când muncitorul exercită în continuu o presiune în direcție opusă.

Problema se reduce la chestiunea raportului de forțe dintre părțile aflate în luptă.

2. În ceea ce privește *limitarea zilei de muncă*, în Anglia ca și în toate celelalte țări, ea n'a fost niciodată stabilită altfel decât prin *intervenție legislativă*. Fără presiunea constantă a muncitorilor acționând din afară, această intervenție nu s'ar fi produs niciodată. În orice caz, rezultatul nu s'ar fi putut obține prin înțelegere pe cale particulară între muncitori și capitaliști. Tocmai această necesitate a unei *acțiuni politice generale* este o dovadă că, în lupta pur economică, partea mai tare este capitalul.

În ce privește *limitele valorii muncii*, fixarea lor faptică depinde totdeauna de ofertă și cerere; mă refer la cererea de muncă din partea capitaliștilor și oferta de muncă din partea muncitorilor. În țările coloniale legea ofertei și cererii favorizează pe muncitori<sup>1</sup>. De aci nivelul relativ ridicat al salariilor în Statele Unite ale Americii. Capitalul poate să-și dea toată osteneala : el nu poate împiedica piața muncii să se golească mereu prin prefacerea continuă a mun-

---

<sup>1</sup> În Capitalul, vol. I, nota 253, la capitolul 25, intitulat „Teoria modernă a colonizării”, Marx scrie:

„E vorba aci de *colonii adevărate*, de pământ virgin care e colonizat de imigranți liberi. Din punct de vedere economic Statele Unite sunt și astăzi teritoriu colonial al Europei. De altfel, aci se numără și acele planșuri vechi în care desființarea sclaviei a revoluționat cu totul situația”.

— Nota Red.

citorilor salariați în țărani independenți, cu gospodărie proprie. Activitatea ca muncitor salariat este pentru o foarte mare parte a poporului american un stadiu de tranziție, pe care ei sunt siguri că-l vor părăsi peste un timp mai îndelungat sau mai scurt. Pentru a remedia această stare de lucruri în colonii, părintescul guvern englez a adoptat câtăva vreme așa zisa teorie modernă a colonizării, care constă în a spori artificial prețul pământului colonial, în scop de a împiedica transformarea prea rapidă a muncitorului salariat în țăran independent.

Dar să trecem acum la țările de civilizație veche, în care capitalul domină întreg procesul de producție. Să luăm, de pildă, urcarea salariilor muncitorilor agricoli în Anglia, dela 1849 până la 1859. Care i-a fost urmarea? Cultivatorii n'au putut urca valoarea grâului, cum i-ar fi sfătuit amicul nostru Weston, și nici chiar prețul lui de piață. Ei trebură, dimpotrivă, să se împace cu reducerea lui. Dar în timpul acestor 11 ani ei introduseră mașini de tot felul, aplicară metode științifice, prefăcură parte din terenurile arabile în pășuni, lărgiră întinderea fermelor și prin aceasta scara producției; micșorând prin aceste mijloace și prin altele asemănătoare cererea de muncă, prin creșterea forței sale productive, ei făcură ca populația muncitoare agricolă să devie din nou relativ excedentară. Aceasta este metoda generală prin care, în țările cu așezări vechi, se produce reacțiunea mai rapidă sau mai lentă a capitalului față de o urcare de salarii. Ricardo a observat foarte just că mașina este în concurență continuă cu munca și că adesea ea nu poate fi introdusă decât atunci când prețul muncii a

atins o anumită mărime; dar întrebuițarea mașinii nu este decât una din numeroasele metode de a sporii forța productivă a muncii. Aceeași dezvoltare care face din munca necalificată o muncă relativ excedentară, simplifică pe de altă parte munca calificată și o depreciază astfel.

Aceeași lege se mai prezintă și sub altă formă. Prin dezvoltarea forței productive a muncii se accelerează acumularea capitalului, chiar în ciuda unei mărimi relativ ridicate a salariului. De aici s'ar putea deduce, așa cum a dedus într'adevăr Adam Smith în vremea lui, când industria modernă era încă în față, că această acumulare accelerată a capitalului ar trebui să încline balanța în favoarea muncitorului, asigurându-i o cerere crescândă a muncii lui. Pentru aceleași motive un mare număr de scriitori contemporani s'au mirat că salariile nu s'au urcat mai mult, dat fiind că în ultimii douăzeci de ani capitalul englez a crescut cu mult mai repede decât populația engleză. Dar paralel cu acumularea progresivă a capitalului se produce o *modificare progresivă în compoziția capitalului*. Acea parte a capitalului total care este alcătuită din capital fix <sup>1</sup>, mașini, materii prime, mijloace de producție în formele cele mai diferite, crește mai repede decât cealaltă parte a capitalului, care este investită în salarii, adică întrebuițată la cumpărarea de muncă. Această lege a fost stabilită în mod mai mult sau mai puțin precis de Barton, Ricardo, Sismondi, profesorul Richard Jones, profesorul Ramsay, Cherbuliez și alții.

<sup>1</sup> După terminologia din „Capitalul” este vorba de capital constant.  
— N. T.

