

К. МАРКС

**Заработная плата,
цена и прибыль**

**Наемный труд
и капитал**

МЛРД «РАБОЧИЙ ПУТЬ»

Пролетарии всех стран, соединяйтесь!

К. МАРКС

Наемный труд и капитал

**Зарботная плата,
цена и прибыль**

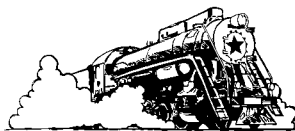
Зарботная плата

**МЛРД «Рабочий путь»
2018 г.**

В настоящую брошюру включены важнейшие популярные произведения К. Маркса, написанные им специально для рабочих.

В работе «Наемный труд и капитал» самым простым и доступным языком хорошо разъясняется сущность всей капиталистической системы, на чем она основана и как именно функционирует.

В работе «Зарботная плата, цена и прибыль» объясняется, что такое зарботная плата наемного рабочего, как формируется ее уровень и каким образом капиталисты получают свою прибыль. В этой работе Маркс разоблачает самый важный миф буржуазии, широко распространяемый ею в среде рабочих: что якобы можно выбраться из нищеты, если работать больше. Маркс показывает и доказывает на примерах, что капиталистическая система устроена таким образом, что чем больше работает рабочий, тем больше он обогащает своего работодателя-капиталиста — тем глубже загоняет сам себя в нищету.



Оцифровано издательской группой
МЛРД «РАБОЧИЙ ПУТЬ»

Ф. ЭНГЕЛЬС

ВВЕДЕНИЕ К ОТДЕЛЬНОМУ ИЗДАНИЮ РАБОТЫ К. МАРКСА «НАЕМНЫЙ ТРУД И КАПИТАЛ» 1891 ГОДА¹

Предлагаемая работа была впервые опубликована в 1849 г. в ряде номеров «*Neue Rheinische Zeitung*»², начиная с 4 апреля, в виде передовых статей. В основу ее положены лекции, читанные Марксом в 1847 г. в Немецком рабочем обществе в Брюсселе³. Полностью работа напечатана не была; хотя в № 269 в конце статьи было помещено уведомление: «Продолжение следует», публикация ее прекратилась вследствие нахлынувших тогда событий — вступления русских в Венгрию, восстаний в Дрездене, Изерлоне, Эльберфельде, Пфальце и Бадене⁴, — событий, повлекших за собой запрещение (19 мая 1849 г.) самой газеты. Рукописи, являвшейся продолжением этой работы, в литературном наследии Маркса не оказалось⁵.

Отдельным изданием, в виде брошюры, «Наемный труд и капитал» выпускался несколько раз, в последний раз — в 1884 г. в Хоттинген-Цюрихе «Швейцарским типографским товариществом». Во всех вышедших до сих пор изданиях точно воспроизводился текст оригинала. Но так как настоящее новое издание представляет собой брошюру пропагандистского характера и должно разойтись в количестве не менее 10 000 экземпляров, передо мной встал вопрос, одобрил ли при таких условиях сам Маркс перепечатку текста без всяких изменений.

В сороковых годах Маркс еще не завершил своей критики политической экономии. Это было сделано лишь к концу пятидесятих годов. Поэтому его работы, появившиеся до выхода первого выпуска «К критике политической экономии» (1859 г.)^{*}, в отдельных пунктах отклоняются от работ, написанных после 1859 г., и содержат выражения и целые фразы, которые, с точки зрения позднейших работ,

^{*} См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 13. с. 1—167. Ред.

являются неудачными и даже неверными. Само собой разумеется, что в обычных изданиях, предназначенных для читающей публики вообще, должна найти себе место и эта более ранняя точка зрения автора, составляющая одну из ступеней его духовного развития, что и автор, и публика имеют бесспорное право на перепечатку этих более ранних произведений без всяких изменений. При подобном издании мне и в голову не пришло бы изменить в этих произведениях хотя бы одно слово.

Другое дело, когда новое издание предназначено, можно сказать, исключительно для пропаганды среди рабочих. В этом случае Маркс безусловно привел бы старое, относящееся к 1849 г. изложение в соответствие со своей позднейшей точкой зрения. И я уверен, что, внося в это издание некоторые изменения и добавления, необходимые для того, чтобы во всех существенных пунктах достигнуть такого соответствия, я действую вполне в его духе. Итак, я заранее предупреждаю читателя: эта брошюра дается здесь не в таком виде, как Маркс ее написал в 1849 г., а приблизительно в таком, как он написал бы ее в 1891 году. К тому же подлинный текст разошелся в таком большом количестве экземпляров, что этого вполне достаточно до тех пор, пока мне не представится возможность переиздать его без изменений в будущем полном собрании сочинений.

Все внесенные мной изменения относятся к одному пункту. Согласно оригиналу, рабочий за заработную плату продает капиталисту свой *труд*, согласно теперешнему тексту, — свою *рабочую силу*. По поводу этого изменения я должен дать разъяснение. Разъяснение рабочим, чтобы они видели, что здесь перед нами не пустое буквоедство, а, напротив, один из важнейших пунктов всей политической экономии. Разъяснение буржуа, чтобы они могли убедиться, насколько необразованные рабочие, для которых легко можно сделать понятными самые сложные экономические выводы, превосходят наших заносчивых «образованных» людей, для которых такие запутанные вопросы остаются неразрешимыми на всю жизнь.

Классическая политическая экономия⁶ заимствовала из промышленной практики ходячее представление фабриканта, будто он покупает и оплачивает *труд* своих рабочих. Этого представления было вполне достаточно фабриканту для ведения дел, для счетоводства и калькуляции цен. Однако, будучи наивным образом перенесено в политическую экономию, это представление породило там совершенно поразительные заблуждения и путаницу.

Политическая экономия сталкивается с фактом, что цены всех товаров, в том числе и цена того товара, который она называет

«трудом», непрерывно изменяются; они повышаются и понижаются под влиянием весьма различных обстоятельств, которые часто не находятся ни в какой связи с производством самого товара, так что кажется, будто цены вообще определяются чистой случайностью. Когда политическая экономия выступила как наука⁷, одной из первых ее задач было найти закон, который скрывается за этим кажущимся господством случайности над товарными ценами и который в действительности сам господствует над этой случайностью. В рамках непрерывных изменений товарных цен и колебаний их то вверх, то вниз наука искала устойчивый центр, вокруг которого эти изменения и колебания совершаются. Словом, она отправлялась от товарных цен для того, чтобы отыскать в качестве регулирующего их закона стоимость товаров, исходя из которой можно было бы объяснить все колебания цен и к которой все они могли бы быть в конечном счете сведены.

И вот классическая политическая экономия нашла, что стоимость товара определяется заключающимся в нем трудом, необходимым для его производства. Этим объяснением она удовлетворялась. Мы тоже можем пока на этом остановиться. И только во избежание недоразумений я считаю нужным напомнить, что в настоящее время это объяснение стало совершенно недостаточным. Маркс впервые основательно исследовал свойство труда создавать стоимость и при этом нашел, что не всякий труд, который кажется необходимым или даже действительно необходим для производства товара, при всех условиях придает этому товару стоимость такой величины, которая соответствует затраченному количеству труда. Следовательно, если мы в настоящее время вместе с такими экономистами, как Рикардо, говорим просто, что стоимость товара определяется необходимым для его производства трудом, то при этом мы всегда подразумеваем сделанные Марксом оговорки. Этого указания здесь достаточно; остальное можно найти у Маркса в работе «К критике политической экономии», 1859 г.⁸, и в первом томе «Капитала»⁹.

Но как только экономисты применили определение стоимости трудом к товару «труд», они из одного противоречия впали в другое. Чем определяется стоимость «труда»? Заключающимся в нем необходимым трудом. Но сколько труда заключается в труде рабочего за один день, одну неделю, один месяц, один год? Труд одного дня, одной недели, одного месяца, одного года. Если труд есть мера всех стоимостей, то «стоимость труда» мы можем выразить только в труде. Но мы абсолютно ничего не знаем о стоимости одного часа труда, если нам известно лишь, что она равна одному часу труда.

Этим мы ни на йоту не приблизились к цели; мы продолжаем вращаться в заколдованном кругу.

Тогда классическая политическая экономия сделала попытку в другом направлении; она сказала: стоимость товара равна издержкам его производства. Но что такое издержки производства труда? Чтобы ответить на этот вопрос, экономисты должны были совершить некоторое насилие над логикой. Вместо издержек производства самого труда, которых, увы, нельзя установить, они исследуют, что представляют собой издержки производства *рабочего*. А эти издержки установить можно. Они изменяются в зависимости от времени и обстоятельств, но при данном состоянии общества, в данном месте, в данной отрасли производства они являются тоже величиной данной, по крайней мере данной в довольно узких пределах. Мы живем в настоящее время в условиях господства капиталистического производства, при котором большой и все возрастающий класс населения может существовать лишь в том случае, если он работает за заработную плату на владельцев средств производства — орудий, машин, сырья и жизненных средств. В условиях этого способа производства издержки производства рабочего заключаются в той сумме жизненных средств, — или в той их денежной цене, — которая в среднем необходима для того, чтобы сделать его трудоспособным, сохранить его трудоспособность и, когда он выходит из строя вследствие старости, болезни или смерти, заменить его новым рабочим, то есть чтобы обеспечить сохранение и увеличение в необходимом размере рабочего класса. Предположим, что денежная цена этих жизненных средств составляет в среднем 3 марки в день.

Итак, наш рабочий получает от нанимающего его капиталиста заработную плату в 3 марки в день. За это капиталист заставляет его работать, скажем, 12 часов в день. При этом капиталист делает примерно такой расчет:

Предположим, что наш рабочий, слесарь-станочник, должен изготовить такую деталь машины, которую он делает в один день. Пусть сырье — железо и латунь в необходимой предварительно обработанной форме — стоит 20 марок. Пусть потребление угля паровой машиной, износ этой паровой машины, токарного станка и всех прочих орудий, которыми работает наш рабочий, составляет, в расчете на один день и на одного рабочего, стоимость в 1 марку. Зарботную плату за один день, по нашему предположению, составляют 3 марки. Итого на нашу деталь машины затрачивается 24 марки. Но капиталист рассчитывает получить за нее от своих

покупателей в среднем цепу в 27 марок, то есть на 3 марки больше произведенных им затрат.

Откуда берутся эти 3 марки, которые кладет себе в карман капиталист? По утверждению классической политической экономии, товары продаются в среднем по их стоимостям, то есть по ценам, которые соответствуют содержащемуся в этих товарах необходимому количеству труда. Следовательно, средняя цена нашей детали машины — 27 марок — была бы равна ее стоимости, равна заключающемуся в ней труду. Но из этих 27 марок 21 марка составляет стоимость, которая была налицо уже до того, как наш слесарь-станочник начал работать. 20 марок заключались в сырье, а 1 марка в сожженном за время работы угле или в употреблявшихся при этом машинах и орудиях, пригодность которых к действию соответственно уменьшилась. Остается 6 марок, которые были присоединены к стоимости сырья. Но эти 6 марок, по предположению самих наших экономистов, могут возникнуть только из труда, присоединенного нашим рабочим к сырью. Его двенадцатичасовой труд создал, таким образом, новую стоимость в 6 марок. Следовательно, стоимость его двенадцатичасового труда была бы равна 6 маркам. И тем самым мы, наконец, открыли бы, что такое «стоимость труда».

Стой! — восклицает наш слесарь-станочник, — Шесть марок? Но ведь я получил только три! Мой капиталист клянется всеми святыми, что стоимость моего двенадцатичасового труда равна только трем маркам, и он подымет меня на смех, если я потребую шесть. Как же связать одно с другим?

Если и раньше с нашей стоимостью труда мы попали в заколдованный круг, то теперь мы и вовсе оказались перед неразрешимым противоречием. Мы искали стоимость труда, а нашли больше, чем нам нужно. Для рабочего стоимость двенадцатичасового труда — это 3 марки, для капиталиста — 6 марок, из которых 3 он платит рабочему в виде заработной платы, а 3 кладет себе в карман. Таким образом, труд имел бы не одну, а две стоимости, и к тому же весьма различные!

Противоречие становится еще более нелепым, если стоимости, выраженные в деньгах, мы сведем к рабочему времени. В течение 12 часов труда создается новая стоимость в 6 марок. Значит, в течение 6 часов — 3 марки, сумма, которую рабочий получает за двенадцатичасовой труд. В качестве эквивалента за двенадцатичасовой труд рабочий получает продукт 6 часов труда. Итак, либо труд имеет две стоимости, из которых одна в два раза больше

другой, либо 12 равны 6! В обоих случаях получается чистейшая нелепость.

Сколько бы мы ни изворачивались, мы не выпутаемся из этого противоречия до тех пор, пока будем говорить о купле и продаже труда и о стоимости труда. Так оно и было с экономистами. Последняя представительница классической политической экономии, школа Рикардо, потерпела крах в значительной мере из-за того, что не смогла разрешить этого противоречия. Классическая политическая экономия зашла в тупик. Человеком, нашедшим выход из этого тупика, был Карл Маркс.

То, что экономисты рассматривали как издержки производства «труда», является издержками производства не труда, а самого живого рабочего. А то, что этот рабочий продает капиталисту, представляет собой не труд рабочего. «Когда его труд действительно начинается, — говорит Маркс, — он перестает принадлежать ему и, следовательно, не может быть им продан»¹⁰. Итак, самое большее, что он может продать, — это свой *будущий* труд, то есть он может взять на себя обязательство выполнить определенную работу в определенное время. Но тем самым он продает не труд (который еще только должен быть выполнен), а предоставляет в распоряжение капиталиста за определенную плату на определенное время (при поденной заработной плате) или для выполнения определенной работы (при поштучной заработной плате) свою рабочую силу: он отдает в наем, иначе говоря, продает, свою *рабочую силу*. Но эта рабочая сила срослась с личностью рабочего и неотделима от нее. Поэтому издержки ее производства совпадают с издержками производства самого рабочего; то, что экономисты называли издержками производства труда, и представляет собой издержки производства рабочего, а, следовательно, — издержки производства рабочей силы. И таким образом мы можем от издержек производства рабочей силы перейти к *стоимости* рабочей силы и определить количество общественно необходимого труда, требующееся для производства рабочей силы определенного качества, — что и сделал Маркс в разделе о купле и продаже рабочей силы («Капитал», т. I, глава IV, раздел 3).

Что происходит после того, как рабочий продал капиталисту свою рабочую силу, то есть предоставил ее в распоряжение капиталиста за предварительно условленную заработную плату — поденную или поштучную? Капиталист ведет рабочего в свою мастерскую или на фабрику, где уже имеются все необходимые для работы предметы: сырье, вспомогательные материалы (уголь, красители и т. д.), орудия, машины. Здесь рабочий принимается за работу. Пусть его

дневная заработная плата составляет, как и предположено выше, 3 марки, — причем не имеет никакого значения, зарабатывает ли он их в форме поденной или поштучной заработной платы. Точно так же мы здесь опять предполагаем, что своим трудом рабочий в течение 12 часов присоединяет к использованному сырью новую стоимость в 6 марок, которую капиталист реализует при продаже готового продукта. Из них он платит рабочему его 3 марки, остальные же 3 марки оставляет себе. Но если рабочий за 12 часов производит стоимость в 6 марок, то за 6 часов он создает стоимость в 3 марки. Следовательно, проработав на капиталиста шесть часов, рабочий уже возместил капиталисту эквивалент 3 марок, содержащихся в заработной плате. По истечении 6 часов труда оба они квиты, ни один из них не должен другому ни гроша.

Стой! — кричит теперь капиталист. — Я нанял рабочего на целый день, на двенадцать часов. А шесть часов — это только половина дня. Итак, живо опять за работу, пока не кончатся и остальные шесть часов, — только тогда мы будем квиты! И рабочему в самом деле приходится выполнять свой «добровольно» заключенный договор, по которому он обязался за продукт труда, стоящий 6 рабочих часов, работать целых 12 часов.

Так же обстоит дело и при поштучной оплате. Предположим, что наш рабочий за 12 часов изготавливает 12 штук товара. Приходящиеся на каждую штуку товара сырье и износ машин обходятся в 2 марки, а каждая штука продается за 2 $\frac{1}{2}$ марки. Таким образом, при тех же условиях, которые предполагались выше, капиталист будет платить рабочему по 25 пфеннигов за штуку; за 12 штук это составит 3 марки, и, чтобы заработать их, рабочему требуется 12 часов. Капиталист получает за 12 штук 30 марок; за вычетом 24 марок на сырье и износ остается 6 марок, из которых он 3 марки выплачивает в виде заработной платы, а 3 кладет себе в карман. Все происходит так же, как и выше. И здесь рабочий 6 часов работает на себя, то есть для возмещения своей заработной платы (в каждый из 12 часов по $\frac{1}{2}$ часа), и 6 часов на капиталиста.

Затруднение, о которое разбивались усилия лучших экономистов, пока они исходили из стоимости «труда», исчезает, как только мы вместо этого берем за исходный пункт стоимость «рабочей силы». В нашем современном капиталистическом обществе рабочая сила является товаром, таким же товаром, как и всякий другой, но все же товаром совершенно особого рода. Дело в том, что товар этот обладает особенным свойством — быть силой, создающей стоимость, источником стоимости, и притом — при надлежащем употреблении — источником большей стоимости, чем та,

которую он сам имеет. При современном состоянии производства человеческая рабочая сила не только производит за день стоимость, превышающую ту, которую она сама имеет и в которую она обходится; с каждым новым научным открытием, с каждым новым техническим изобретением этот избыток дневного продукта рабочей силы над дневными издержками на нее возрастает; следовательно, та часть рабочего дня, в течение которой рабочий производит возмещение своей дневной заработной платы, сокращается, а, с другой стороны, та часть рабочего дня, в течение которой рабочему приходится даром отдавать капиталисту свой труд, не получая за это оплаты, удлиняется.

И таков экономический строй всего нашего современного общества: рабочий класс является тем единственным классом, который производит все стоимости. Ибо стоимость есть лишь иное выражение труда, такое выражение, которым в нашем современном капиталистическом обществе обозначается количество общественно необходимого труда, заключающегося в определенном товаре. Но эти производимые рабочими стоимости не принадлежат рабочим. Они принадлежат собственникам сырья, машин, орудий и авансируемых средств, которые позволяют этим собственникам покупать рабочую силу рабочего класса. Следовательно, из всей массы производимых им продуктов рабочий класс получает обратно только часть. Другая часть, которую класс капиталистов удерживает в своих руках и которой ему приходится делиться разве только с классом земельных собственников, как мы только что видели, возрастает с каждым новым изобретением и открытием, между тем как часть, достоящаяся рабочему классу (в расчете на душу), либо увеличивается лишь весьма медленно и незначительно, либо вовсе не увеличивается, а при известных условиях может даже сокращаться.

Но эти все быстрее вытесняющие друг друга изобретения и открытия, эта изо дня в день возрастающая в неслыханных до сих пор размерах производительность человеческого труда создают в конечном счете конфликт, от которого должно погибнуть современное капиталистическое хозяйство. На одной стороне — несметные богатства и избыток продуктов, которыми не в силах овладеть покупатели. На другой стороне — громадная масса общества, пролетаризированная, превращенная в наемных рабочих и именно поэтому оказавшаяся не в состоянии присваивать этот избыток продуктов. Раскол общества на немногочисленный непомерно богатый класс и па огромный неимущий класс наемных рабочих приводит к тому, что это общество задыхается в своем собственном изобилии, в то время как огромное большинство его членов едва защищено

или совсем не защищено от самой крайней нужды. Такое состояние общества с каждым днем становится все более нелепым и все более ненужным. Оно должно быть устранено, и оно может быть устранено. Возможен новый общественный строй, при котором исчезнут современные классовые различия и при котором — по-видимому, после короткого, связанного с некоторыми лишениями, но во всяком случае очень полезного в нравственном отношении переходного времени — средства для существования, пользования радостями жизни, получения образования и проявления всех физических и духовных способностей в равной мере, со все возрастающей полнотой будут предоставлены в распоряжение всех членов общества благодаря планомерному использованию и дальнейшему развитию уже существующих огромных производительных сил, при одинаковой для всех обязанности трудиться. А что рабочие все больше и больше проникаются решимостью завоевать этот новый общественный строй, свидетельством тому будет по обе стороны океана наступающее завтра первое мая и воскресенье третьего мая¹¹.

Лондон, 30 апреля 1891 г.