Dacă raportul dintre aceste două elemente ale capitalului era la început de 1:1, el va deveni, cu progresul industriei, de 5:1 etc. Dacă dintr'un capital total de 600 se investesc 300 în unelte, materii prime etc., și 300 în salarii, atunci va fi de ajuns să se dubleze capitalul total pentru a se crea o cerere de 600 de muncitori în loc de 300. Dar dacă la un capital de 600, sunt investiți în mașini, materiale etc. 500 și numai 100 în salarii, atunci acelaș capital va trebui să se urce de la 600 la 3600, pentru a se crea o cerere de 600 de muncitori, ca în cazul precedent. În cursul dezvoltării industriei cererea de muncă nu merge așa dar mână în mână cu acumularea capitalului. Ea va crește fără îndoială, dar într'un raport mereu descrescând față de creșterea capitalului.

Aceste câteva indicații sunt de ajuns pentru a arăta că întreaga dezvoltare a industriei moderne face în mod necesar ca balanța să se încline tot mai mult în favoarea capitalistului și împotriva muncitorului și că, prin urmare, tendința generală a producției capitaliste este nu să ridice salariul normal mediu, ci să-l reducă, adică să împingă *valoarea muncii* mai mult sau mai puțin până la *limita ei minimă*. Aceasta fiind tendința *lucrurilor* în acest sistem, urmează oare de aici că clasa muncitoare trebuie să renunțe la rezistența ei împotriva silniciilor capitalului și la încercările de a utiliza cât se poate mai bine șansele ocazionale de a-și îmbunătăți soarta în mod vremelnic? Dacă ar face astfel, ar coborî la starea unei mase nediferențiate de biete fiindte ruinate, cărora nu li se mai poate ajuta. Cred că am reușit să arăt că luptele ei pentru salarii normale sunt fenomene inseparabile de între-

gul sistem al muncii salariate, că în 99% din cazuri eforturile clasei muncitoare de a urca salariile nu sunt decât eforturi de a menține valoarea dată a muncii și că nevoia de a se tocni cu capitalistul pentru prețul muncii este inerentă stării muncitorilor, care îi silește să se ofere ei înșiși ca marfă. Dacă în conflictele lor zilnice cu capitalul muncitorii ar ceda în mod laș, ei s'ar lipsi singuri de posibilitatea de a întreprinde orice mișcare mai largă.

Totodată, și cu totul în afară de aservirea generală pe care o implică regimul muncii salariate, clasa muncitoare nu ar trebui să supraestimeze eficacitatea finală a acestor lupte zilnice. Ea n'ar trebui să uite că ea luptă împotriva efectelor, nu însă împotriva cauzelor acestor efecte; că frânează, ce-i drept, mișcarea de coborîre, dar nu-i schimbă direcția; că aplică paliative, care nu vindecă răul. Deaceia ea nu ar trebui să se lase absorbită exclusiv de aceste inevitabile lupte de guerilă care se nasc mereu din samavolniciile neîncetate ale capitalului sau din fluctuațiile pieței. Ar trebui să înțeleagă că regimul actual, cu toate mizeriile cu care îi copleșește, poartă totodată în sine *condițiile materiale* și formele sociale necesare transformării economice a societății. În locul lozincii *conservatoare*: „*Salariu drept pentru o zi de muncă dreaptă!*”, ea ar trebui să înscrie pe drapelul ei lozincă *revoluționară*: „*Jos cu sistemul muncii salariate!*”

După acest expozeu foarte lung și, mi-e teamă, obositor, dar pe care ă trebuit să-l fac pentru a trata în mod oarecum satisfăcător subiectul, aş vrea să închei cu propunerea de a se adopta rezoluția următoare:

Întâi. O urcare generală a mărimii salariului ar

duce la o scădere a ratei generale a profitului, fără a influența însă, în linii generale, prețurile mărfurilor.

Al doilea. Tendința generală a producției capitaliste nu este să urce salariul normal mediu, ci să-l reducă.

Al treilea. Sindicatele sunt utile ca centre de rezistență împotriva samavolniciilor capitalului. Ele își greșesc în parte ținta când își întrebuintează forțele în mod inadecvat. Ele își greșesc cu totul ținta când se mărginesc să ducă un război de guerilă împotriva efectelor regimului existent, în loc să încerce în acelaș timp să-l schimbe, în loc să se folosească de forțele lor organizate ca de o pârghie pentru emanciparea definitivă a clasei muncitoare, adică pentru desființarea definitivă a sistemului muncii salariate.

---

Consiliul Județean Cluj  
Biblioteca Județeană  
"Octavian Goga"

## C U P R I N S U L

	Pag.
<i>Notă preliminară</i> . . . . .	5
<i>Cuvânt introductiv</i> . . . . .	9
I. [Producție și salarii] . . . . .	10
II. [Producție, salarii, profit] . . . . .	13
III. [Salarii și circulație monetară] . . . . .	25
IV. [Ofertă și cerere] . . . . .	31
V. [Salarii și prețuri] . . . . .	34
VI. [Valoare și muncă] . . . . .	38
VII. Puterea de muncă . . . . .	50
VIII. Producerea plusvalorii . . . . .	54
IX. Valoarea muncii . . . . .	57
X. Profitul se realizează vânzându-se marfa la valoarea ei . . . . .	59
XI. Diferitele părți în care se descompune plusvaloarea. . . . .	61
XII. Raportul general dintre profituri, salarii și prețuri. . . . .	65
XIII. Principalele încercări de a ridica salariile sau de a combate scăderea lor . . . . .	68
XIV. Lupta dintre capital și muncă și rezultatele ei . . . . .	77





001.

324