Фридрих Энгельс

*Напечатано в приложении к газете
«Vorwärts» № 109, 13 мая 1891 г.
и в брошюре: Karl Marx. Lohnarbeit
und Kapital. Berlin, 1891*

*Печатается по: Карл Маркс.
Заработная плата, цена и прибыль.
М., Издательство политической
литературы, 1990 г., С. 62–71.*

К. МАРКС

НАЕМНЫЙ ТРУД И КАПИТАЛ¹

С разных сторон нам приходилось выслушивать упреки в том, что мы не обрисовали *экономических отношений*, составляющих материальную основу современной классовой и национальной борьбы. Мы намеренно касались этих отношений только тогда, когда они непосредственно выдвигались на первый план в политических столкновениях.

Необходимо было прежде всего проследить классовую борьбу в ходе текущей истории и эмпирически доказать на уже имеющемся и каждый день вновь появляющемся историческом материале, что вместе с поражением рабочего класса, который совершил февральскую и мартовскую революции, были побеждены и его противники, буржуазные республиканцы во Франции, а на всем европейском континенте — классы буржуазии и крестьянства, боровшиеся против феодального абсолютизма; что победа «добропорядочной республики» во Франции была вместе с тем поражением наций, ответивших на февральскую революцию героическими войнами за независимость; наконец, что с поражением революционных рабочих Европа снова попала в свое старое двойное рабство — в *англо-русское рабство*. Июньская борьба в Париже, падение Вены, трагикомедия берлинского ноября 1848 года, отчаянное напряжение сил Польши, Италии и Венгрии, удушение Ирландии голодом¹² — вот главные события, в которых нашла свое концентрированное выражение европейская классовая борьба между буржуазией и рабочим классом и на примере которых мы доказывали, что всякое революционное восстание, как бы далеко ни лежали, казалось, его цели от классовой борьбы, должно окончиться поражением, пока не победит революционный рабочий класс, что всякое социальное преобразование останется утопией, пока пролетарская революция и феодальная контрреволюция не померяются оружием в *мировой войне*. В нашем изображении, как и в действительности, *Бельгия* и *Швейцария* в великой исторической панораме представляли собой

трагикомические, карикатурные жанровые картины: одна — образцовое государство буржуазной монархии, другая — образцовое государство буржуазной республики, обе — государства, вообразяющие, что они так же независимы от классовой борьбы, как и от европейской революции.

Теперь, после того как наши читатели видели развернувшуюся в грандиозных политических формах классовую борьбу 1848 года, настало время поближе рассмотреть сами экономические отношения, на которых основано как существование буржуазии и ее классовое господство, так и рабство рабочих.

В трех больших разделах мы обрисовываем: 1) отношение *наемного труда к капиталу*, рабство рабочего, господство капиталиста; 2) *неизбежный при современной системе процесс гибели средних буржуазных классов и так называемого бюргерского сословия*; 3) *торговое порабощение и эксплуатацию буржуазных классов различных европейских наций* деспотом мирового рынка — Англией.

Мы постараемся излагать все это как можно проще и популярнее, не предполагая у читателя знакомства даже с самыми элементарными понятиями политической экономии. Мы хотим, чтобы нас понимали рабочие. К тому же в Германии повсюду, начиная с патентованных защитников существующего порядка и кончая *социалистическими шарлатанами и непризнанными политическими гениями*, которыми раздробленная Германия еще богаче, чем «отцами своих подданных», царит поразительнейшее невежество и путаница в понимании простейших экономических отношений.

Итак, прежде всего — первый вопрос:

ЧТО ТАКОЕ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА? КАК ОНА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ?

Если спросить у рабочих: «Как велика ваша заработная плата?», то один ответит: «Я получаю от своего буржуа 1 марку за рабочий день», другой: «Я получаю 2 марки» и т. д. В зависимости от того, в какой отрасли труда они заняты, они назовут различную сумму денег, которую каждый из них получает от соответствующего буржуа за выполнение определенной работы, — например, за изготовление одного аршина холста или за набор одного печатного листа. Несмотря на различие называемой ими суммы, все они сходятся в одном: заработная плата — это сумма денег, которую платит капиталист за определенное рабочее время или за исполнение определенной работы.

Итак, кажется, будто капиталист *покупает* за деньги труд рабочих. Рабочие за деньги *продают* ему свой труд. Однако это лишь видимость. В действительности они продают капиталисту за деньги свою рабочую *силу*. Капиталист покупает эту рабочую силу на день, на неделю, на месяц и т. д. А после того как он ее купил, он потребляет ее, заставляя рабочих трудиться в течение условленного срока. За ту же сумму денег, за которую капиталист купил их рабочую силу, например за 2 марки, он мог бы купить 2 фунта сахара или определенное количество какого-нибудь другого товара. 2 марки, за которые он купил 2 фунта сахара, составляют *цену* 2-х фунтов сахара. 2 марки, за которые он купил двенадцать часов потребления рабочей силы, составляют цену двенадцатичасового труда. Стало быть, рабочая сила — товар, товар не в большей и не в меньшей степени, чем сахар. Первый измеряется с помощью часов, второй — с помощью весов.

Свой товар, рабочую силу, рабочие обменивают на товар капиталиста, на деньги, причем этот обмен совершается в определенной пропорции. Столько-то денег за столько-то времени потребления рабочей силы. За двенадцатичасовой труд ткача — 2 марки. Но разве эти 2 марки не представляют всех других товаров, которые можно купить за 2 марки? Стало быть, по существу рабочий обменял свой товар, рабочую силу, на всевозможные товары, и притом в определенной пропорции. Давая ему 2 марки, капиталист в обмен на его рабочий день дал ему столько-то мяса, столько-то одежды, столько-то дров, освещения и т. д. Следовательно, эти 2 марки выражают отношение, в котором рабочая сила обменивается на другие товары, выражают *меновую стоимость* его рабочей силы. Меновая стоимость товара, выраженная в *деньгах*, как раз и называется его *ценой*. Итак, *заработная плата* — это лишь особое название *цены* рабочей силы, которую обыкновенно называют *ценой труда*, *цены* этого своеобразного товара, который не может существовать иначе, как в человеческой плоти и крови.

Возьмем любого рабочего, например ткача. Капиталист предоставляет ему ткацкий станок и пряжу. Ткач принимается за работу, и пряжа превращается в холст. Капиталист забирает этот холст и продает его, скажем, за 20 марок. Является ли заработная плата ткача *долей* холста, *долей* 20 марок, *долей* продукта его труда? Ни в коем случае. Ведь ткач получил свою заработную плату еще задолго до того, как холст был продан, быть может задолго до того, как он был соткан. Стало быть, капиталист платит эту заработную плату не из тех денег, которые он выручит за холст, а из денег, имеющихся у него в запасе. Ткацкий станок и пряжа не являются

продуктом того ткача, которому предоставил их буржуа, и точно так же не являются его продуктом те товары, которые он получает в обмен на свой товар, рабочую силу. Может случиться, что буржуа вовсе не найдет покупателя на свой холст. Может быть, при продаже холста он не выручит даже суммы, израсходованной на заработную плату. Возможно, что он продаст его весьма выгодно по сравнению с уплаченной ткачу заработной платой. Ткача все это совершенно не касается. На одну часть своего наличного состояния, своего капитала, капиталист покупает рабочую силу ткача совершенно так же, как на другую его часть он закупил сырье — пряжу, а также орудие труда — ткацкий станок. Сделав эти покупки — а к числу этих покупок принадлежит и необходимая для производства холста рабочая сила, — капиталист приступает к производству, причем сырье и орудия труда принадлежат только ему. Разумеется, к числу последних теперь относится также и наш добрый ткач, который, так же как и ткацкий станок, не имеет доли в продукте или в его цене.

Следовательно, заработная плата не является долей рабочего в произведенном им товаре. Зарботная плата есть часть уже имеющегося налицо товара, на которую капиталист покупает себе определенное количество производительной рабочей силы.

Итак, рабочая сила есть товар, который его владелец, наемный рабочий, продает капиталу. Зачем он его продает? Чтобы жить.

Но проявление рабочей силы в действии, труд — это собственная жизнедеятельность рабочего, проявление его собственной жизни. И эту-то жизнедеятельность он продает другому, чтобы обеспечить себе необходимые средства к жизни. Значит, его жизнедеятельность есть для него только средство, дающее ему возможность существовать. Он работает для того, чтобы жить. Он даже не считает труд частью своей жизни; напротив, трудиться значит для него жертвовать своей жизнью. Труд — это товар, проданный им другому. Поэтому и продукт его деятельности не составляет цели его деятельности. Для себя самого рабочий производит не шелк, который он тклет, не золото, которое он извлекает из шахты, не дворец, который он строит. Для себя самого он производит заработную плату, а шелк, золото, дворец превращаются для него в определенное количество жизненных средств, быть может в хлопчатобумажную куртку, в медную монету, в жилье где-нибудь в подвале. И может ли рабочий, который 12 часов в сутки тклет, прядет, сверлит, точит, строит, копает, дробит камни, переносит тяжести и т. д., — может ли он считать это двенадцатичасовое ткачество, прядение, сверление, токарную, строительную работу, копание, дробление камней проявлением своей жизни, своей жизнью? Наоборот. Жизнь для него

начинается тогда, когда эта деятельность прекращается, — за обеденным столом, у трактирной стойки, в постели. Смысл двенадцати-часового труда заключается для него не в том, что он ткет, прядет, сверлит и т. д., а в том, что это — способ заработка, который дает ему возможность поесть, пойти в трактир, поспать. Если бы шелковичный червь пряд для того, чтобы поддерживать свое существование в качестве гусеницы, он был бы настоящим наемным рабочим. Рабочая сила не всегда была товаром. Труд не всегда был наемным трудом, т. е. свободным трудом. Раб не продает свою рабочую силу рабовладельцу, так же как вол не продает своей работы крестьянину. Раб вместе со своей рабочей силой раз и навсегда продай своему господину. Он — товар, который может переходить из рук одного собственника в руки другого. Сам он — товар, но рабочая сила не является его товаром. Крепостной продает только часть своей рабочей силы. Не он получает плату от собственника земли; напротив, собственник земли берет дань с него.

Крепостной есть принадлежность земли и приносит плоды собственнику земли. Напротив, свободный рабочий сам продает себя, и притом продает по частям. Изо дня в день с публичного торга он продает 8, 10, 12, 15 часов своей жизни, продает тому, кто больше даст, — владельцу сырья, орудий труда и жизненных средств, т. е. капиталисту. Рабочий не принадлежит ни собственнику, ни земле, но 8, 10, 12, 15 часов его ежедневной жизни принадлежат тому, кто их покупает. Рабочий, как только захочет, покидает капиталиста, к которому нанялся, и капиталист, когда ему заблагорассудится, увольняет рабочего, увольняет, как только рабочий перестает приносить ему выгоду или не приносит ему такой выгоды, на какую капиталист рассчитывал. Но рабочий, для которого единственным источником заработка служит продажа рабочей силы, не может покинуть всего класса покупателей, т. е. класса капиталистов, не обрекая себя при этом на голодную смерть. Он принадлежит не тому или другому капиталисту, а классу капиталистов в целом; и уж его дело — найти себе хозяина, т. е. подыскать покупателя среди класса капиталистов.

Теперь, прежде чем остановиться подробнее на отношениях между капиталом и наемным трудом, изложим вкратце наиболее общие условия, играющие роль при определении заработной платы.

Как мы видели, заработная плата есть цена определенного товара — рабочей силы. Следовательно, заработная плата определяется теми же законами, которыми определяется цена всякого другого товара.

Итак, спрашивается: как определяется цена товара?

ЧЕМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ЦЕНА ТОВАРА?

Конкуренцией между покупателями и продавцами, отношением спроса к предложению, предложения к спросу. Конкуренция, при посредстве которой определяется цена товара, является *трехсторонней*.

Один и тот же товар предлагается различными продавцами. Кто продает товары одного и того же качества дешевле всех, тот наверняка одержит верх над остальными продавцами и обеспечит себе наибольший сбыт. Таким образом, продавцы ведут между собой борьбу за сбыт, за рынок. Каждый из них хочет продавать, продавать как можно больше, хочет по возможности продавать один, устранив остальных продавцов. Поэтому один продает дешевле другого. Стало быть, происходит *конкуренция между продавцами*, которая *понижает* цену предлагаемых ими товаров.

Но происходит также *конкуренция между покупателями*, которая, со своей стороны, *повышает* цены предлагаемых товаров.

Наконец, существует *конкуренция между покупателями и продавцами*; одни хотят возможно дешевле купить, другие — возможно дороже продать. Результат этой конкуренции между покупателями и продавцами зависит от того, каково соотношение обеих указанных выше конкурирующих сторон, т. е. от того, где конкуренция сильнее, в лагере покупателей или в лагере продавцов. Промышленность выводит на поле брани друг против друга две армии, причем в собственных рядах каждой из них, в свою очередь, происходит междоусобная борьба. Победу над противником одерживает та армия, в рядах которой меньше драки.

Предположим, что на рынке находится 100 кип хлопка, между тем как покупателям нужно 1000 таких кип. Следовательно, в этом случае спрос в десять раз превышает предложение. Конкуренция между покупателями будет поэтому очень сильна; каждый из них будет стараться урвать себе хотя бы одну кипу, а по возможности захватить и все 100 кип. Этот пример не является произвольным предположением. В истории торговли мы переживали такие периоды недорода хлопка, когда несколько капиталистов, заключив между собой союз, пытались скупить не сотню кип, а весь запас хлопка, имевшийся на земном шаре. Итак, в приведенном нами случае каждый покупатель постарается устранить другого, предлагая за кипу хлопка относительно более высокую цену. Видя ожесточеннейшую междоусобную борьбу в рядах неприятельского войска и будучи вполне уверенными в продаже всех своих 100 кип, продавцы хлопка

поостерегутся вступать в драку между собой, чтобы не понизить цен своего товара в момент, когда их противники наперебой состязаются во взвинчивании цен. Таким образом, в лагере продавцов вдруг водворяется мир. Как один человек, противостоят они покупателям, философски скрестив руки, и их притязаниям не было бы предела, если бы предложения даже самых настойчивых покупателей не имели, со своей стороны, весьма определенных границ.

Итак, если предложение какого-нибудь товара меньше, нежели спрос на этот товар, то конкуренция в рядах его продавцов очень слаба или даже вовсе не имеет места. В той самой мере, в какой ослабевает конкуренция между продавцами, возрастает конкуренция между покупателями. Результат — более или менее значительное повышение цен товаров.

Как известно, чаще имеет место обратный случай с обратным результатом: значительное превышение предложения над спросом, отчаянная конкуренция между продавцами, недостаток в покупателях, распродажа товаров за бесценок.

Но что значит повышение и понижение цен, что значит высокая и низкая цена? Песчинка, если ее рассматривать в микроскоп, кажется высокой, а башня низка по сравнению с горой. И если цена определяется соотношением между спросом и предложением, то чем же определяется соотношение между спросом и предложением?

Обратимся к первому встречному буржуа. Ни на минуту не задумываясь, он, как новоявленный Александр Македонский, разрубит этот метафизический узел с помощью таблицы умножения. Если, скажет он нам, производство продаваемого мною товара стоило мне 100 марок, а выручаю я при его продаже 110 марок — разумеется, по истечении года, — то это будет скромная, честная, приличная прибыль. Но если при обмене я получаю 120, 130 марок, то это — высокая прибыль; и, наконец, если бы я выручил целых 200 марок, то это была бы исключительная, огромная прибыль. Итак, что же служит для буржуа мерой прибыли? *Издержки производства* его товара. Если он в обмен на свой товар получает известное количество других товаров, производство которых стоило меньше, чем производство его товара, — он в убытке. Если же в обмен на свой товар он получает известное количество других товаров, производство которых стоило больше, — он в выигрыше. Понижение или повышение своей прибыли он измеряет числом градусов, на которое меновая стоимость его товара ниже или выше пуля — *издержек производства*.

Итак, мы видели, что изменение соотношения между спросом и предложением вызывает то повышение, то падение цен,

то высокие, то низкие цены. Если, вследствие недостаточного предложения или непомерно возросшего спроса, цена одного товара значительно повышается, то неизбежно соответственно падает цена какого-нибудь другого товара, так как цена товара выражает в деньгах лишь то отношение, в каком другие товары даются в обмен на него. Если, например, цена аршина шелковой материи поднимается с 5 до 6 марок, то цена серебра по отношению к шелковой материи понижается, и точно так же все другие товары, цены которых остались неизменными, понижаются в цене по отношению к шелковой материи. Теперь, чтобы получить в обмен такое же количество шелковой материи, как прежде, нужно давать большее количество товаров. Каковы будут следствия повышения цены товара? Масса капиталов устремится в процветающую отрасль промышленности, и этот прилив капиталов в более выгодную отрасль промышленности будет продолжаться до тех пор, пока прибыль в данной отрасли не упадет до обычного уровня, или, вернее, пока вследствие перепроизводства цена ее продуктов не упадет ниже издержек производства.

Наоборот. Если цена какого-нибудь товара упадет ниже издержек его производства, то капиталы отхлынут из производства данного товара. За исключением того случая, когда данная отрасль промышленности уже не соответствует требованиям времени и потому должна исчезнуть, производство данного товара, т. е. его предложение, вследствие этого бегства капиталов будет сокращаться до тех пор, пока оно не придет в соответствие со спросом, стало быть пока цена товара не поднимется снова до уровня издержек его производства или, вернее, пока предложение не упадет ниже спроса, т. е. пока цена товара не поднимется снова выше издержек его производства, так как текущая цена товара всегда стоит выше или ниже издержек его производства.

Мы видим, что капиталы непрерывно отливают и приливают из одной отрасли производства в другую. Высокая цена вызывает слишком сильный прилив, низкая цена — слишком сильный отлив капиталов.

Рассматривая вопрос с другой точки зрения, мы могли бы показать, что не только предложение, но и спрос определяется издержками производства. Однако это отвлекло бы нас слишком далеко от нашего предмета.

Мы только что видели, как колебания спроса и предложения всякий раз приводят цену товара к уровню издержек производства. Правда, действительная цена товара всегда стоит выше или ниже издержек производства; но повышения и понижения взаимно

покрываются, так что, в пределах определенного промежутка времени, если рассматривать прилив и отлив в промышленности в их общем итоге, товары обмениваются один на другой в соответствии с издержками производства, а следовательно, их цена определяется издержками производства.

Это определение цены издержками производства не следует понимать в том смысле, как его понимают экономисты. Экономисты говорят, что *средняя цена* товаров равна издержкам производства; это, по их мнению, — закон. Анархическое движение, в котором повышение цены компенсируется ее падением, а падение — повышением, они рассматривают как случайность. С таким же правом можно было бы — как это и делают иные экономисты — рассматривать колебания цен как закон, а определение их издержками производства как случайность. На самом же деле только в ходе этих колебаний, — приносящих с собой, как выясняется при более близком рассмотрении, ужаснейшие опустошения и сотрясающих, подобно землетрясениям, самые устои буржуазного общества, — только в ходе этих колебаний цены и определяются издержками производства. Совокупное движение этого беспорядка есть его порядок. В ходе этой промышленной анархии, в этом круговороте конкуренция, так сказать, компенсирует одну крайность другою.

Итак, мы видим, что цена товара определяется издержками производства таким образом, что периоды, в течение которых цена данного товара превышает издержки его производства, компенсируются периодами, в течение которых она падает ниже издержек его производства, и наоборот. Конечно, это относится не к каждому отдельному промышленному продукту, а только ко всей отрасли промышленности в целом. И, следовательно, это относится также не к отдельному промышленнику, а только ко всему классу промышленников в целом.

Определение цены издержками производства равносильно определению цены рабочим временем, необходимым для производства товара, так как издержки производства состоят: 1) из сырья и снашивания орудий труда, т. е. из продуктов промышленности, производство которых стоило известного количества рабочих дней и которые, стало быть, представляют определенное количество рабочего времени, и 2) из непосредственного труда, мерой которого тоже является время.

Те же самые общие законы, которые вообще регулируют цену товаров, регулируют, конечно, и *заработную плату, цену труда*.

Оплата труда будет то повышаться, то падать в зависимости от соотношения между спросом и предложением, в зависимости от того, как складывается конкуренция между покупателями рабочей силы, капиталистами, и продавцами рабочей силы, рабочими. Колебания заработной платы в общем соответствуют колебаниям товарных цен. Но в пределах этих колебаний цена труда определяется издержками производства, рабочим временем, требующимся для того, чтобы создать этот товар, рабочую силу.

Каковы же издержки производства самой рабочей силы?

Это — издержки, которые требуются для того, чтобы сохранить рабочего как рабочего и подготовить его как рабочего.

Поэтому, чем меньше времени для обучения требует какой-нибудь труд, тем меньше издержки производства рабочего, тем ниже цена его труда, его заработная плата. В тех отраслях промышленности, где не требуется почти никакого времени на обучение и достаточно просто физического существования рабочего, издержки производства, требующиеся для его создания, сводятся почти только к тем товарам, которые нужны для поддержания его жизни и трудоспособности. Поэтому *цена его труда определяется ценой необходимых жизненных средств.*

Здесь, однако, нужно принять во внимание еще одно обстоятельство.

Фабрикант, исчисляя свои издержки производства, а по ним и цену продуктов, включает в расчет снашивание орудий труда. Если, например, машина стоит ему 1000 марок и снашивается в течение десяти лет, то он ежегодно включает в цену товара по 100 марок, чтобы иметь возможность по прошествии десяти лет заменить изношенную машину новой. Точно так же в состав издержек производства простой рабочей силы должны входить и издержки на продолжение рода, дающие рабочему классу возможность размножаться и заменять потерявших трудоспособность рабочих новыми. Следовательно, снашивание рабочего принимается в расчет точно так же, как и снашивание машины.

Итак, издержки производства простой рабочей силы сводятся к *издержкам существования рабочего и продолжения его рода.* Цена этих издержек существования и продолжения рода составляет заработную плату. Определяемая таким образом заработная плата называется *минимумом заработной платы.* Этот минимум заработной платы, как и вообще определение цены товаров издержками производства, имеет силу не по отношению к *отдельному индивиду,* а ко *всему виду.* Отдельные рабочие, миллионы рабочих получают недостаточно для того, чтобы иметь возможность существовать

и продолжать свой род; но *заработная плата всего рабочего класса* в пределах своих колебаний выравнивается по этому минимуму.

Теперь, после того, как мы договорились относительно самых общих законов, регулирующих заработную плату, равно как и цену всякого другого товара, мы можем ближе заняться нашим предметом.

Капитал состоит из сырья, орудий труда и разного рода жизненных средств, которые употребляются на производство нового сырья, новых орудий труда и новых жизненных средств. Все эти составные части капитала представляют собой произведения труда, продукты труда, *накопленный труд*. Накопленный труд, служащий средством для нового производства, есть капитал.

Так говорят экономисты.

Что такое негр-раб? Человек черной расы. Одно объяснение стоит другого.

Негр есть негр. Только при определенных отношениях он становится рабом. Хлопкопрядильная машина есть машина для прядения хлопка. Только при определенных отношениях она становится *капиталом*. Выхваченная из этих отношений, она так же не является капиталом, как золото само по себе не является *деньгами* или сахар — *ценой сахара*.

В производстве люди воздействуют не только па природу, но и друг на друга. Они не могут производить, не соединяясь известным образом для совместной деятельности и для взаимного обмена своей деятельностью. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их воздействие на природу, имеет место производство.

В зависимости от характера средств производства эти общественные отношения, в которые вступают производители друг к другу, условия, при которых они обмениваются своей деятельностью и участвуют в совокупном производстве, будут, конечно, различны. С изобретением нового орудия войны, огнестрельного оружия, неизбежно изменилась вся внутренняя организация армии, преобразовались те отношения, при которых индивиды образуют армию и могут действовать как армия, изменилось также отношение различных армий друг к другу.

Итак, общественные отношения, при которых производят индивиды, *общественные производственные отношения*, изменяются, преобразуются с изменением и развитием материальных средств производства, *производительных сил*. Производственные отношения в своей совокупности образуют то, что называют общественными отношениями, обществом, и притом образуют общество,

находящееся на определенной ступени исторического развития, общество с своеобразным отличительным характером. Античное общество, феодальное общество, буржуазное общество представляют собой такие совокупности производственных отношений, из которых каждая вместе с тем знаменует собой особую ступень в историческом развитии человечества.

Капитал — тоже общественное производственное отношение. Это — буржуазное производственное отношение, производственное отношение буржуазного общества. Жизненные средства, орудия труда, сырье, из которых состоит капитал, — разве все это произведено и накоплено не при данных общественных условиях, не при определенных общественных отношениях? Разве они применяются для нового производства не при данных общественных условиях, не в рамках определенных общественных отношений? И разве не этот именно определенный общественный характер превращает продукты, служащие для нового производства, в капитал?

Капитал состоит не только из жизненных средств, орудий труда и сырья, не только из материальных продуктов; он состоит вместе с тем из меновых стоимостей. Все продукты, из которых он состоит, представляют собой товары. Следовательно, капитал есть не только сумма материальных продуктов, но и сумма товаров, меновых стоимостей, общественных величин.

Возьмем ли мы вместо шерсти — хлопок, вместо хлеба — рис, вместо железных дорог — пароходы, капитал останется тем же капиталом, если только хлопок, рис, пароходы — плоть капитала — имеют ту же меновую стоимость, ту же цену, что шерсть, хлеб, железные дороги, в которых он воплощался прежде. Плоть капитала может постоянно меняться, не вызывая ни малейшего изменения капитала.

Но если всякий капитал есть сумма товаров, т. е. меновых стоимостей, то далеко не всякая сумма товаров, меновых стоимостей, есть капитал.

Всякая сумма меновых стоимостей есть одна меновая стоимость. Всякая отдельная меновая стоимость есть сумма меновых стоимостей. Например, дом, стоящий 1000 марок, есть меновая стоимость в 1000 марок. Лист бумаги, стоящий 1 пфенниг, есть сумма меновых стоимостей в пфеннигов. Продукты, которые могут обмениваться на другие продукты, суть товары. То определенное отношение, в котором они обмениваются, составляет их меновую стоимость или, если оно выражено в деньгах, — их цену. Количество этих продуктов нисколько не может изменить их назначения быть товаром, или представлять меновую стоимость, или иметь определенную цену. Дерево остается

деревом, независимо от того, велико оно или мало. Разве изменится характер железа как товара, как меновой стоимости от того, что мы будем обменивать его на другие продукты не лотами, а центнерами? В зависимости от количества, железо является товаром большей или меньшей стоимости, более высокой или более низкой цены.

Каким же образом сумма товаров, меновых стоимостей, становится капиталом?

Она становится капиталом благодаря тому, что она, как самостоятельная общественная сила, т. е. как сила, принадлежащая одной части общества, сохраняется и умножается путем обмена на непосредственную, живую рабочую силу. Существование класса, не владеющего ничем, кроме способности к труду, является необходимой предпосылкой капитала.

Только господство накопленного, прошлого, овеществленного труда над непосредственным, живым трудом превращает накопленный труд в капитал.

Суть капитала заключается не в том, что накопленный труд служит живому труду средством для нового производства. Суть его заключается в том, что живой труд служит накопленному труду средством сохранения и увеличения его меновой стоимости.

Что происходит при обмене между капиталистом и наемным рабочим?

В обмен на свою рабочую силу рабочий получает жизненные средства, а капиталист в обмен на принадлежащие ему жизненные средства получает труд, производительную деятельность рабочего, творческую силу, посредством которой рабочий не только возмещает то, что он потребляет, но и *придает накопленному труду большую стоимость, чем этот труд имел прежде*. Рабочий получает от капиталиста часть имеющихся налицо жизненных средств. Для чего служат ему эти жизненные средства? Для непосредственного потребления. Но раз я потребил данные жизненные средства, они для меня безвозвратно потеряны, если только временем, в продолжение которого эти средства поддерживали мою жизнь, я не воспользовался для того, чтобы произвести новые жизненные средства и за время потребления при помощи своего труда создать новые стоимости в возмещение стоимостей, исчезнувших в результате потребления. Но как раз эту-то благородную воспроизводящую силу рабочий и уступает капиталу в обмен на полученные жизненные средства. Следовательно, для него самого она потеряна.

Возьмем такой пример. Фермер дает своему поденщику 5 зильбергрошей в день. За эти 5 зильбергрошей поденщик трудится на поле фермера целый день и обеспечивает ему, таким образом,

доход в 10 зильбергрошей. Фермер не только получает возмещение тех стоимостей, которые он дает поденщику, но и удваивает их. Следовательно, 5 зильбергрошей, которые он дал поденщику, он применил, потребил плодотворным, производительным образом. На эти 5 зильбергрошей он именно и купил труд и силу поденщика, которые производят сельскохозяйственные продукты двойной стоимости и превращают 5 зильбергрошей в 10. Поденщик же взамен своей производительной силы, действие которой он именно и уступил фермеру, получает 5 зильбергрошей и обменивает их на жизненные средства, которые быстрее или медленнее потребляет. Следовательно, эти 5 зильбергрошей потреблены двояким образом: *производительно* для капитала, так как он обменял их на рабочую силу*, которая доставила 10 зильбергрошей, и *непроизводительно* для рабочего, так как он обменял их на жизненные средства, которые навсегда исчезли и стоимость которых он может снова получить лишь при том условии, если повторит тот же самый обмен с фермером. *Итак, капитал предполагает наемный труд, а наемный труд предполагает капитал. Они взаимно обуславливают друг друга; они взаимно порождают друг друга.*

Производит ли рабочий на хлопчатобумажной фабрике только хлопчатобумажные ткани? Нет, он производит капитал. Он производит стоимости, которые снова служат для того, чтобы господствовать над его трудом и посредством последнего создавать новые стоимости.

Капитал может увеличиваться, лишь обмениваясь на рабочую силу, лишь вызывая к жизни наемный труд. Рабочая сила наемного рабочего может обмениваться на капитал лишь при том условии, если она увеличивает капитал, усиливает ту самую власть, рабом которой она является. *Поэтому увеличение капитала есть увеличение пролетариата, т. е. рабочего класса.*

Стало быть, интересы капиталиста и рабочего *одни и те же*, утверждают буржуа и их экономисты. И в самом деле! Рабочий погибает, если не находит работы у капитала. Капитал погибает, если не эксплуатирует рабочую силу, а чтобы ее эксплуатировать, он должен ее купить. Чем быстрее увеличивается предназначенный для производства капитал, производительный капитал, чем больше, следовательно, процветает промышленность, чем больше обогащается буржуазия, чем лучше идут дела, — тем больше рабочих требуется капиталисту, тем дороже продает себя рабочий.

* В этом месте термин «рабочая сила» не вставлен Энгельсом, а фигурирует уже в тексте, опубликованном Марксом в «*Neue Rheinische Zeitung*». Ред.

Выходит, что неперенным условием сколько-нибудь сносного положения рабочего является возможно более быстрый рост производительного капитала.

Но что такое рост производительного капитала? Это — рост власти накопленного труда над живым трудом. Это — рост господства буржуазии над рабочим классом. Если наемный труд производит господствующее над ним чужое богатство, враждебную ему силу, капитал, то от последнего он получает средства занятости [Beschäftigungsmittel], т. е. средства к жизни, под тем условием, что он снова делается частью капитала, рычагом, снова бросающим капитал в ускоренное движение роста.

Утверждение, что интересы капитала и интересы рабочих одни и те же, на деле означает лишь следующее: капитал и наемный труд — это две стороны одного и того же отношения. Одна сторона обуславливает другую, как взаимно обуславливают друг друга ростовщик и мот.

Пока наемный рабочий остается наемным рабочим, судьба его зависит от капитала. Это и есть пресловутая общность интересов рабочего и капиталиста.

Если капитал возрастает, то возрастает масса наемного труда, растет число наемных рабочих, словом, господство капитала распространяется на большее число людей. Предположим наиболее благоприятный случай: с возрастанием производительного капитала растет спрос на труд, следовательно повышается цена труда, заработная плата.

Как бы ни был мал какой-нибудь дом, но, пока окружающие его дома точно так же малы, он удовлетворяет всем предъявляемым к жилищу общественным требованиям. Но если рядом с маленьким домиком вырастает дворец, то домик съезживается до размеров жалкой хижины. Теперь малые размеры домика свидетельствуют о том, что его обладатель совершенно нетребователен или весьма скромнен в своих требованиях; и как бы ни увеличивались размеры домика с прогрессом цивилизации, но если соседний дворец увеличивается в одинаковой или еще в большей степени, обитатель сравнительно маленького домика будет чувствовать себя в своих четырех стенах все более неуютно, все более неудовлетворенно, все более принижено.

Сколько-нибудь заметное увеличение заработной платы предполагает быстрый рост производительного капитала. Быстрый рост производительного капитала вызывает столь же быстрое возрастание богатства, роскоши, общественных потребностей и общественных наслаждений. Таким образом, хотя доступные рабочему

наслаждения возросли, однако то общественное удовлетворение, которое они доставляют, уменьшилось по сравнению с увеличившимися наслаждениями капиталиста, которые рабочему недоступны, и вообще по сравнению с уровнем развития общества. Наши потребности и наслаждения порождаются обществом; поэтому мы прилагаем к ним общественную мерку, а не измеряем их предметами, служащими для их удовлетворения. Так как наши потребности и наслаждения носят общественный характер, они относительны.

Заработная плата вообще определяется не только количеством товаров, которое я могу получить в обмен на нее. В ней содержатся различные отношения.

Прежде всего, рабочий получает за свою рабочую силу определенную сумму денег. Определяется ли заработная плата только этой денежной ценой?

В XVI веке, вследствие открытия в Америке более богатых и легче поддающихся разработке приисков, увеличилось количество обращавшегося в Европе золота и серебра. Поэтому стоимость золота и серебра упала по отношению к остальным товарам. Рабочие же получали за свою рабочую силу то же количество серебра в монете, что и раньше. Денежная цена их труда осталась та же, но, несмотря на это, их заработная плата упала, так как в обмен на то же количество серебра они стали получать меньшее количество других товаров. Это было одним из обстоятельств, способствовавших возрастанию капитала, подъему буржуазии в XVI веке.

Возьмем другой случай. Зимой 1847 г., вследствие неурожая, значительно повысились в цене самые необходимые жизненные средства: хлеб, мясо, масло, сыр и т. д. Допустим, что рабочие получали за свою рабочую силу ту же сумму денег, что и прежде. Разве их заработная плата не упала? Конечно, упала. За те же деньги они стали получать при обмене меньше хлеба, мяса и т. д. Их заработная плата упала не потому, что уменьшилась стоимость серебра, а потому, что увеличилась стоимость жизненных средств.

Предположим, наконец, что денежная цена труда остается неизменной, между тем как все сельскохозяйственные и промышленные товары упали в цене вследствие применения новых машин, вследствие более благоприятного сезона и т. д. Теперь за те же деньги рабочие могут купить больше всякого рода товаров. Следовательно, их заработная плата повысилась именно потому, что ее денежная стоимость осталась неизменной.

Итак, денежная цена труда, номинальная заработная плата, не совпадает с реальной заработной платой, т. е. с тем количеством товаров, которое действительно дается в обмен на заработную

плату. Поэтому, говоря о повышении или понижении заработной платы, мы должны иметь в виду не только денежную цену труда, не только номинальную заработную плату.

Но ни номинальная заработная плата, т. е. та сумма денег, за которую рабочий продает себя капиталисту, ни реальная заработная плата, т. е. то количество товаров, которое он может купить на эти деньги, не исчерпывают заключающихся в заработной плате отношений.

Заработная плата, кроме того, определяется в первую очередь своим отношением к барышу, к прибыли капиталиста; это — сравнительная, относительная заработная плата.

Реальная заработная плата выражает цену труда по отношению к цене остальных товаров, относительная же заработная плата выражает ту долю вновь созданной трудом стоимости, которую получает непосредственный труд, по отношению к той доле этой стоимости, которая достается накопленному труду, капиталу.

Выше, стр. 14*, мы говорили: «Заработная плата не является долей рабочего в произведенном им товаре. Заработная плата есть часть уже имеющегося налицо товара, па которую капиталист покупает себе определенное количество производительной рабочей силы». Но капиталист должен вновь возместить эту заработную плату из выручки от продажи созданного рабочим продукта; он должен возместить ее так, чтобы у него, как правило, оставался еще избыток сверх сделанных им издержек производства, прибыль. Продажная цена произведенного рабочим товара распадается для капиталиста на три части: *во-первых*, возмещение цены авансированного им сырья, наряду с возмещением снашивания орудий, машин и других средств труда, также авансированных им; *во-вторых*, возмещение авансированной капиталистом заработной платы, и *в-третьих*, избыток сверх этого, прибыль капиталиста. В то время как первая часть лишь возмещает *стоимости, имевшиеся уже раньше*, ясно, что и возмещение заработной платы и избыток, составляющий прибыль капиталиста, целиком берутся из *новой стоимости, созданной трудом рабочего* и присоединенной к стоимости сырья. И в этом смысле, для сравнения их друг с другом, мы можем рассматривать и заработную плату и прибыль как доли в продукте, произведенном рабочим.

Реальная заработная плата может остаться неизменной, она может даже повыситься, и тем не менее относительная заработная плата может упасть. Предположим, например, что все жизненные средства упали в цене на $\frac{2}{3}$, а поденная заработная плата

* См. настоящее издание, с. 15. *Ред.*

понижилась только на $\frac{1}{3}$, например, с 3 марок до 2. Хотя на эти 2 марки рабочий может приобрести большее количество товаров, чем прежде на 3 марки, но все же по отношению к прибыли капиталиста его заработная плата уменьшилась. Прибыль капиталиста (например, фабриканта) увеличилась на одну марку, другими словами, за меньшую сумму меновых стоимостей, уплачиваемых рабочему капиталистом, рабочий должен теперь произвести большую, чем прежде, сумму меновых стоимостей. Доля капитала повысилась по сравнению с долей труда. Распределение общественного богатства между капиталом и трудом стало еще более неравномерным. С помощью того же капитала капиталист господствует над большим количеством труда. Власть класса капиталистов над рабочим классом возросла, общественное положение рабочего ухудшилось, стало еще одной ступенью ниже по сравнению с положением капиталиста.

Каков же тот общий закон, который определяет понижение и повышение заработной платы и прибыли по отношению друг к другу?

Заработная плата и прибыль находятся в обратном отношении друг к другу. Доля капитала, прибыль, повышается в той же пропорции, в какой понижается доля труда, почасовая плата, и наоборот. Прибыль повышается в той же мере, в какой понижается заработная плата, и понижается в той же мере, в какой повышается заработная плата.

Пожалуй, на это возразят, что капиталист может выиграть благодаря выгодному обмену своих продуктов с другими капиталистами, благодаря тому, что, в результате открытия новых рынков или в результате внезапного возрастания потребностей на старых рынках и т. д., повысится спрос на его товар; что, следовательно, прибыль одного капиталиста может увеличиться за счет других капиталистов, независимо от повышения и падения заработной платы, меновой стоимости рабочей силы; или что прибыль капиталиста может быть повышена также благодаря улучшению орудий труда, новым способам применения сил природы и т. д.

Прежде всего придется признать, что результат остается тот же, хотя он и достигнут обратным путем.

Правда, прибыль увеличилась не потому, что упала заработная плата, но заработная плата упала оттого, что прибыль возросла. На то же самое количество чужого труда капиталист купил большее количество меновых стоимостей, не оплачивая при этом труд дороже; это значит, что труд оплачивается дешевле по сравнению с тем чистым доходом, который он приносит капиталисту.

Напомним к тому же, что, несмотря на колебания товарных цен, средняя цена каждого товара, пропорция, в которой он обменивается на другие товары, определяется *издержками его производства*. Поэтому взаимные обсчеты капиталистов в пределах класса капиталистов в целом неизбежно уравниваются. Усовершенствование машин, новые способы применения сил природы в производстве позволяют создать в течение определенного рабочего времени при том же количестве труда и капитала большую массу продуктов, но никак не большую массу меновых стоимостей. Если, применяя прядильную машину, я могу произвести в час вдвое больше пряжи, чем производили до ее изобретения, например, сто фунтов вместо пятидесяти, то в обмен на эти сто фунтов я буду получать в среднем за более или менее продолжительное время не больше товаров, чем прежде за пятьдесят фунтов, потому что издержки производства упали наполовину или потому что при тех же самых издержках я могу произвести удвоенное количество продукта.

Наконец, в какой бы пропорции ни распределял между собой класс капиталистов, буржуазия, — одной ли страны или всего мирового рынка — чистый доход от производства, общая сумма этого чистого дохода во всяком случае представляет собой только ту сумму, на которую непосредственный труд увеличивает в целом труд накопленный. Следовательно, эта общая сумма растет в той же пропорции, в какой труд увеличивает капитал, т. е. в той же пропорции, в какой прибыль повышается по сравнению с заработной платой.

Итак, мы видим, что если даже мы остаемся *в пределах отношений между капиталом и наемным трудом, интересы капитала и интересы наемного труда диаметрально противоположны*.

Быстрое увеличение капитала равносильно быстрому увеличению прибыли. Прибыль же может увеличиваться быстро лишь при том условии, если цена труда, если относительная заработная плата столь же быстро уменьшается. Относительная заработная плата может падать даже в том случае, когда вместе с номинальной заработной платой, с денежной стоимостью труда, повышается и реальная заработная плата, но если только эта последняя повышается не в такой степени, как прибыль. Если, например, в периоды благоприятного хода дел заработная плата повышается на 5%, а прибыль — на 30%, то сравнительная, относительная заработная плата не *увеличивается*, а *уменьшается*.

Таким образом, если при быстром росте капитала и увеличивается доход рабочего, то одновременно увеличивается и общественная пропасть, отделяющая рабочего от капиталиста, а вместе с тем

увеличивается и власть капитала над трудом, зависимость труда от капитала.

Утверждение, что рабочий заинтересован в быстром росте капитала, па деле означает лишь следующее: чем быстрее рабочий умножает чужое богатство, тем более жирные крохи ему перепадают, тем больше рабочих могут получить работу и быть призваны к жизни, тем больше может увеличиться число зависимых от капитала рабов.

Итак, мы видели следующее:

Даже самая благоприятная для рабочего класса *ситуация*, возможно более *быстрый* рост капитала, как бы ни улучшала она материальное существование рабочего, не уничтожает противоположности между его интересами и интересами буржуа, интересами капиталиста. *Прибыль и заработная плата* по-прежнему находятся в *обратном отношении друг к другу*.

Если капитал возрастает быстро, заработная плата может повыситься; но несравненно быстрее повышается прибыль капиталиста. Материальное положение рабочего улучшилось, но за счет его общественного положения. *Общественная пропасть*, отделяющая его от капиталиста, расширилась.

Наконец:

Утверждение, что возможно более быстрый рост производительного капитала является для наемного труда наиболее благоприятным условием, па деле означает лишь следующее: чем быстрее рабочий класс умножает и увеличивает враждебную ему силу, господствующую над ним чужое богатство, тем благоприятнее условия, на которых ему позволяют снова работать над умножением богатства буржуазии, над увеличением власти капитала — работать, довольствуясь тем, что он сам кует золотые цепи, на которых буржуазия тащит его за собой.

Но действительно ли *рост производительного капитала* так неразрывно связан с *повышением заработной платы*, как это утверждают буржуазные экономисты? Мы не должны им верить на слово. Мы не можем поверить им даже в том, будто чем жирнее капитал, тем лучше откармливается его раб. Буржуазия слишком просвещена, слишком расчетлива, чтобы разделять предрассудки феодала, щеголяющего блеском своей челяди. Условия существования буржуазии заставляют ее быть расчетливой.

Мы должны будем поэтому поближе исследовать вопрос:

Как влияет рост производительного капитала на заработную плату?

Если производительный капитал буржуазного общества в общем и целом возрастает, то происходит *более многостороннее* накопление

труда. Число капиталистов и размеры их капитала увеличиваются. Умножение капиталов усиливает конкуренцию между капиталистами. Увеличение размера капиталов дает возможность выводить на поле промышленной битвы более мощные армии рабочих, вооруженные более грандиозными орудиями борьбы.

Один капиталист может вытеснить другого с поля битвы и завладеть его капиталом лишь в том случае, если продает дешевле. Чтобы иметь возможность продавать дешевле, не разоряясь при этом, он должен дешевле производить, т. е. как можно более увеличивать производительную силу труда. Производительная же сила труда увеличивается прежде всего путем *большого разделения труда*, путем более всестороннего применения и постоянного усовершенствования *машин*. Чем больше армия рабочих, внутри которой разделен труд, чем грандиознее масштаб, в котором применяются машины, тем относительно быстрее сокращаются издержки производства, тем более производительным становится труд. Поэтому между капиталистами возникает всестороннее соперничество — они стремятся увеличивать разделение труда и количество машин и использовать их в возможно более крупном масштабе.

Но как поступит капиталист, если, благодаря большему разделению труда, применению новых машин и их усовершенствованию, благодаря более выгодному и более широкому использованию сил природы, он получит возможность с тем же количеством труда или накопленного труда производить большее количество продуктов, товаров, чем его конкуренты, например, если в то же рабочее время, в продолжение которого его конкуренты ткут пол-аршина холста, он сможет производить *целый аршин*.²

Он мог бы по-прежнему продавать пол-аршина холста по старой рыночной цене, но в таком случае он не смог бы вытеснить своих противников с поля битвы и не смог бы увеличить свой собственный сбыт. А между тем, в той же мере, в какой расширилось его производство, возросла и его потребность в сбыте. Правда, вызванные им к жизни более мощные и более дорогие средства производства *дают* ему возможность продавать товар дешевле, но зато они вместе с тем *вынуждают* его *продавать больше товаров*, завоевывать для своих товаров несравненно *большой рынок*; поэтому наш капиталист будет продавать пол-аршина холста дешевле, чем его конкуренты.

Но, хотя производство *целого аршина* стоит капиталисту не дороже, чем другим производство пол-аршина, он не станет продавать *целый аршин* по той же цене, по какой его конкуренты продают пол-аршина. В противном случае он не получил бы никакого

добавочного барыша, а только вернул бы с помощью обмена своя издержки производства. И если бы его доход все-таки увеличился, то это произошло бы лишь оттого, что он привел в движение больший капитал, а не оттого, что его капитал увеличивал свою стоимость в большей мере, чем другие капиталы. Кроме того, он достигает той цели, к которой стремится, когда назначает за свой товар цену лишь на несколько процентов ниже своих конкурентов. *Сбивая цены*, он вытесняет своих конкурентов с рынка или, по крайней мере, отвоевывает у них часть их сбыта. И, наконец, запомним, что текущая цена всегда *выше или ниже издержек производства*, в зависимости от того, продается ли данный товар в благоприятный или неблагоприятный для промышленности сезон. Смотри по тому, стоит ли рыночная цена аршина холста выше или ниже обычных до сих пор издержек производства, будут изменяться те проценты, которые выручит сверх своих действительных издержек производства капиталист, применивший новые, более продуктивные средства производства.

Однако *привилегия* нашего капиталиста недолговечна: другие соперничающие с ним капиталисты вводят такие же машины, такое же разделение труда, вводят их в таком же или еще большем масштабе,— и эти нововведения распространяются до тех пор, пока цена холста не *упадет* не только *ниже прежних*, но и *ниже новых издержек производства*.

Итак, капиталисты оказываются по отношению друг к другу в том же положении, в каком они находились до введения новых средств производства, и если благодаря этим средствам производства они могли за прежнюю цену доставлять двойное количество продуктов, то теперь они вынуждены продавать двойное количество продукта за *цену ниже* прежней. На уровне этих новых издержек производства та же самая игра начинается сначала. Снова вводится большее разделение труда, вновь увеличивается количество машин, возрастает масштаб использования этого разделения труда и этих машин. А конкуренция опять порождает противодействие этому результату.

Мы видим, каким образом непрерывно преобразуется, революционизируется способ производства, средства производства, как *разделение труда неизбежно влечет за собой еще большее разделение труда, применение машин — еще более широкое применение машин, производство в крупном масштабе — производство в еще более крупном масштабе*.

Это — закон, который все снова и снова выбивает буржуазное производство из прежней колеи и принуждает капитал напрягать

производительные силы труда, потому что он напрягал их раньше, закон, который не дает капиталу ни минуты покоя и постоянно нашептывает ему: Вперед! Вперед!

Это именно тот самый закон, который в рамках периодических колебаний торговли неизбежно *выравнивает* цену товара по его *издержкам производства*.

Какие бы мощные средства производства ни пустил в ход капиталист, конкуренция приводит к их всеобщему применению, и с того момента, как применение их станет всеобщим, единственным следствием большей производительности его капитала оказывается лишь то, что *за ту же цену* он должен доставлять теперь в 10, 20, 100 раз больше продуктов, чем доставлял раньше. Но так как теперь ему приходится сбывать, быть может, в 1000 раз больше, для того чтобы увеличением количества продаваемого продукта компенсировать понижение продажной цены; так как продажа большего количества товаров необходима ему теперь не только для того, чтобы получить больше прибыли, но и для того чтобы возместить издержки производства, — ведь сами орудия производства становятся, как мы видели, все дороже; так как эта массовая продажа стала теперь вопросом жизни не только для него, но и для его соперников, то прежняя борьба разгорается с *тем большим ожесточением, чем производительнее уже изобретенные средства производства*. Следовательно, *разделение труда и применение машин будут снова развиваться в несравненно большем масштабе*.

Какова бы ни была мощь применяемых средств производства, конкуренция стремится отнять у капитала золотые плоды этой мощи, низводя цену товара до уровня издержек производства; следовательно в той самой мере, в какой появляется возможность производить дешевле, т. е. производить больше продуктов с помощью того же самого количества труда, конкуренция делает удешевление производства, поставку все возрастающих масс продуктов за прежнюю сумму цен непреложным законом. Таким образом, капиталист ничего не выиграл бы от своих усилий, кроме обязанности производить больше товаров в течение прежнего рабочего времени, словом, кроме *ухудшения условий, при которых совершается возрастание стоимости его капитала*. Поэтому, в то время как конкуренция постоянно преследует капиталиста своим законом издержек производства и всякое оружие, выкованное им против своих соперников, направляет против него самого, капиталист постоянно старается перехитрить конкуренцию, неустанно вводя вместо старых машин и старого разделения труда новые, правда, более дорогие, но удешевляющие производство машины и новое разделение труда,

и не дожидается, пока в результате конкуренции эти нововведения устареют.

Представим себе теперь, что это лихорадочное возбуждение одновременно охватило *весь мировой рынок*, — и мы поймем, каким образом рост, накопление и концентрация капитала ведут к непрерывному, само себя обгоняющему, осуществляемому во все более исполинских масштабах разделению труда, применению новых машин и усовершенствованию старых.

Как же эти обстоятельства, неотделимые от роста производительного капитала, влияют на определение заработной платы?

Большее *разделение труда* дает возможность одному рабочему выполнять работу 5, 10, 20 человек; следовательно, оно увеличивает конкуренцию между рабочими в 5, 10 и 20 раз. Конкуренция между рабочими состоит не только в том, что один рабочий продает себя дешевле другого, но и в том, что *один рабочий* выполняет работу 5, 10, 20 человек; и к этого рода конкуренции принуждает рабочих *разделение труда*, вводимое и постоянно расширяемое капиталом.

Далее. В той же мере, в какой увеличивается *разделение труда*, труд *упрощается*. Особая искусность рабочего утрачивает всякую ценность. Рабочий превращается в простую, однообразную производительную силу, от которой не требуется особых физических или умственных способностей и навыков. Его труд становится трудом, доступным для всех. Поэтому рабочего со всех сторон теснят конкуренты; напомним к тому же, что чем проще какая-нибудь работа, чем легче ей научиться, чем меньше издержек производства требуется для ее усвоения, тем ниже падает заработная плата, потому что заработная плата, подобно *цепе* всякого товара, определяется издержками производства.

Итак, в той же мере, в какой труд перестает доставлять удовлетворение, становится все более отталкивающим, — в той же самой мере конкуренция увеличивается, а заработная плата уменьшается. Рабочий пытается отстоять общую сумму своей заработной платы тем, что больше трудится: работает большее число часов или изготовляет больше в течение одного часа. Подгоняемый нуждой, он, таким образом, еще больше усиливает губительные последствия разделения труда. Результат таков: *чем больше он работает, тем меньшую плату он получает*; и это по той простой причине, что чем больше он работает, тем более сильную конкуренцию он создает своим товарищам по работе и потому превращает своих товарищей в конкурентов самому себе, в конкурентов, которые предлагают себя на таких же плохих условиях, как и он сам; следовательно,

по той простой причине, что он в конечном счете создает конкуренцию самому себе, самому себе как члену рабочего класса.

Машины производят то же самое действие, но в гораздо большем масштабе, так как они вытесняют искусных рабочих малоискусными, мужчин — женщинами, взрослых — детьми, так как машины там, где они вводятся впервые, массами выбрасывают на улицу рабочих ручного труда, а там, где машины усовершенствуются, улучшаются, заменяются более производительными машинами, они вытесняют отдельные группы рабочих. Мы бегло обрисовали выше промышленную войну капиталистов между собой. Эта война имеет ту особенность, что здесь сражения выигрываются не столько путем увеличения армии рабочих, сколько путем уменьшения ее. Полководцы, капиталисты состязаются между собой в том, кто сможет уволить большее число промышленных солдат.

Правда, экономисты рассказывают нам, будто рабочие, ставшие благодаря машинам излишними, находят работу в новых отраслях промышленности.

Они не осмеливаются прямо утверждать, что в новых отраслях труда находят себе пристанище те же самые рабочие, которые были уволены. Факты слишком громко вопиют против такой лжи. Они, собственно, только утверждают, что новые средства занятости открываются для других составных частей рабочего класса, например, для той части молодого поколения рабочих, которая уже была готова вступить в погибающую отрасль промышленности. Это, конечно, большое утешение для обездоленных рабочих. У господ капиталистов не будет недостатка в свежих, пригодных для эксплуатации мускулах и крови, они предоставляют мертвым погребать своих мертвецов. Это — утешение, которое буржуа находят скорее для самих себя, чем для рабочих. Ведь если бы машины уничтожили весь класс наемных рабочих, — какие ужасные времена настали бы для капитала, который без наемного труда перестает быть капиталом!

Допустим, однако, что как рабочие, непосредственно вытесненные машинами, так и вся та часть молодого поколения, которая уже рассчитывала на заработок в данной отрасли, находят себе новую работу. Можно ли поверить, что новая работа будет оплачиваться так же высоко, как потерянная? Это противоречило бы всем экономическим законам. Мы видели, что современная промышленность несет с собой постоянную замену более сложной и высшей работы упрощенной, низшей.

Как же в таком случае масса рабочих, вытесненных машинами из одной отрасли промышленности, может найти пристанище в другой отрасли иначе, как при условии *низшей, худшей оплаты?*

Как на исключение, указывали на рабочих, занятых производством самих машин. Поскольку, мол, в промышленности требуется и потребляется больше машин, число их неизбежно должно увеличиваться, стало быть должно увеличиваться и производство машин, а вместе с тем и число запятых в этом производстве рабочих; а ведь рабочие, занятые в этой отрасли промышленности, принадлежат к числу квалифицированных, более того — образованных рабочих.

С 1840 г. это утверждение, уже и прежде верное лишь наполовину, утратило всякую тень правдоподобия, так как для производства машин все более всесторонне применяются машины, не больше и не меньше, чем при производстве хлопчатобумажной пряжи, и рабочие, занятые в производстве машин, по сравнению с весьма совершенными машинами могут играть только роль весьма несовершенных машин.

Но вместо одного вытесненного машиной мужчины фабрика дает работу, быть может, *троим* детям и *одной* женщине! А разве заработной платы мужчины не должно было хватать для прокормления троих детей и жены? Разве минимум заработной платы не должен был быть достаточным для поддержания и размножения рода? Что же в таком случае доказывают эти излюбленные буржуазные фразы? Только одно: что теперь для того, чтобы обеспечить существование для одной рабочей семьи, потребляется вчетверо больше рабочих жизней, чем прежде.

Резюмируем: *Чем больше возрастает производительный капитал, тем, больше расширяется разделение труда и применение машин. Чем больше расширяется разделение труда и применение машин, тем более усиливается конкуренция между рабочими, тем более уменьшается их заработная плата.*

К тому же рабочий класс пополняется и из более высоких слоев общества; в ряды пролетариата опускается множество мелких промышленников и мелких рантье, которым не остается ничего иного, как поскорее поднять свои руки рядом с руками рабочих. Таким образом, лес рук, простертых вверх с требованием работы, становится все более густым, а сами руки — все более худыми.

Само собой понятно, что мелкий промышленник не может выдерживать такой борьбы, одним из первых условий которой является производство в постоянно расширяющемся масштабе, т. е. необходимость быть именно крупным, а отнюдь не мелким промышленником.

Конечно, не требует дальнейших пояснений и то обстоятельство, что процент с капитала уменьшается в той же степени, в какой возрастает капитал, в какой увеличивается его масса и численность; что поэтому мелкий рантье лишается возможности существовать на свою ренту и должен устремиться в промышленность, т. е. пополнить собой ряды мелких промышленников и вместе с тем увеличить число кандидатов в пролетарии.

Наконец, в той же самой степени, в какой вышеописанный ход развития вынуждает капиталистов во все возрастающих масштабах эксплуатировать уже существующие исполинские средства производства и с этой целью приводить в движение все пружины кредита, в той же степени учащаются промышленные землетрясения, при которых торговый мир сохраняется лишь благодаря тому, что приносит в жертву подземным богам часть богатства, продуктов и даже производительных сил, — словом, усиливаются кризисы. Они учащаются и становятся все острее уже потому, что по мере того как увеличивается масса продуктов, а следовательно, растет потребность в расширении рынков, все более суживается всемирный рынок, остается для эксплуатации все меньше новых рынков, так как каждый предшествующий кризис вовлекал во всемирную торговлю новые или до того времени лишь поверхностно эксплуатировавшиеся ею рынки. Но капитал не только *живет* за счет труда. Как знатный варвар-рабовладелец, он уносит с собой в могилу трупы своих рабов — целые гекатомбы рабочих, погибающих во время кризисов. Мы видим, таким образом: *если капитал растет быстро, то еще несравненно быстрее растет конкуренция между рабочими, т. е. чем быстрее растет капитал, тем относительно сильнее сокращаются средства занятости, средства к жизни для рабочего класса; и тем не менее быстрый рост капитала является условием, наиболее благоприятным для наемного труда.*

Написано К. Марксом на основе лекций, прочитанных им во второй половине декабря 1847 г.

Напечатано в «Neue Rheinische Zeitung» № 264—267 и 269, 5—8 и 11 апреля 1849 г.

Печатается по: Карл Маркс. Заработная плата, цена и прибыль. М., Издательство политической литературы, 1990 г., С. 72—102.

К. МАРКС

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ЦЕНА И ПРИБЫЛЬ¹³

[ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ]

Граждане!

Разрешите мне, прежде чем перейти к вопросу по существу, сделать несколько предварительных замечаний.

Сейчас на континенте царит настоящая эпидемия стачек, и требование повышения заработной платы стало всеобщим. Этот вопрос будет обсуждаться на нашем конгрессе¹⁴. Вы, стоящие во главе Международного Товарищества, должны иметь по этому важнейшему вопросу твердо сложившиеся убеждения. Поэтому я считаю своей обязанностью рассмотреть вопрос основательно, даже рискуя подвергнуть ваше терпение суровому испытанию.

Второе предварительное замечание я должен сделать относительно гражданина Уэстона. Он, полагая, что действует в интересах рабочего класса, не только изложил перед вами, но и защищал публично взгляды, которые, как ему известно, среди рабочего класса в высшей мере непопулярны. К такому проявлению морального мужества каждый из нас должен отнестись с глубоким уважением. Я надеюсь, что несмотря на резкий тон моего доклада, по окончании его гражданин Уэстон увидит, что я согласен с идеей, из которой он, как мне кажется, исходил при составлении своих тезисов, хотя в их теперешней форме я считаю эти тезисы теоретически ложными и практически опасными.

Теперь непосредственно перехожу к интересующему нас вопросу.

1. [ПРОИЗВОДСТВО И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА]

Фактически аргументация гражданина Уэстона покоится на двух предпосылках:

1) что *масса национальной продукции* представляет собой нечто неизменное, является постоянным количеством или, как сказал бы математик, величиной *постоянной*;

2) что *сумма реальной заработной платы*, то есть заработной платы, измеряемой количеством товаров, которые можно на нее купить, есть *сумма неизменная, величина постоянная*.

Его первое утверждение явно ошибочно. Вы знаете, что из года в год стоимость и масса продукции увеличиваются, производительная сила национального труда растет, а количество денег, необходимое для обращения этой возрастающей продукции, непрерывно изменяется. То, что верно для всего года и для различных лет при сравнении их друг с другом, то верно и для каждого отдельного дня в году. Масса, или величина, национальной продукции непрерывно изменяется. Это — не *постоянная*, а *переменная* величина, и, — если даже оставить в стороне изменение в численности населения, — она должна быть *переменной* величиной вследствие непрерывных изменений в *накоплении капитала* и в *производительной силе труда*. Совершенно верно, что если бы в один прекрасный день произошло *повышение общего уровня заработной платы*, то *само по себе* это повышение, каковы бы ни были его дальнейшие последствия, *непосредственно* не вызвало бы изменения в массе продукции. Оно на первых порах происходило бы на основе существующего положения вещей. Но если национальная продукция была величиной *переменной*, а не *постоянной*, до повышения заработной платы, то она будет *переменной*, а не *постоянной*, и *после* этого повышения.

Допустим, однако, что масса национальной продукции является величиной не *переменной*, а *постоянной*. Даже и в этом случае то, что наш друг Уэстон считает логическим выводом, осталось бы не более, чем голословным утверждением. Если нам дано определенное число, скажем 8, то *абсолютные* границы этого числа не мешают его частям изменять свои *относительные* границы. Если прибыль равна 6, а заработная плата 2, то заработная плата может возрасти до 6, а прибыль упасть до 2, и все же общая сумма останется равной 8. Следовательно, неизменность массы продукции никоим образом не доказывает, что должна оставаться неизменной и сумма заработной платы. Как же в таком случае доказывает неизменность суммы заработной платы наш друг Уэстон? Он просто утверждает это.

Но если даже согласиться с его утверждением, то оно должно быть верным для двух направлений, а между тем гражданин Уэстон заставляет его действовать только в одном. Если сумма заработной платы есть величина *постоянная*, то ее нельзя ни повысить, ни понизить. Значит, если рабочие, добываясь временного повышения заработной платы, поступают неразумно, то не менее

неразумно поступают и капиталисты, добиваясь временного понижения заработной платы. Наш друг Уэстон не отрицает, что при известных обстоятельствах рабочие *могут* заставить капиталистов повысить заработную плату; но так как сумма заработной платы представляется ему величиной по природе постоянной, то за этим, по его мнению, должно последовать противодействие. С другой стороны, он знает также и то, что капиталисты *могут* силой осуществить понижение заработной платы и в действительности постоянно стремятся это сделать. Согласно принципу постоянства заработной платы, в этом случае должно последовать противодействие не в меньшей мере, чем в предыдущем. Значит, противодействуя попыткам понизить заработную плату или уже осуществленному понижению заработной платы, рабочие поступают правильно. Стало быть, они поступают правильно и тогда, когда добиваются *повышения заработной платы*, ибо всякое *противодействие* понижению заработной платы есть *действие*, направленное к ее повышению. Таким образом, согласно выставленному самим же гражданином Уэстоном принципу *постоянства заработной платы*, рабочие при известных обстоятельствах должны объединяться и бороться за повышение заработной платы.

Если гражданин Уэстон отвергает этот вывод, он должен отказаться и от той предпосылки, из которой этот вывод вытекает. В таком случае он должен говорить не о том, что сумма заработной платы есть *величина постоянная*, а о том, что, хотя она не может и не должна *повышаться*, она может и должна *падать* всякий раз, как капиталу будет угодно ее понизить. Если капиталисту заблагорассудится кормить вас вместо мяса картофелем, вместо пшеницы овсом, то вы должны принять его волю как закон политической экономии и покориться ей. Если в одной стране уровень заработной платы выше, чем в другой, например в Соединенных Штатах выше, чем в Англии, то вы должны объяснять это различие в уровнях заработной платы различием желаний американского и английского капиталистов, — метод, который, разумеется, чрезвычайно упростил бы изучение не только экономических, но и всяких других явлений.

Но даже и в этом случае мы могли бы спросить: *почему* желания американского капиталиста отличаются от желаний капиталиста английского? А для того, чтобы ответить на этот вопрос, нам пришлось бы выйти из области *желаний*. Поп может сказать, будто бог хочет одного во Франции и другого в Англии. Если я потребую, чтобы он объяснил мне эту двойственность желаний, у него может хватить бесстыдства ответить мне, что богу угодно

иметь одни желания во Франции и другие в Англии. Но наш друг Уэстон, разумеется, не прибегнет к подобной аргументации, полностью отрицающей всякое разумное рассуждение.

Конечно, капиталист *желает* взять как можно больше. Однако наша задача состоит не в том, чтобы толковать о его желаниях, а в том, чтобы исследовать его *силу, границы этой силы и характер этих границ*.

2. [ПРОИЗВОДСТВО, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ПРИБЫЛЬ]

Мысли доклада, прочитанного нам гражданином Уэстоном, могли бы уместиться в ореховой скорлупе.

Все рассуждения сводились к следующему: если рабочий класс заставит класс капиталистов платить ему в форме денежной заработной платы 5 шилл. вместо 4 шилл., то капиталист будет возвращать рабочим в форме товаров стоимость в 4 шилл. вместо стоимости в 5 шиллингов. Рабочий класс вынужден был бы в этом случае платить 5 шилл. за то, что до повышения заработной платы он покупал за 4 шиллинга. Но почему это должно случиться? Почему капиталист за 5 шилл. отдает стоимость всего в 4 шиллинга? Потому, что сумма заработной платы является твердо установленной. Но почему она определена товарами стоимостью в 4 шиллинга? Почему не товарами стоимостью в 3 или 2 шилл. или не какой-либо другой суммой? Если границы суммы заработной платы установлены каким-нибудь экономическим законом, не зависящим ни от воли капиталиста, ни от воли рабочего, то гражданину Уэстону следовало бы прежде всего изложить этот закон и доказать его. Далее, он должен был бы доказать, что сумма заработной платы, фактически выплаченной в каждый данный отрезок времени, всегда точно соответствует необходимой сумме заработной платы и никогда не отклоняется от нее. С другой стороны, если данные границы суммы заработной платы зависят от *одной лишь воли* капиталиста или от границ его алчности, то это — границы произвольные, в них нет ничего необходимого, они могут быть изменены *по воле* капиталиста, а поэтому могут быть изменены и *против* его воли.

Гражданин Уэстон иллюстрировал свою теорию следующим примером: если в миске содержится определенное количество супа, предназначенное для известного числа лиц, то это количество не может возрасти от того, что будут увеличены размеры ложек. Позволю

себе заметить, что эта иллюстрация является довольно пошлой*. Она несколько напомнила мне сравнение, которое сделал Менений Агриппа. Когда римские плебеи забастовали против римских патрициев, патриций Агриппа сказал им, что патрицианское чрево питает плебейские члены государственного тела. Агриппе, однако, не удалось доказать, что можно питать члены одного человека, наполняя желудок другого. Гражданин Уэстон, в свою очередь, позабыл, что в миске, из которой едят рабочие, находится весь продукт национального труда и что брать из нее больше им мешает не малый объем миски и не скудное количество ее содержимого, а только лишь малые размеры их ложек.

С помощью какой уловки капиталист получает возможность давать за 5 шилл. стоимость в 4 шиллинга? С помощью повышения цены продаваемого им товара. Но зависит ли повышение цен или, говоря более общо, изменение цен товаров, зависят ли сами товарные цены от одной лишь воли капиталиста? Или же, напротив, для осуществления этой воли необходимы определенные условия? Если таких условий не требуется, то повышение и понижение рыночных цен, их непрерывные изменения становятся неразрешимой загадкой.

Раз мы предполагаем, что не произошло никакого изменения ни в производительной силе труда, ни в количестве применяемого капитала и труда, ни в стоимости денег, с помощью которых оцениваются стоимости продуктов, а произошло изменение лишь в уровне заработной платы, то каким образом это повышение заработной платы может оказывать влияние на цены товаров? Оно оказывает на них влияние только потому, что влияет на фактическое соотношение между спросом на эти товары и их предложением.

Совершенно верно, что рабочий класс, рассматриваемый как целое, тратит и вынужден тратить свой доход на предметы первой необходимости. Поэтому общее повышение уровня заработной платы вызывает рост спроса на предметы первой необходимости, а следовательно, и повышение их рыночных цен. Для капиталистов, производящих эти предметы, повышение выплачиваемой ими заработной платы компенсируется повышением рыночных цен на их товары. Но как обстоит дело с другими капиталистами, которые не производят предметов первой необходимости? Не следует думать, что таких капиталистов мало. Если вы примете во внимание, что две трети национального продукта потребляются пятой частью населения, — а один член палаты общин недавно утверждал даже, что они

* Игра слов: «spoon» — «ложка», «простак», «spoonу» — «глупый», «пошлый». Ред.

потребляются только седьмой частью населения, — то вы поймете, какая огромная часть национального продукта должна производиться в виде предметов роскоши или обмениваться на них, и какое огромное количество предметов первой необходимости должно расточаться на лакеев, лошадей, кошек и т. д. Эта расточительность, как мы знаем из опыта, при повышении цен на предметы первой необходимости всегда подвергается значительному ограничению.

Итак, каково же будет положение тех капиталистов, которые не производят предметов первой необходимости? Вызванное общим повышением заработной платы падение нормы прибыли они не смогут компенсировать повышением цен на свои товары, так как спрос на эти товары не увеличится. Их доход сократится, и к тому же из этого сократившегося дохода им придется больше платить за то же самое количество вздорожавших предметов первой необходимости. Мало того. Так как их доход уменьшится, им придется сократить свои затраты на предметы роскоши, и таким образом уменьшится их взаимный спрос на их же собственные товары. Вследствие этого уменьшения спроса цены на их товары упадут. Следовательно, в этих отраслях промышленности норма прибыли понизится не только под влиянием самого по себе общего повышения уровня заработной платы, но и под влиянием совместного действия общего повышения заработной платы, повышения цен на предметы первой необходимости и падения цен на предметы роскоши.

Каковы же будут последствия этого различия норм прибыли капиталов, занятых в разных отраслях промышленности? Конечно, такие же, как во всех случаях, когда по какой-либо причине возникают различия в средних нормах прибыли разных сфер производства. Капитал и труд перемещаются из менее выгодных отраслей в более выгодные, и этот процесс перемещения капитала и труда продолжается до тех пор, пока в одних отраслях промышленности предложение не возрастет соответственно возросшему спросу, а в других не упадет в соответствии с сокращением спроса. Как только произойдет это изменение, норма прибыли в разных отраслях промышленности снова выравнивается. Так как вся перетасовка сначала возникла только вследствие изменения в соотношении спроса и предложения различных товаров, то после исчезновения причины прекращается и ее действие, и цены возвращаются к своему прежнему уровню и равновесию. Падение нормы прибыли, вызванное повышением заработной платы, не ограничивается отдельными отраслями промышленности, а становится всеобщим. Согласно нашему предположению, не происходит изменения

ни в производительной силе труда, ни в общей массе продукции, но *изменяется форма этой данной массы продукции*. Большая часть продукции находится теперь в форме предметов первой необходимости, меньшая часть — в форме предметов роскоши, или, что сводится к тому же, меньшая часть обменивается на заграничные предметы роскоши и соответственно больше потребляется в своей первоначальной форме, или, что опять-таки сводится к тому же, большая часть отечественной продукции обменивается вместо предметов роскоши на заграничные предметы первой необходимости. Поэтому общее повышение уровня заработной платы после временной пертурбации рыночных цен вызывает лишь общее понижение нормы прибыли, но не приводит к сколько-нибудь длительному изменению цен товаров.

Если мне скажут, что в вышеприведенной аргументации я исхожу из предположения, что весь прирост заработной платы тратится на предметы первой необходимости, то я отвечу, что сделал предположение, наиболее благоприятное для взглядов гражданина Уэстона. Если бы прирост заработной платы расходовался на предметы, которые ранее не входили в потребление рабочих, то реальное повышение покупательной силы рабочих не требовало бы доказательств. Однако, так как это повышение их покупательной силы является только следствием повышения заработной платы, то оно должно точно соответствовать сокращению покупательной силы капиталистов. Поэтому *не увеличились бы общие размеры спроса* на товары, а *изменились бы составные части этого спроса*. Возрастание спроса на одной стороне уравновешивалось бы сокращением спроса на другой. Так как общая сумма спроса остается, таким образом, неизменной, то не может произойти никакого изменения и в рыночных ценах товаров.

Таким образом, мы приходим к следующей дилемме: либо прирост заработной платы расходуется в одинаковой мере на все предметы потребления — и в этом случае расширение спроса со стороны рабочего класса должно уравниваться сокращением спроса со стороны класса капиталистов, — либо прирост заработной платы расходуется только на некоторые предметы, рыночные цены которых временно возрастут, — и в этом случае вызванное этим повышение нормы прибыли в некоторых отраслях и соответствующее падение нормы прибыли в остальных отраслях промышленности вызовут изменение в распределении капитала и труда, изменение, которое будет продолжаться до тех пор, пока предложение в одних отраслях промышленности не увеличится соответственно возросшему спросу, а в других — не понизится соответственно сократившемуся спросу.

При первом предположении не произойдет никакого изменения в ценах товаров; при втором же предположении после некоторых колебаний рыночных цен меновые стоимости товаров установятся на прежнем уровне. При обоих предположениях общее повышение уровня заработной платы не вызовет в конечном счете никакого другого следствия, кроме общего падения нормы прибыли.

Желая подействовать на ваше воображение, гражданин Уэстон предлагал вам подумать о тех затруднениях, которые вызвало бы общее повышение заработной платы английских сельскохозяйственных рабочих с 9 до 18 шиллингов. Подумайте только, восклицал он, об огромном повышении спроса на предметы первой необходимости и о страшном повышении цен, которое оно за собой повлечет! Все вы знаете, что средняя заработная плата американского сельскохозяйственного рабочего более чем в два раза превышает среднюю заработную плату английского сельскохозяйственного рабочего, хотя цены сельскохозяйственных продуктов в Соединенных Штатах ниже, чем в Соединенном королевстве, хотя общие отношения между трудом и капиталом в Соединенных Штатах те же, что и в Англии, хотя масса годовой продукции в Соединенных Штатах гораздо меньше, чем в Англии. Для чего же наш друг бьет в набат? Просто для того, чтобы отделаться от действительно стоящего перед нами вопроса. Внезапное повышение заработной платы с 9 до 18 шилл. означало бы внезапное повышение ее на 100%. Однако мы вовсе не обсуждаем вопроса о том, может ли общий уровень заработной платы в Англии внезапно повыситься на 100%. Нам вообще нет никакого дела до величины этого повышения, которое в каждом конкретном случае должно зависеть от данных обстоятельств и соответствовать им. Нам нужно лишь выяснить, каковы будут последствия общего повышения уровня заработной платы, даже если это повышение не превысит одного процента.

Итак, отбрасывая выдуманное нашим другом Уэстоном фантастическое повышение заработной платы на 100%, я останавливаю ваше внимание на том повышении заработной платы, которое действительно имело место в Великобритании в период с 1849 по 1859 год.

Всем вам известен проведенный в 1848 г. десятичасовой билль или, вернее, билль о 10¹/₂-часовом рабочем дне¹⁵. Это — одна из величайших экономических перемен, свидетелями которых мы были. Этот билль означал внезапное и принудительное повышение заработной платы не в каких-либо местных промыслах, а в ведущих отраслях промышленности, опираясь на которые Англия господствует на мировом рынке. Это было повышение заработной платы при исключительно неблагоприятных условиях. Доктор Юр,

профессор Сениор и все другие экономисты, являющиеся официальными выразителями интересов буржуазии, доказывали, — и, я должен сказать, доказывали гораздо более основательными доводами, чем наш друг Уэстон, — что этот билль явится похоронным звоном для английской промышленности. Они доказывали, что дело тут идет не о простом повышении заработной платы, а о таком ее повышении, которое вызвано уменьшением количества применяемого труда и основано на этом уменьшении. Они утверждали, что 12-й час, который хотят отнять у капиталиста, как раз и является тем единственным часом, из которого капиталист извлекает свою прибыль. Они запугивали уменьшением накопления, повышением цен, потерей рынков, сокращением производства, вытекающим отсюда понижением заработной платы, окончательным разорением. Они даже заявляли, что законы Максимилиана Робеспьера о максимуме¹⁶ — пустяки в сравнении с этим законом, и в известном смысле они были правы. Ну, а что же оказалось на деле? Повышение денежной заработной платы фабричных рабочих, несмотря на сокращение рабочего дня; значительное увеличение числа рабочих, занятых на фабриках; непрерывное падение цен на фабричные изделия; поразительное развитие производительной силы труда фабричных рабочих; неслыханное, все прогрессирующее расширение рынков для фабричных товаров. В 1861 г. в Манчестере на собрании Ассоциации содействия развитию науки¹⁷ я сам слышал, как г-н Ньюмен признал, что и он, и доктор Юр, и Сениор, и все другие официальные представители экономической науки ошиблись, между тем как инстинкт народа оказался правильным. Я говорю не о профессоре Фрэнсисе Ньюмене, а о г-не У. Ньюмарче*, который занимает в экономической науке выдающееся место, как соавтор и издатель работы г-на Томаса Тука «История цен», этого прекрасного труда, прослеживающего историю цен с 1793 по 1856 год¹⁸. Если бы были верны навязчивая мысль нашего друга Уэстона о неизменной сумме заработной платы, о неизменной массе продукции, о неизменном уровне производительной силы труда, о неизменной воле капиталистов и все его прочие неизменности и окончательности, то тогда были бы правильными мрачные предсказания профессора Сениора, и не прав был бы Роберт Оуэн, который уже в 1815 г. объявил общее ограничение рабочего дня первым подготовительным шагом к освобождению рабочего класса¹⁹ и на собственный страх и риск, вопреки общему предубеждению, действительно провел это ограничение рабочего дня на своей собственной бумагопрядильной фабрике в Нью-Ланарке.

* В рукописи ошибочно: У. Ньюмене. Ред.

В то самое время, когда вводился десятичасовой биль и когда происходило вызванное им повышение заработной платы, в Великобритании, по причинам, на которых здесь не место останавливаться, наблюдалось также *общее повышение заработной платы сельскохозяйственных рабочих.*

Хотя это и не требуется для моей непосредственной цели, я, чтобы не быть ложно понятым вами, сделаю здесь несколько предварительных замечаний.

Если человек получал заработную плату в 2 шилл. в неделю, а затем его заработная плата повысилась до 4 шилл., то *уровень заработной платы* повысился на 100%. Если подойти к этому повышению заработной платы с точки зрения повышения *ее уровня*, то оно может показаться огромным, а между тем *действительная величина заработной платы*, 4 шилл. в неделю, все же остается ничтожно малой, голодной подачкой. Поэтому не следует обольщать себя громко звучащими процентами повышения *уровня* заработной платы. Мы должны всегда спросить, какова была *ее первоначальная величина?*

Далее, нетрудно понять, что если 10 рабочих получают по 2 шилл. в неделю, 5 рабочих — по 5 шилл. и 5 рабочих — по 11 шилл., то все 20 человек вместе получают 100 шилл. в неделю, или 5 фунтов стерлингов. Если затем *общая* сумма их недельной заработной платы возрастет, скажем, на 20%, то с 5 ф. ст. она повысится до 6. Если взять в среднем, то можно сказать, что *общий уровень заработной платы* возрос на 20%, хотя бы фактически заработная плата 10 рабочих осталась неизменной, заработная плата группы рабочих в 5 человек возросла с 5 шилл. на каждого до 6 шилл., и сумма заработной платы другой группы в 5 рабочих — с 55 шилл. до 70. Положение половины рабочих несколько не улучшилось, положение $\frac{1}{4}$ — улучшилось лишь в самой незначительной степени и только положение остальной $\frac{1}{4}$ действительно улучшилось. Однако, если оперировать *средними величинами*, то *общая* сумма заработной платы этих 20 рабочих повысилась на 20%, и, поскольку дело касается всего капитала, который применяет этих рабочих, и цен производимых ими товаров, здесь все будет обстоять совершенно так же, как если бы среднее повышение заработной платы в одинаковой мере коснулось всех рабочих. В упомянутом примере с сельскохозяйственными рабочими, у которых уровень заработной платы в разных графствах Англии и Шотландии весьма различен, повышение ее повлияло на рабочих весьма неравномерно.

Наконец, в тот период, когда происходило это повышение заработной платы, ряд фактов, — как-то: новые налоги, вызванные

войной с Россией²⁰, массовый снос жилищ сельскохозяйственных рабочих²¹ и т. д., — действовал в противоположном направлении.

После стольких предварительных замечаний я констатирую, что в период с 1849 по 1859 г. средний уровень заработной платы сельскохозяйственных рабочих Великобритании *повысился приблизительно на 40%*. В подтверждение этого я мог бы привести обширный и подробный материал, но для цели, стоящей передо мной, считаю достаточным отослать вас к добросовестному критическому реферату, прочитанному в 1859 г. покойным г-ном *Джоном Ч. Муртоном* в лондонском Обществе искусств и ремесел²² на тему о «*Силах, применяемых в земледелии*». Г-н Муртон приводит данные из счетов и других подлинных документов, собранных им приблизительно у 100 фермеров, проживающих в 12 шотландских и 35 английских графствах.

Согласно взглядам нашего друга Уэстона, особенно если принять во внимание одновременное повышение заработной платы фабричных рабочих, в 1849—1859 гг. должно было бы произойти громадное повышение цен на сельскохозяйственные продукты. А что произошло в действительности? Несмотря на войну с Россией и ряд неурожая в 1854—1856 гг., средняя цена пшеницы, основного сельскохозяйственного продукта Англии, находившаяся в 1838—1848 гг. приблизительно на уровне 3 ф. ст. на квартал, упала приблизительно до 2 ф. ст. 10 шилл. за квартал в 1849—1859 годах. Это значит, что цена пшеницы упала больше чем на 16% при одновременном повышении средней заработной платы сельскохозяйственных рабочих за 40%. За тот же самый период, если сопоставить его конец с его началом, то есть 1859 г. с 1849 г., официально зарегистрированный пауперизм сократился с 934 419 человек до 860 470, то есть на 73 949 человек. Я согласен, что уменьшение это весьма незначительно, к тому же в последующие годы оно было сведено на нет, и все же это — уменьшение.

Могут сказать, что вследствие отмены хлебных законов²³ ввоз хлеба из-за границы в период с 1849 по 1859 г. больше чем удвоился по сравнению с периодом 1838—1848 годов. Но что из того? С точки зрения гражданина Уэстона следовало ожидать, что этот внезапный колоссальный и непрерывно возрастающий спрос на иностранных рынках должен был бы поднять цены сельскохозяйственных продуктов на огромную высоту, так как влияние возросшего спроса остается одним и тем же, независимо от того, возникает ли этот спрос вне страны или внутри нее. А что произошло в действительности? За исключением нескольких неурожайных лет в течение всего этого периода во Франции раздавались постоянные жалобы

на разорительное падение хлебных цен, американцы не раз были вынуждены сжигать излишки своей продукции, а Россия, если верить г-ну Уркарту, поощряла Гражданскую войну в Соединенных Штатах²⁴, так как конкуренция со стороны янки подрывала вывоз русских сельскохозяйственных продуктов на рынки Европы.

Если свести аргументацию гражданина Уэстона к ее абстрактной форме, то она состоит в следующем: всякое повышение спроса всегда происходит на основе данной массы продукции. Поэтому оно никогда не может увеличить предложения требующихся товаров, а может только повысить их денежные цены. Однако даже самое обыденное наблюдение показывает, что в некоторых случаях увеличение спроса вообще не изменяет рыночных цен товаров, а в других случаях вызывает лишь временное повышение рыночных цен, за которым следует рост предложения. Этот рост предложения приводит к падению цен до их прежнего уровня, а в некоторых случаях ниже прежнего уровня. Происходит ли повышение спроса вследствие роста заработной платы или вследствие каких-либо иных причин, это несколько не изменяет условий проблемы. С точки зрения гражданина Уэстона это общее явление было бы так же трудно объяснить, как и то явление, которое происходит при исключительных обстоятельствах, при повышении заработной платы. Поэтому в вопросе, который мы рассматриваем, его аргументация не доказывает решительно ничего. Она обнаруживает лишь неумение гражданина Уэстона разобраться в законах, в силу которых увеличение спроса вызывает увеличение предложения, а вовсе не обязательное повышение рыночных цен.

3. [ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ДЕНЬГИ]

Во второй день прений наш друг Уэстон облек свое старое утверждение в новые формы. Он сказал: при общем повышении денежной заработной платы, для того чтобы выдавать эту заработную плату, потребуется больше наличных денег. Если количество денег является *неизменным*, то как же можно с помощью этой неизменной суммы денег выплачивать большую сумму денежной заработной платы? Раньше затруднение состояло в том, что приходящееся на долю рабочего количество товаров, несмотря на увеличение его денежной заработной платы, оставалось неизменным; теперь затруднение состоит в том, что денежная заработная плата увеличилась, несмотря на неизменность количества товаров. Разумеется, если вы отвергнете первоначальную догму гражданина Уэстона, отпадут и производные затруднения.

Тем не менее я вам покажу, что этот вопрос о деньгах не имеет к рассматриваемому предмету ровно никакого отношения.

В вашей стране механизм платежей гораздо совершеннее, чем в любой из стран Европы. Благодаря широкому распространению и концентрации системы банков, для того чтобы привести в обращение ту же самую сумму стоимостей или совершить то же самое или даже большее количество сделок, требуется гораздо меньше денег. Например, с заработной платой дело обстоит так: английский фабричный рабочий еженедельно отдает свою заработную плату лавочнику, который еженедельно отсылает ее банкиру, тот еженедельно возвращает ее фабриканту, который вновь выплачивает ее своим рабочим и так далее. Благодаря такому механизму, годовая заработная плата рабочего, скажем в 52 ф. ст., может выплачиваться с помощью одного-единственного соверена*, который каждую неделю проделывает один и тот же кругооборот. Но даже в Англии этот механизм менее совершенен, чем в Шотландии; к тому же он не везде одинаково совершенен, и поэтому мы наблюдаем, например, что в некоторых сельских округах, по сравнению с чисто фабричными округами, требуется гораздо больше денег для обращения гораздо меньшей суммы стоимостей.

Если вы переправитесь через Ла-Манш, то увидите, что *денежная заработная плата* на континенте гораздо ниже, чем в Англии, а между тем в Германии, Италии, Швейцарии и Франции для выплаты ее требуется гораздо большая сумма денег. Там каждый соверен не столь быстро перехватывается банкиром и не столь быстро возвращается промышленному капиталисту, поэтому, вместо одного соверена, который необходим в Англии для того, чтобы обслужить ежегодное обращение в 52 ф. ст., на континенте требуется, быть может, 3 соверена для выплаты годовой денежной заработной платы в 25 фунтов стерлингов. Таким образом, сравнивая континентальные страны с Англией, вы сразу заметите, что низкая денежная заработная плата может потребовать гораздо больше денег, чем высокая денежная заработная плата, и что фактически это — чисто технический вопрос, который совершенно не связан с нашим предметом.

Согласно лучшим исчислениям, какие мне только известны, годовой доход рабочего класса Англии может быть оценен в 250 млн. унгов стерлингов. Эта громадная сумма выплачивается с помощью приблизительно 3 млн. фунтов стерлингов. Допустим, что происходит повышение заработной платы на 50%. Тогда

* Соверен — английская золотая монета достоинством в 1 фунт стерлингов. *Ред.*

вместо 3 млн. ф. ст. наличных денег потребуется 4 $\frac{1}{2}$ млн. фунтов стерлингов. Так как рабочий для весьма значительной части своих ежедневных расходов пользуется серебром и медью, — то есть простыми знаками, стоимость которых по отношению к золоту так же произвольно устанавливается законом, как и стоимость неразменных бумажных денег, — повышение денежной заработной платы на 50% в крайнем случае потребует дополнительного обращения соверенов, скажем, на сумму в один миллион. Один миллион, который сейчас в форме слитков или монет покоится в подвалах Английского банка или частных банкиров, поступит в обращение. Однако можно избежать даже тех незначительных затрат, которые связаны с чеканкой или снашиванием в обращении этого дополнительного миллиона, и их действительно избегают в тех случаях, когда пополнением средств обращения вызывается какое-либо затруднение. Вы все знаете, что в Англии деньги, находящиеся в обращении, делятся на два больших вида. Один из них состоит из всякого рода банкнот и употребляется в сделках между торговцами, а также при сравнительно крупных платежах, совершающихся между потребителями и торговцами; другой вид, состоящий из металлических монет, обращается в розничной торговле. Хотя эти два вида обращающихся денег и различны, однако они переплетаются друг с другом. Так, золотая монета весьма широко применяется даже и при сравнительно крупных платежах для уплаты дробных сумм меньше 5 фунтов стерлингов. Если бы завтра были выпущены банкноты в 4, 3 или 2 ф. ст., то золотые монеты, наполняющие эти каналы обращения, сразу были бы оттуда извлечены и устремились бы туда, где в них ощущается нужда вследствие повышения денежной заработной платы. Таким образом, требующийся вследствие повышения заработной платы на 50% дополнительный миллион мог бы быть доставлен без добавления хотя бы одного соверена. Того же результата можно достигнуть и без увеличения числа банкнот, увеличив обращение векселей, как это в течение весьма значительного времени практиковалось в Ланкашире.

Если общее повышение уровня заработной платы, — например на 100%, как предположил гражданин Уэстон для заработной платы сельскохозяйственных рабочих, — вызывает значительное повышение цен на предметы первой необходимости и требует, согласно взглядам Уэстона, добавочной суммы денег, которых нельзя добыть, *общее падение заработной платы* должно было бы вызвать те же последствия, в той же самой степени, но в обратном направлении. Прекрасно! Все вы знаете, что 1858—1860 годы были годами наибольшего процветания хлопчатобумажной промышленности и что в особенности

1860 г. в этом отношении не имеет себе равного в летописях торговли, причем в это время наибольшего расцвета достигли и все другие отрасли промышленности. Заработная плата рабочих хлопчатобумажной промышленности и рабочих всех других связанных с нею отраслей в 1860 г. была выше, чем когда-либо раньше. Но вот наступил американский кризис²⁵, и заработная плата всех этих рабочих была внезапно снижена приблизительно до четверти ее прежних размеров. При противоположном движении это означало бы повышение на 300%. Если заработная плата повышается с 5 до 20, мы говорим, что она повысилась на 300%. Если она падает с 20 до 5, мы говорим, что она упала на 75%. Но сумма повышения в одном случае и сумма понижения в другом случае была бы одной и той же, а именно 15 шиллингов. Итак, это было внезапное, небывалое изменение уровня заработной платы, распространившееся к тому же на такое число рабочих, которое, — если считать всех рабочих, не только непосредственно занятых в хлопчатобумажной промышленности, но и косвенно зависящих от нее, — в 1 1/2 раза превышало число сельскохозяйственных рабочих. Но упала ли цена пшеницы? Нет, она поднялась со среднего годовичного уровня в 47 шилл. 8 пенсов за квартал в трехлетие 1858—1860 гг. до среднего годовичного уровня в 55 шилл. 10 пенсов за квартал в трехлетие 1861—1863 годов. Что же касается денег, то на монетном дворе в 1861 г. было отчеканено монеты на 8 673 232 ф. ст. против 3 378 102 ф. ст. в 1860 году. Иными словами, в 1861 г. было отчеканено на 5 295 130 ф. ст. больше, чем в 1860 году. Правда, банкнот в 1861 г. было в обращении на 1 319 000 ф. ст. меньше, чем в 1860 году. Вычтем эту сумму, и все-таки для 1861 г. обращающихся денег окажется больше по сравнению с годом процветания, 1860, на 3 976 130, или около 4 млн. фунтов стерлингов; а золотой запас Английского банка за это время сократился, правда, не в той же самой пропорции, но близкой к ней.

Сравним 1862 с 1842 годом. Кроме того, что колоссально увеличилась стоимость и количество находящихся в обращении товаров, один только капитал, регулярно уплачивавшийся за акции, облигации и т. п., за ценные железнодорожные бумаги, доходил в 1862 г. в Англии и Уэльсе до 320 млн. ф. ст., суммы, которая в 1842 г. показалась бы баснословной. И все же общее количество денег, находившихся в обращении в 1862 и 1842 гг., было приблизительно одно и то же. И вообще наблюдается тенденция к прогрессивному уменьшению денег, находящихся в обращении, несмотря на огромный рост не только общей стоимости товаров,

но и размеров всех денежных сделок. С точки зрения нашего друга Уэстона это — неразрешимая загадка.

Если бы он вник в дело несколько глубже, то нашел бы, что стоимость и масса находящихся в обращении товаров и сумма заключенных денежных сделок вообще ежедневно меняются — даже если совершенно оставить в стороне заработную плату и допустить, что она неизменна; что ежедневно меняется количество выпущенных банкнот; что ежедневно меняется сумма платежей, реализуемых без помощи денег, посредством векселей, чеков, жиро-кредита, расчетных палат; что, поскольку требуются действительные металлические деньги, ежедневно изменяется соотношение между количеством обращающихся монет, с одной стороны, монет и слитков, находящихся в запасе или покоящихся в подвалах банка, — с другой; что ежедневно меняется количество золота, поглощаемое национальным обращением, и количество его, отсылаемое за границу для международного обращения; он понял бы, что его догма о якобы неизменной сумме денег представляет собой чудовищное заблуждение, несовместимое с нашей повседневной жизнью. Вместо того чтобы превращать свое непонимание законов денежного обращения в аргумент против повышения заработной платы, гражданину Уэстону следовало бы изучить законы, позволяющие денежному обращению приспособиться к столь непрерывно изменяющимся условиям.

4. [ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СПРОС]

Наш друг Уэстон придерживается латинской поговорки: «*repetitio est mater studiorum*», что значит: повторение — мать учения, и потому он еще раз в новой форме повторил свою первоначальную догму, утверждая, что вызываемое повышением заработной платы уменьшение денег должно повлечь за собой уменьшение капитала и так далее. Так как мы уже говорили о его фантазии насчет денег, то я считаю совершенно излишним подробно разбирать те воображаемые последствия, которые, по его мнению, вытекают из выдуманных им потрясений денежного обращения. Я лучше прямо попытаюсь свести его догму, — которая остается *все той же*, хотя он и повторяет ее в столь разных видах, — к ее *простейшему теоретическому выражению*.

Его не критический подход к трактовке своей темы станет очевидным из одного-единственного замечания. Он возражает против повышения заработной платы или против высокой заработной платы, как результата ее повышения. А я спрашиваю его: что же такое высокая и что такое низкая заработная плата? Почему,

например, 5 шилл. в неделю составляют низкую, а 20 шилл. в неделю — высокую заработную плату? Если 5 — низкая заработная плата по сравнению с 20, то 20 — еще ниже по сравнению с 200. Если кто-нибудь, читая лекцию о термометре, начнет разглагольствовать о высокой и низкой температуре, то этим он никому никаких знаний не сообщит. Он прежде всего должен сказать, как определяется точка замерзания и точка кипения, и сообщить, что эти отправные точки устанавливаются естественными законами, а не прихотью тех, кто продает термометры или изготавливает их. Гражданин же Уэстон, говоря о заработной плате и прибыли, не только не сумел вывести из экономических законов такие отправные точки, но даже не почувствовал необходимости искать их. Он удовольствовался тем, что принял ходячие обывательские выражения низкого и высокого, как нечто имеющее точно определенный смысл, хотя совершенно очевидно, что заработную плату можно назвать высокой или низкой лишь по сравнению с некоторым масштабом, с помощью которого измеряется ее величина.

Он не сможет мне сказать, почему за определенное количество труда дается определенная сумма денег. Если он мне ответит — это определяется законом предложения и спроса, то я тотчас же его спрошу — а каким же законом регулируются сами предложение и спрос? — и подобный ответ сразу же поставит его в тупик. Соотношение между предложением труда и спросом на него подвергается постоянным изменениям, а вместе с этими изменениями меняются и рыночные цены труда. Если спрос превышает предложение, заработная плата повышается; если предложение превышает спрос, заработная плата падает, хотя при подобных обстоятельствах может оказаться необходимым *процунуть* действительное состояние спроса и предложения, например, путем стачки или каким-либо другим способом. Но если законом, регулирующим заработную плату, вы признаете предложение и спрос, то с вашей стороны будет ребячеством и бесполезным делом ратовать против повышения заработной платы, потому что, согласно тому высшему закону, на который вы ссылаетесь, периодическое повышение заработной платы столь же необходимо и законно, как и периодическое ее падение. Если же вы не признаете предложение и спрос законом, регулирующим заработную плату, то я еще раз повторю свой вопрос: почему за определенное количество труда дается определенная сумма денег?

Но посмотрим на дело с более широкой точки зрения: если вы вообразите, будто предложением и спросом в конечном счете определяется стоимость труда или какого-либо другого товара, вы весьма ошибетесь. Предложение и спрос регулируют только

временные колебания рыночных цен. Они могут объяснить, почему рыночная цена товара поднимается выше его *стоимости* или падает ниже его *стоимости*, но они никак не могут объяснить самое эту *стоимость*. Предположим, что предложение и спрос взаимно уравновешиваются или, как говорят экономисты, взаимно покрываются. Ведь в тот самый момент, когда эти противоположные силы становятся равными, они взаимно парализуют друг друга и перестают действовать в том или другом направлении. В тот момент, когда между предложением и спросом устанавливается равновесие и потому они перестают действовать, *рыночная цена* товара совпадает с его *действительной стоимостью*, с нормальной ценой, вокруг которой колеблются его рыночные цены. Поэтому при исследовании природы этой *стоимости* нам нет никакого дела до временных воздействий предложения и спроса на рыночные цены. Это относится как к заработной плате, так и к ценам всех других товаров.

5. [ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЦЕНЫ]

Все доводы нашего друга, если привести их к простейшему теоретическому выражению, сводятся к следующей единственной догме: «*Цены товаров определяются или регулируются заработной платой*».

Для опровержения этого устаревшего и уже опровергнутого заблуждения я мог бы сослаться на практический опыт. Я мог бы указать вам на то, что продукция, являющаяся делом рук английских фабричных рабочих, горняков, судостроительных рабочих и т. д., труд которых оплачивается относительно высоко, продается дешевле соответствующей продукции других наций, тогда как, например, продукты труда английских сельскохозяйственных рабочих, труд которых оплачивается относительно низко, дороже, чем эти же продукты почти у всех других наций. Я мог бы показать путем сравнения различных изделий одной и той же страны или товаров разных стран, что за некоторыми, скорее кажущимися, чем действительными, исключениями, в среднем высокооплачиваемый труд производит дешевые товары, а низкооплачиваемый — дорогие. Это, конечно, отнюдь не доказывает, что высокая цена труда в одном случае и низкая его цена в другом являются каждый раз причинами этих диаметрально противоположных результатов, но это во всяком случае доказывает, что цены товаров не определяются ценами труда. Однако нам совершенно нет надобности прибегать к этому эмпирическому методу.

Но, быть может, кто-нибудь станет отрицать, что гражданин Уэстон выдвинул догму: «*Цены товаров определяются или регулируются заработной платой*». Действительно, он ни разу

не давал такой формулировки. Даже напротив, он говорил, что прибыль и рента тоже образуют составные части товарных цен, так как из цены товаров приходится выплачивать не только заработную плату рабочих, но и прибыль капиталистов и ренту земельных собственников. Но из чего, по его мнению, складываются цены? Прежде всего из заработной платы. Затем прибавляется процентная надбавка в пользу капиталиста и другая процентная надбавка в пользу земельного собственника. Предположим, что плата за труд, который применяется при производстве товара, составляет 10. Если норма прибыли составляет 100% к выплаченной заработной плате, то капиталист надбавит 10, и если норма ренты также составляет 100% к заработной плате, то будет сделана еще одна надбавка в 10 и вся цена товара будет равна 30. Но подобное определение цены означает просто, что цена определяется заработной платой. Если в упомянутом случае заработная плата повысилась бы до 20, то цена товара повысилась бы до 60 и так далее. В соответствии с этим, все старые авторы по вопросам политической экономии, выдвигавшие догму, будто цены регулируются заработной платой, пытались доказать это тем, что рассматривали прибыль и ренту *лишь как процентные надбавки к заработной плате*. Никто из них, разумеется, не был в состоянии свести границы этих процентных накидок к какому-либо экономическому закону. Напротив, они, по-видимому, полагали, что прибыль устанавливается традицией, обычаем, волей капиталиста или каким-нибудь другим столь же произвольным и необъяснимым способом. Утверждая, что прибыль определяется конкуренцией между капиталистами, они тем самым ничего не говорят. Правда, эта конкуренция несомненно выравнивает различные нормы прибыли различных отраслей производства, то есть сводит их к одному среднему уровню, но она никак не может определять самого этого уровня или общей нормы прибыли.

Что мы подразумеваем, когда говорим, что цены товаров определяются заработной платой? Так как заработная плата есть название для цены труда, то мы подразумеваем, что цены товаров регулируются ценой труда. Так как «цена» есть меновая стоимость, — а говоря о стоимости, я всегда имею в виду меновую стоимость, — меновая стоимость, выраженная в деньгах, то это положение сводится к тому, что «стоимость товаров определяется стоимостью труда» или «стоимость труда есть общая мера стоимости».

Но как в таком случае определяется сама «стоимость труда»? Тут мы заходим в тупик. Разумеется, мы попадем в тупик, если попытаемся рассуждать логически. Между тем, защитники этой доктрины не очень-то заботятся о логике. Возьмите, например,

нашего друга Уэстона. Сперва он нам сказал, что цены товаров определяются заработной платой и что, следовательно, когда повышается заработная плата, должны повышаться и цены. Затем он стал доказывать нам, что, наоборот, повышение заработной платы не принесет никакой пользы, так как повысятся цены товаров и так как заработная плата на деле измеряется ценами тех товаров, на которые она расходуется. Итак, мы начинаем с заявления, что стоимость товаров определяется стоимостью труда, а кончаем заявлением, что стоимость труда определяется стоимостью товаров. Таким образом, мы поистине вращаемся в порочном кругу и не приходим ни к какому выводу.

В целом очевидно, что если мы делаем всеобщей мерой и регулятором стоимости стоимость одного товара, например труда, хлеба или какого-нибудь другого товара, то мы лишь отодвигаем затруднение, так как определяем одну стоимость другой стоимостью, которая в свою очередь нуждается в определении.

Догма, согласно которой «цены товаров определяются заработной платой», в своем наиболее абстрактном выражении сводится к тому, что «стоимость определяется стоимостью», а эта тавтология означает, что фактически мы вообще ничего не знаем о стоимости. Если принять эту предпосылку, то все рассуждения об общих законах политической экономии превращаются в пустопорожнюю болтовню. Поэтому великой заслугой Рикардо было то, что в своем сочинении «Начала политической экономии», изданном в 1817 г., он совершенно разрушил старое ходячее и отжившее ложное представление, будто «цены определяются заработной платой»²⁶, представление, которое Адам Смит и его французские предшественники отвергали в подлинно научной части своих исследований, но тем не менее воспроизводили в более поверхностных и вульгаризаторских главах.

6. [СТОИМОСТЬ И ТРУД]

Граждане, теперь я подошел к тому пункту, когда должен приступить к действительному выяснению рассматриваемого вопроса. Я не могу обещать, что сделаю это вполне удовлетворительно, так как для этого мне пришлось бы охватить всю область политической экономии. Я могу, как говорят французы, только «effleurer la question», то есть коснуться лишь основных пунктов.

Первый вопрос, который мы должны поставить, — это: что такое стоимость товара? чем она определяется?

На первый взгляд может показаться, что стоимость товара есть нечто совершенно *относительное* и что ее нельзя установить,

если не рассматривать товар в его отношениях со всеми товарами. Действительно, говоря о стоимости, о меновой стоимости товара, мы имеем в виду количественные соотношения, в которых этот товар обменивается на все другие товары. Но тогда возникает вопрос: как устанавливаются те пропорции, в которых товары обмениваются друг на друга?

Из опыта мы знаем, что эти пропорции бесконечно разнообразны. Если мы возьмем какой-нибудь товар, например пшеницу, то увидим, что квартал пшеницы обменивается на различные другие товары в почти бесконечно разнообразных пропорциях. Однако, *так как его стоимость во всех этих случаях остается одной и той же*, независимо от того, выражается ли она в шелке, золоте или каком-нибудь другом товаре, то эта стоимость должна быть чем-то отличным от тех *разнообразных пропорций*, в которых она обменивается на другие товары, и чем-то независимым от них. Должна существовать возможность выразить ее в форме, отличной от этих разнообразных отношений равенства между различными товарами.

Далее: если я говорю, что квартал пшеницы обменивается на железо в определенной пропорции или что стоимость одного квартала пшеницы выражается в определенном количестве железа, я тем самым говорю, что стоимость пшеницы и ее эквивалент в виде железа равны *какой-то третьей вещи*, которая не является ни пшеницей, ни железом, ибо я исхожу из того, что они выражают одну и ту же величину в двух различных формах. Поэтому каждый из этих товаров, как пшеница, так и железо, должен независимо от другого быть сведен к этой третьей вещи, которая составляет их общую меру.

Чтобы сделать понятным это положение, я приведу очень простой пример из геометрии. Как мы поступаем, когда сравниваем площади треугольников всевозможных видов и величин или когда сравниваем площади треугольников с площадями прямоугольников или каких-нибудь других прямолинейных фигур? Мы приводим площадь любого треугольника к выражению, совершенно отличному от его видимой формы. Зная, что площадь треугольника равна половине произведения его основания на высоту, мы можем сравнивать различные величины всех родов треугольников и всех прямолинейных фигур друг с другом, так как каждая из этих фигур может быть разбита на известное число треугольников.

Этим же методом надлежит пользоваться и в отношении стоимостей товаров. Мы должны иметь возможность привести их все к одному, общему им всем выражению, различая их лишь по тем пропорциям, в каких они содержат в себе одну и ту же тождественную меру.

Так как меновые стоимости товаров представляют собой только общественные функции этих вещей и не имеют ничего общего с их естественными свойствами, то мы прежде всего должны спросить: какова общая общественная субстанция всех товаров? Это труд. Чтобы произвести товар, необходимо затратить на него или вложить в него известное количество труда. И я говорю не просто о труде, а об общественном труде. Человек, который производит предмет непосредственно для своих собственных надобностей, для того чтобы самому его потребить, создает продукт, но не товар. Как производитель, работающий для самого себя, он ничем не связан с обществом. Но чтобы произвести товар, человек не только должен произвести предмет, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность, но и самый его труд должен составлять неотъемлемую часть общей суммы труда, затрачиваемой обществом. Его труд должен быть подчинен разделению труда внутри общества. Он — ничто без других подразделений труда и в свою очередь необходим, чтобы их дополнять.

Рассматривая товары как стоимости, мы рассматриваем их исключительно как воплощенный, фиксированный или, если хотите, кристаллизованный общественный труд. С этой точки зрения они могут отличаться друг от друга лишь тем, что представляют большее или меньшее количество труда. Например, на производство шелкового носового платка может быть затрачено большее количество труда, чем на производство одного кирпича. Однако чем измеряется количество труда? Временем, в течение которого продолжается труд, — часами, днями и так далее. Для того чтобы к труду можно было прилагать эту меру, все виды труда должны быть сведены к среднему, или простому, труду, как их единству.

Итак, мы приходим к следующему заключению: товар имеет стоимость потому, что он представляет собой кристаллизацию общественного труда. Величина его стоимости или его относительная стоимость зависит от того, содержится в нем большее или меньшее количество общественной субстанции, то есть она зависит от относительного количества труда, необходимого для производства товара. Таким образом, относительные стоимости товаров определяются соответственными количествами, или суммами, труда, которые вложены, воплощены, фиксированы в этих товарах. Соответствующие количества товаров, для производства которых требуется одинаковое рабочее время, равны. Или: стоимость одного товара относится к стоимости другого товара, как количество труда, фиксированное в одном из них, относится к количеству труда, фиксированному в другом.

Я предвижу, что многие из вас спросят: существует ли действительно столь большая или вообще какая-либо разница между утверждением, что стоимости товаров определяются *заработной платой*, и утверждением, что они определяются *относительным количеством труда*, необходимым для производства товаров? Однако вы должны знать, что *вознаграждение за труд и количество труда* — совершенно различные вещи. Допустим, например, что в одном квартере пшеницы и в одной унции золота содержатся *равные количества труда*. Я пользуюсь этим примером, так как его привел Бенджамин Франклин в своей первой работе, изданной в 1729 г. и озаглавленной «Скромное исследование о природе и необходимости бумажных денег»²⁷, где он один из первых нащупал истинную природу стоимости. Итак, мы предположили, что один квартал пшеницы и одна унция золота суть *равные стоимости*, или *эквиваленты*, потому что они представляют собой *кристаллизацию равных количеств среднего труда*, стольких-то дней или стольких-то недель труда, соответственно фиксированного в них. Определяя так относительные стоимости золота и хлеба, прибегаем ли мы каким бы то ни было образом к помощи *заработной платы* сельскохозяйственного рабочего или горняка? Ни в малейшей степени. Мы оставляем совершенно без определения вопрос о том, как оплачивался их дневной или недельный труд, и даже вопрос о том, применялся ли наемный труд вообще. Если он применялся, то заработная плата обоих этих рабочих могла быть вовсе неравна. Рабочий, труд которого воплощен в квартере пшеницы, мог получить только 2 бушеля пшеницы, а рабочий, занятый в горном деле, — $\frac{1}{2}$ унции золота. Или, если предположить, что их заработная плата одинакова, она может в самых различных пропорциях отклоняться от стоимостей произведенных ими товаров. Она может равняться $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{5}$ или какой-либо другой доле квартера хлеба или унции золота. Их *заработная плата* не может, конечно, *превышать* стоимости произведенных ими товаров, не может быть *больше* нее, но она может быть *меньше* нее, и притом в самой различной степени. Их *заработная плата* будет *ограничена* *стоимостями* продуктов, но *стоимости их продуктов* отнюдь не ограничены *заработной платой*. А самое главное, стоимости, относительные стоимости, например хлеба и золота, устанавливаются совершенно независимо от стоимости примененного труда, то есть от *заработной платы*. Поэтому определение стоимости товаров *относительными количествами фиксированного в них труда* есть нечто совершенно отличное от тавтологического метода определения стоимости товаров стоимостью труда или *заработной платой*. Но этот пункт получит дальнейшее освещение в ходе нашего исследования.

Исчисляя меновую стоимость товара, мы должны к количеству труда, употребленного в *последней* стадии производства, прибавить количество труда, *предварительно* вложенного в сырье для товара, и труд, затраченный на оборудование, инструменты, машины и здания, необходимые для осуществления труда. Например, стоимость определенного количества хлопчатобумажной пряжи представляет собой кристаллизацию некоторого количества труда, присоединенного к хлопку в процессе прядения, количества труда, *предварительно* вложенного в самый хлопок, количества труда, воплощенного в угле, масле и в других используемых вспомогательных материалах, количества труда, вложенного в паровую машину, веретена, фабричное здание и так далее. Орудия производства в собственном смысле, как-то: инструменты, машины, здания, снова и снова служат в течение более или менее продолжительного времени в повторяющихся процессах производства. Если бы они изнашивались сразу, подобно сырью, то вся их стоимость сразу переносилась бы на товары, при производстве которых они применялись. Но так как, например, веретено изнашивается лишь постепенно, то делается средний расчет, в основу которого кладется средняя продолжительность существования веретена и его средний износ за определенный период, скажем за день. Таким путем мы исчисляем, какая часть стоимости веретена переносится на ежедневно вырабатываемую пряжу и, следовательно, какая часть всего количества труда, вложенного, например, в фунт пряжи, приходится на труд, *предварительно* вложенный в веретено. Для стоящей перед нами цели нет надобности останавливаться на этом вопросе сколько-нибудь подробнее.

Может показаться, что если стоимость товара определяется *количеством труда, затраченного на его производство*, то чем ленивее или неискуснее человек, тем большую стоимость будет иметь произведенный им товар, так как тем больше рабочего времени потребуются для изготовления этого товара. Подобное заключение было бы, однако, печальным заблуждением. Вы помните, что я употребил выражение «*общественный труд*», а это выражение «*общественный*» означает очень многое. Говоря, что стоимость товара определяется *количеством труда, вложенного в него*, или кристаллизованного в нем, мы имеем в виду *количество труда, необходимое для производства товара при данном состоянии общества, при определенных общественно-средних условиях производства, при данном общественно-среднем уровне интенсивности и искусности применяемого труда*. Когда в Англии паровой ткацкий станок начал конкурировать с ручным станком, то для превращения определенного количества пряжи в ярд хлопчатобумажной ткани или сукна стала требоваться

лишь половина прежнего рабочего времени. Правда, бедному ручному ткачу приходилось теперь работать 17—18 часов в день вместо 9 или 10, как то было раньше. Однако в продукте 20 часов его труда теперь заключалось лишь 10 часов общественного труда, или 10 часов труда, общественно-необходимого для того, чтобы превратить определенное количество пряжи в ткань. Поэтому продукт 20 часов его труда заключал в себе теперь не больше стоимости, чем раньше заключалось в его 10-часовом продукте.

Итак, если меновые стоимости товаров определяются количеством воплощенного в них общественно-необходимого труда, то при всяком увеличении количества труда потребного для производства товара, стоимость его должна увеличиваться, а при всяком уменьшении этого количества она должна понижаться.

Если бы количество труда, необходимое для производства определенных товаров, оставалось постоянным, то были бы постоянны и их относительные стоимости. Однако это не так. Количество труда, необходимое для производства товара, непрерывно изменяется вместе с изменениями производительной силы применяемого труда. Чем выше производительная сила труда, тем больше продукта изготовляется в данное рабочее время, и чем ниже производительная сила труда, тем меньше продукта изготовляется в единицу времени. Если, например, в связи с ростом населения, оказалось бы необходимым обрабатывать менее плодородные земли, прежнее количество продуктов можно было бы получить лишь при условии затраты большего количества труда, и стоимость сельскохозяйственных продуктов вследствие этого повысилась бы. С другой стороны, если, пользуясь современными средствами производства, один прядильщик за один рабочий день превращает в пряжу во много тысяч раз больше хлопка, чем он мог переработать в такое же время с помощью прялки, то очевидно, что каждый фунт хлопка поглотит во много тысяч раз меньше труда прядильщика, чем раньше, и, следовательно, стоимость, присоединяемая процессом прядения к каждому фунту хлопка, будет во много тысяч раз меньше, чем прежде. Стоимость пряжи соответственно уменьшится.

Если оставить в стороне различие природных особенностей и приобретенных производственных навыков различных людей, то производительная сила труда должна зависеть главным образом:

- 1) от *естественных* условий труда, как-то: плодородия почвы, богатства рудников и т. д.;

- 2) от прогрессирующего совершенствования *общественных сил труда*, которое обуславливается производством в крупном масштабе, концентрацией капитала, комбинированием труда, разделением труда,

машинами, усовершенствованием методов производства, использованием химических и других естественных факторов, сокращением времени и пространства с помощью средств связи и транспорта и всякими другими изобретениями, посредством которых наука заставляет силы природы служить труду и благодаря которым развивается общественный, или кооперативный, характер труда. Чем выше производительная сила труда, тем меньше труда затрачивается на данное количество продукта и, следовательно, тем меньше стоимость продукта. Чем ниже производительная сила труда, тем больше труда затрачивается на данное количество продукта и тем, следовательно, выше его стоимость. Поэтому мы можем установить, как общий закон, следующее:

Стоимости товаров прямо пропорциональны рабочему времени, затраченному на их производство, и обратно пропорциональны производительной силе затраченного труда.

До сих пор мы говорили о *стоимости*, теперь же я добавлю несколько слов о *цене*, являющейся особой формой, которую принимает стоимость.

Цена, взятая сама по себе, есть не что иное, как *денежное выражение стоимости*. Например, стоимости всех товаров в Англии выражаются в золотых *ценах*, тогда как на континенте они выражаются преимущественно в серебряных *ценах*. Стоимость золота или серебра, подобно стоимости всех других товаров, определяется количеством труда, необходимого для их добывания. Вы обмениваете известную сумму продуктов своей страны, в которых кристаллизовано определенное количество вашего национального труда, на продукты стран, производящих золото и серебро, продукты, в которых кристаллизовано определенное количество их труда. Именно таким путем, то есть фактически с помощью обмена товара на товар, люди приучаются выражать стоимости всех товаров, то есть затрачиваемое на их производство количество труда, в золоте и серебре. Присмотритесь внимательнее к этому *денежному выражению стоимости* или, — что сводится к тому же, — к *превращению стоимости в цену*, и вы найдете, что здесь мы имеем дело с процессом, посредством которого *стоимости* всех товаров получают *самостоятельную и однородную форму*, или посредством которого они выражаются, как количества *одинакового общественного труда*. *Цену*, поскольку она является лишь денежным выражением стоимости, А. Смит называл *естественной ценой*, а французские физиократы — *«необходимой ценой»*.

Каково же отношение между *стоимостью* и *рыночными ценами*, или между *естественными ценами* и *рыночными ценами*? Все вы знаете, что *рыночная цена* всех однородных товаров *одинакова*, как бы

ни были различны условия производства у отдельных производителей. Рыночные цены выражают лишь *среднее количество общественного труда*, необходимое при средних условиях производства для того, чтобы снабдить рынок определенным количеством определенных изделий. Они исчисляются применительно ко всей массе товаров данного рода. Постольку *рыночная цена* товара совпадает с его *стоимостью*. С другой стороны, колебания рыночных цен, то поднимающихся выше стоимости, или естественной цены, то опускающихся ниже нее, зависят от колебаний предложения и спроса. Отклонения рыночных цен от стоимостей наблюдаются постоянно, но, как говорит *Адам Смит*:

«Естественная цена представляет собой как бы центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайности могут иногда удерживать их много выше уровня естественной цены, а иногда понижать ниже этого уровня. Но каковы бы ни были препятствия, которые отклоняют цены от этого устойчивого центра, они постоянно тяготеют к нему»²⁸.

Я не могу сейчас рассмотреть этот вопрос подробно. Достаточно сказать, что *если* предложение и спрос взаимно уравниваются, то рыночные цены товаров будут соответствовать их естественным ценам, то есть их стоимостям, которые определяются количеством труда, необходимым для производства этих товаров. Но предложение и спрос *должны* постоянно стремиться уравновесить друг друга, хотя они осуществляют это, лишь компенсируя одно колебание другим, повышение — понижением и *vice versa**. Если, вместо того чтобы рассматривать только ежедневные колебания, вы проанализируете движение рыночных цен за более продолжительные периоды, как это сделал, например, г-н Тук в своей «Истории цен», то вы найдете, что колебания рыночных цен, их отклонения от стоимостей, их повышения и понижения взаимно нейтрализуют и компенсируют друг друга; так что, если оставить в стороне влияние монополии и некоторые другие модификации, на которых я сейчас останавливаться не могу, все виды товаров продаются в среднем по их *стоимостям*, по их естественным ценам. Средние периоды, на протяжении которых взаимно компенсируются колебания рыночных цен, для разного рода товаров различны, потому что для одного рода товаров приспособление предложения к спросу достигается легче, а для других — труднее.

Итак, если в общем, в пределах более или менее продолжительных периодов, все виды товаров продаются по их стоимостям, то нелепо

* — наоборот. *Ред.*

предполагать, будто прибыль — не в отдельных случаях, а постоянная и обычная прибыль в разных отраслях промышленности — происходит из накладки на товарные цены, или из того, что товары продаются по ценам, превышающим их *стоимость*. Абсурдность подобного представления станет очевидной, если мы попробуем его обобщить. Все то, что кто-нибудь постоянно выгодовал бы в качестве продавца, он должен был бы постоянно терять в качестве покупателя. Не поможет делу и ссылка на то, что есть люди, которые покупают, не продавая, или потребляют, не производя. То, что эти люди уплачивают производителям, они должны сначала получить от этих последних даром. Если кто-нибудь сначала забирает у вас деньги, а потом возвращает их вам, покупая ваши товары, вы никогда не сможете разбогатеть, продавая ваши товары слишком дорого этому же самому человеку. Такого рода сделка может уменьшить убыток, но она отнюдь неспособна принести прибыль.

Следовательно, для того чтобы объяснить *общую природу прибыли*, вы должны исходить из положения, что в среднем товары *продаются по своим действительным стоимостям и что прибыль получается от продажи товаров по их стоимостям*, то есть от продажи их пропорционально количеству воплощенного в них труда. Если вы не можете объяснить прибыли на основе этого предположения, то вы вообще не можете ее объяснить. Это кажется парадоксальным и противоречащим повседневному опыту. Но парадоксально и то, что земля движется вокруг солнца и что вода состоит из двух легко воспламеняющихся газов. Научные истины всегда парадоксальны, если судить на основании повседневного опыта, который улавливает лишь обманчивую видимость вещей.

7. РАБОЧАЯ СИЛА

После того как мы подвергли анализу, насколько это возможно в столь беглом обзоре, природу *стоимости, стоимости всякого товара*, мы должны сосредоточить внимание на специфической *стоимости труда*. И здесь я опять должен поразить вас утверждением, которое покажется вам парадоксом. Все вы уверены, что вы ежедневно продаете именно свой труд, что, следовательно, труд имеет цену и что, — так как цена товара представляет собой лишь денежное выражение его стоимости, — наверное должна существовать такая вещь, как *стоимость труда*. Однако такой вещи, как *стоимость труда* в обычном смысле этого слова, в действительности не существует. Мы видели, что количество кристаллизованного в товаре необходимого труда образует его стоимость. Так вот,

применяя это понятие стоимости, как смогли бы мы определить стоимость, скажем, 10-часового рабочего дня? Сколько труда содержится в этом дне? 10 часов труда. Если бы мы сказали, что стоимость 10-часового рабочего дня равна 10 часам труда, или количеству содержащегося в этом рабочем дне труда, то это было бы тавтологией и даже больше того — бессмыслицей. Разумеется, после того, как мы откроем истинный, но скрытый смысл выражения «стоимость труда», мы так же сможем объяснить это иррациональное и, казалось бы, невозможное применение стоимости, как мы можем объяснить видимые, как они нам представляются, движения небесных тел после того, как мы познали их действительное движение.

То, что продает рабочий, не является непосредственно его *трудом*, а является его *рабочей силой*, которую он передает во временное распоряжение капиталиста. Это настолько верно, что законы — не знаю, как в Англии, но во всяком случае в некоторых континентальных странах — устанавливают *максимальный срок*, на который разрешается продавать свою рабочую силу. Если бы разрешалось продавать рабочую силу на любой срок, то немедленно восстановилось бы рабство. Если бы подобная продажа охватывала, например, все время жизни рабочего, она тотчас превратила бы его в пожизненного раба его нанимателя.

Уже один из старейших экономистов и оригинальнейших философов Англии, *Томас Гоббс*, в своем «*Левиафане*»²⁹ инстинктивно уловил этот факт, не замеченный всеми его преемниками. Он говорит:

«Стоимость, или ценность, человека, как и всех других вещей, есть его цена, то есть то, что дается за пользование его силой».

Если мы станем исходить из этой основы, мы сможем определить *стоимость труда* так же, как и стоимость всякого другого товара.

Но прежде чем сделать это, мы должны спросить, как возникло то странное явление, что мы находим на рынке, с одной стороны, категорию покупателей, владеющих землей, машинами, сырьем и средствами существования, то есть предметами, которые, кроме необработанной земли, все являются *продуктами труда*, а с другой стороны категорию продавцов, которым нечего продавать, кроме своей рабочей силы, своих рабочих рук и головы; что одни постоянно покупают с целью извлекать прибыль и обогащаться, тогда как другие постоянно продают, для того чтобы заработать на жизнь. Исследование этого вопроса было бы исследованием того, что экономисты называют *предварительным* или *первоначальным накоплением*, но что следовало бы назвать *первоначальной экспроприацией*.

Мы обнаружили бы, что это так называемое *первоначальное накопление* означает не что иное, как ряд исторических процессов, которые привели к *разрушению* существовавшего прежде единства между работником и его средствами труда. Однако подобное исследование выходит за пределы поставленной передо мной темы. Это *отделение* трудящегося от средств труда, будучи однажды осуществлено, в дальнейшем сохраняется и воспроизводится в постоянно расширяющемся масштабе вплоть до тех пор, пока новая и коренная революция в способе производства не уничтожит его и не восстановит первоначально существовавшего единства в новой исторической форме.

Итак, что же такое *стоимость рабочей силы*?

Подобно стоимости всякого другого товара, стоимость рабочей силы определяется количеством труда, необходимым для ее производства. Рабочая сила человека существует только в его живой личности. Для того чтобы вырасти и поддерживать свою жизнь, человек должен потреблять определенное количество жизненных средств. Однако человек, подобно машине, изнашивается, и его приходится заменять другим человеком. Кроме того количества жизненных средств, которое необходимо для поддержания существования *самого рабочего*, он нуждается еще в некотором их количестве для того, чтобы вырастить детей, которые должны его заменить на рынке труда и увековечить род рабочих. Сверх того, приходится затратить еще известную сумму стоимости для того, чтобы рабочий смог развить свою рабочую силу и приобрести определенную квалификацию. Для нашей цели здесь достаточно рассмотреть только *средний труд*, при котором издержки на воспитание и обучение составляют ничтожно малую величину. Однако, пользуясь случаем, я должен отметить, что так как издержки производства рабочей силы различного качества различны, то должна быть различной и стоимость рабочей силы, применяемой в разных отраслях производства. Поэтому требование *равной заработной платы* основано на заблуждении, является *неразумным* желанием, которому никогда не суждено осуществиться. Это требование представляет собой порождение того ложного и поверхностного радикализма, который принимает предпосылки и пытается уклониться от выводов. На основе системы наемного труда стоимость рабочей силы устанавливается так же, как стоимость всякого другого товара, а так как различные виды рабочей силы имеют разные стоимости, то есть требуют для своего производства разных количеств труда, то и на рынке труда они *должны* оплачиваться по разным ценам. Требовать *равного или хотя бы только справедливого вознаграждения* на основе системы наемного труда — это то же самое, что требовать *свободы* на основе системы рабства. Что вы считаете

правильным и справедливым, это к вопросу не относится. Вопрос заключается в том, что является необходимым и неизбежным при данной системе производства.

После всего сказанного ясно, что *стоимость рабочей силы* определяется *стоимостью жизненных средств*, необходимых для того, чтобы произвести, развить, сохранить и увековечить рабочую силу.

8. ПРОИЗВОДСТВО ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Теперь предположим, что для производства среднего количества жизненных средств, необходимых данному рабочему ежедневно, требуется 6 часов среднего труда. Предположим, кроме того, что 6 часов среднего труда воплощаются также в количестве золота, равном 3 шиллингам. Тогда 3 шилл. будут *ценой*, или денежным выражением, *дневной стоимости рабочей силы* этого рабочего. Работая по 6 часов в день, он ежедневно производил бы стоимость, достаточную для того, чтобы приобрести среднее количество необходимых ему ежедневно жизненных средств, то есть чтобы поддерживать свое существование в качестве рабочего.

Но этот человек — наемный рабочий. Поэтому ему приходится продавать свою рабочую силу капиталисту. Продавая ее за 3 шилл. в день, или за 18 шилл. в неделю, он продает ее по ее стоимости. Предположим, что он — прядильщик. Если он работает 6 часов в день, то он ежедневно присоединяет к хлопку стоимость в 3 шиллинга. Эта стоимость, ежедневно присоединяемая им к хлопку, представляет собой точный эквивалент его заработной платы, или ежедневно получаемой им цены его рабочей силы. Однако в этом случае капиталист не получил бы *никакой прибавочной стоимости*, или *прибавочного продукта*. Здесь мы наталкиваемся, таким образом, на действительное затруднение.

Покупая рабочую силу рабочего и оплачивая ее стоимость, капиталист, как и все другие покупатели, приобрел право потреблять купленный товар, пользоваться им. Подобно тому, как машину потребляют или используют, приводя ее в движение, так и рабочую силу человека потребляют и используют, заставляя его работать. Оплатив дневную или недельную стоимость рабочей силы рабочего, капиталист тем самым приобрел право использовать эту рабочую силу, или заставлять ее работать в течение *всего дня или всей недели*. Рабочий день или рабочая неделя имеют, конечно, известные границы. Но на этом мы подробнее остановимся позже.

Теперь я хочу обратить ваше внимание на один решающий пункт.

Стоимость рабочей силы определяется количеством труда, необходимым для ее сохранения или воспроизводства, тогда как пользование этой рабочей силой ограничено лишь работоспособностью и физической силой рабочего. Дневная или недельная стоимость рабочей силы есть нечто совершенно отличное от ежедневной или еженедельной *затраты* этой силы, так же, как корм, необходимый для лошади, и то время, в течение которого она может нести на себе всадника, представляют собой совсем не одно и то же. То количество труда, которым ограничена стоимость рабочей силы рабочего, отнюдь не образует границы того количества труда, которое способна выполнить его рабочая сила. Возьмем, например, нашего прядильщика. Мы видели, что для ежедневного воспроизводства своей рабочей силы он должен каждый день воспроизводить стоимость в 3 шилл., и это он выполняет, работая ежедневно 6 часов. Однако это не лишает его способности работать ежедневно 10, 12 или больше часов. Но, оплатив дневную или недельную стоимость рабочей силы прядильщика, капиталист приобрел право пользоваться его рабочей силой в течение *целого дня или целой недели*. Поэтому капиталист заставляет прядильщика работать, скажем, 12 часов в день. *Сверх и кроме* 6 часов труда, которые необходимы для возмещения его заработной платы, или стоимости его рабочей силы, рабочий будет работать *еще 6 часов*, которые я назову часами *прибавочного труда*, причем этот прибавочный труд воплотится в *прибавочной стоимости и прибавочном продукте*. Если, например, наш прядильщик, работая ежедневно 6 часов, присоединяет к хлопку стоимость в 3 шилл., стоимость, составляющую точный эквивалент его заработной платы, то за 12 часов он присоединит к хлопку стоимость в 6 шилл. и произведет соответствующее *прибавочное количество пряжи*. Так как он продал свою рабочую силу капиталисту, то вся создаваемая им стоимость, или весь создаваемый им продукт, принадлежит капиталисту, который является *pro tempore** собственником его рабочей силы. Следовательно, авансируя 3 шилл., капиталист благодаря этому реализует стоимость в 6 шилл., так как, авансируя стоимость, в которой кристаллизованы 6 часов труда, он взамен получает стоимость, в которой кристаллизованы 12 часов труда. Ежедневно повторяя этот процесс, капиталист ежедневно будет авансировать 3 шилл. и ежедневно класть себе в карман 6 шилл., половина которых снова идет на выдачу заработной платы, а другая половина составляет *прибавочную стоимость*, за которую капиталист не платит никакого эквивалента. Именно на *такого рода обмене между капиталом и трудом*

* — временным. Ред.

основано капиталистическое производство, или система наемного труда, и этот обмен должен постоянно приводить к тому, что рабочий воспроизводится как рабочий, а капиталист — как капиталист.

Норма прибавочной стоимости при прочих равных условиях зависит от соотношения между той частью рабочего дня, которая необходима для воспроизводства стоимости рабочей силы, и *прибавочным временем*, или *прибавочным трудом*, затрачиваемым на капиталиста. Следовательно, она зависит от того, в какой мере рабочий день *продолжается сверх того времени*, в течение которого рабочий воспроизводит своим трудом только стоимость своей рабочей силы, или возмещает свою заработную плату.

9. СТОИМОСТЬ ТРУДА

Теперь мы должны вернуться к выражению «*стоимость, или цена, труда*».

Мы видели, что в действительности это — не что иное, как стоимость рабочей силы, измеряемая стоимостью товаров, необходимых для ее сохранения. Но так как рабочий получает свою заработную плату *после* окончания своего труда и так как, кроме того, рабочий знает, что на самом деле он отдает капиталисту именно свой труд, то стоимость, или цена, его рабочей силы неизбежно представляется ему *ценой, или стоимостью, самого его труда*. Если цена его рабочей силы равна 3 шилл., в которых воплощены 6 часов труда, и если при этом он работает 12 часов, то он неизбежно рассматривает эти 3 шилл. как стоимость, или цену, 12 часов труда, хотя эти 12 часов труда воплощаются в стоимости в 6 шиллингов. Отсюда вытекают два вывода:

Во-первых: стоимость, или цена, рабочей силы приобретает видимость *цены, или стоимости, самого труда*, хотя, строго говоря, стоимость и цена труда представляют собой бессмысленные термины.

Во-вторых: хотя оплачивается только часть дневного труда рабочего, а другая часть остается *неоплаченной*, и хотя именно этот неоплаченный, или прибавочный, труд образует тот фонд, из которого образуется *прибавочная стоимость, или прибыль*, однако кажется, будто весь труд является оплаченным трудом.

Эта обманчивая видимость отличает *наемный труд* от других исторических форм труда. На основе системы наемного труда даже *неоплаченный труд* представляется *оплаченным трудом*. У раба, наоборот, даже оплаченная часть его труда представляется неоплаченной. Для того чтобы работать, раб, разумеется, должен жить, и часть его рабочего дня идет на возмещение стоимости его собственного

содержания. Но так как между рабом и господином не заключается никаких торговых сделок, так как между обеими сторонами не совершается никаких актов купли и продажи, то весь труд раба калюется безвозмездным.

Возьмем, с другой стороны, крепостного крестьянина, который, можно сказать, еще вчера существовал на всем востоке Европы. Этот крестьянин работал, например, 3 дня на самого себя на своем собственном или предоставленном ему участке, а в течение остальных 3 дней выполнял принудительный и безвозмездный труд в поместье своего господина. Таким образом, здесь оплаченная часть труда была осязательно отделена во времени и пространстве от неоплаченной, и наши либералы преисполнялись моральным негодованием, считая абсурдной самую мысль заставлять человека работать даром.

А между тем, работает ли человек 3 дня в неделю на себя на своем собственном участке, а 3 дня безвозмездно в поместье своего господина, или же он работает на фабрике или в мастерской 6 часов в день на самого себя, а 6 часов на своего предпринимателя, дело сводится к одному и тому же, хотя в последнем случае оплаченная часть труда нераздельно слита с неоплаченной и природа всей сделки совершенно замаскирована тем, что *существует договор* и что в конце недели совершается *платеж*. В одном случае безвозмездный труд представляется трудом добровольным, а в другом случае — принудительным. В этом вся разница.

Если я буду употреблять выражение «*стоимость труда*», то только как обычный ходячий термин для обозначения «*стоимости рабочей силы*».

10. ПРИБЫЛЬ ИЗВЛЕКАЕТСЯ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРА ПО ЕГО СТОИМОСТИ

Предположим, что средний час труда воплощается в стоимости, равной 6 пенсам, или что 12 средних часов труда воплощаются в 6 шиллингах. Предположим далее, что стоимость труда равна 3 шилл., или продукту 6-часового труда. Затем, если в сырье, машинах и т. д., использованных в процессе производства товара, воплощены 24 средних часа труда, то их стоимость составит 12 шиллингов. Если, кроме того, нанятый капиталистом рабочий присоединяет к этим средствам производства 12 часов своего труда, то эти 12 часов создадут добавочную стоимость в 6 шиллингов. Итак, *общая стоимость продукта* составит 36 часов овеществленного труда и будет равна 18 шиллингам. Но так как стоимость труда, или выплаченная рабочему заработная плата, равна только 3 шилл., то за 6 часов

прибавочного труда, затраченного рабочим и воплощенного в стоимости товара, капиталист не платит никакого эквивалента. Продавая этот товар по его стоимости, за 18 шилл., капиталист, таким образом, реализует и стоимость в 3 шилл., за которую он не уплатил никакого эквивалента. Эти 3 шилл. составляют его прибавочную стоимость, или прибыль, которую он и кладет себе в карман. Следовательно, капиталист реализует прибыль в 3 шилл. не потому, что он продает свой товар по цене, *превышающей* его стоимость, а потому, что продает его *по его действительной стоимости*.

Стоимость товара определяется *общим количеством* содержащегося в нем *труда*. Но часть этого количества труда воплощена в стоимости, за которую был уплачен эквивалент в форме заработной платы, другая же часть его воплощена в стоимости, за которую *не* было уплачено *никакого эквивалента*. Часть труда, содержащегося в товаре, представляет собой *оплаченный труд*, другая часть — *неоплаченный*. Следовательно, продавая товар *по его стоимости*, то есть как кристаллизацию *всего количества труда*, затраченного на товар, капиталист обязательно продаст его с прибылью. Он продает не только то, за что уплатил эквивалент, но также и то, что ему ничего не стоило, хотя его рабочему это стоило труда. То, чего стоит товар капиталисту, и то, чего он действительно стоит, — это две различные вещи. Итак, повторяю — нормальная и средняя прибыль получается не от продажи товаров *выше* их действительной стоимости, а при продаже их *по их действительной стоимости*.

11. РАЗЛИЧНЫЕ ЧАСТИ, НА КОТОРЫЕ РАСПАДАЕТСЯ ПРИБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ

Прибавочную стоимость, или ту часть всей стоимости товара, в которой воплощен *прибавочный* — или *неоплаченный* — труд рабочего, я называю *прибылью*. Не вся эта прибыль попадает в карман капиталиста-предпринимателя. Монополия на землю дает земельному собственнику возможность часть этой *прибавочной стоимости* присваивать под названием *ренды*, причем безразлично, используется ли земля для сельского хозяйства, для построек, для железных дорог или для какой-либо другой производственной цели. С другой стороны, тот факт, что обладание *средствами труда* дает капиталисту-предпринимателю возможность производить *прибавочную стоимость* или, что то же самое, *присваивать некоторое количество неоплаченного труда*, ведет к тому, что собственник средств труда, полностью или частично ссужающий их капиталисту-предпринимателю, словом, *капиталист, ссужающий*

деньги, получает возможность требовать себе другую часть этой прибавочной стоимости под названием *процента*. Таким образом, капиталисту-предпринимателю как *таковому* остается только то, что называется *промышленной*, или *коммерческой*, прибылью.

Вопрос о том, какими законами регулируется это распределение всей суммы прибавочной стоимости между указанными тремя категориями людей, совершенно не относится к нашей теме. Однако из всего сказанного вытекает следующее.

Рента, процент и промышленная прибыль — это только различные названия разных частей прибавочной стоимости товара, или воплощенного в нем неоплаченного труда, и все они в одинаковой мере черпаются из этого источника, и только из него одного. Они не порождаются землей как таковой и капиталом как таковым, но земля и капитал дают своим собственникам возможность получать соответствующие доли прибавочной стоимости, выжимаемой капиталистом-предпринимателем из рабочего. Для самого рабочего имеет второстепенное значение вопрос о том, прикарманивает ли всю эту прибавочную стоимость — результат его прибавочного, или неоплаченного, труда — капиталист-предприниматель или же этот последний вынужден некоторые ее части под названием ренты и процента выплачивать третьим лицам. Предположим, что капиталист-предприниматель пользуется только собственным капиталом и сам является собственником нужной ему земли. В этом случае прибавочная стоимость целиком шла бы в его карман.

Именно капиталист-предприниматель непосредственно выжимает эту прибавочную стоимость из рабочего, независимо от того, какую ее часть он в конечном счете сможет удержать для самого себя. Таким образом, вся система наемного труда, вся современная система производства, основывается именно на этом отношении между капиталистом-предпринимателем и наемным рабочим. Поэтому некоторые из граждан, принимавших участие в наших прениях, были неправы, когда пытались смягчить положение вещей и представить это основное отношение между капиталистом-предпринимателем и рабочим, как вопрос второстепенный; хотя они были правы, утверждая, что при данных обстоятельствах повышение цен может в весьма неодинаковой степени задеть капиталиста-предпринимателя, земельного собственника, денежного капиталиста и, если угодно, сборщика налогов.

Из сказанного вытекает и другой вывод.

Та часть стоимости товара, которая представляет только стоимость сырья, машин, словом — стоимость потребленных средств производства, вовсе не образует дохода, а только возмещает

капитал. Но даже если оставить этот вопрос в стороне, то неверно, будто другая часть стоимости товара, которая образует доход, или может быть израсходована в виде заработной платы, прибыли, ренты и процента, *слагается* из стоимости заработной платы, стоимости ренты, стоимости прибыли и так далее. Мы сперва исключим отсюда заработную плату и будем рассматривать только промышленную прибыль, процент и ренту. Мы только что видели, что содержащаяся в товаре *прибавочная стоимость*, или та часть его стоимости, в которой воплощен *неоплаченный труд*, сама *распадается* на различные части, которые носят три разных названия. Но было бы совершенно неверно говорить, что стоимость этой части товара *складывается* или *образуется* путем сложения *самостоятельных стоимостей* этих трех компонентов.

Если один час труда воплощается в стоимости в 6 пенсов, если рабочий день рабочего составляет 12 часов и если половина этого времени представляет собой неоплаченный труд, то этот прибавочный труд присоединяет к товару *прибавочную стоимость* в 3 шилл., то есть стоимость, за которую не было уплачено никакого эквивалента. Эта прибавочная стоимость в 3 шилл. составляет весь тот фонд, который капиталист-предприниматель может поделить, безразлично в какой пропорции, с земельным собственником и лицом, ссужающим деньги. Эта стоимость в 3 шилл. образует собой границу той стоимости, которую они могут между собой поделить. Но дело происходит вовсе не так, что сам капиталист-предприниматель накидывает на стоимость товара произвольную стоимость в качестве прибыли для себя, затем начисляется другая стоимость для земельного собственника и т. д., и общая стоимость товара *слагается* из этих произвольно установленных стоимостей. Таким образом вы видите всю неправильность того ходячего представления, которое смешивает *распадение* данной стоимости на три части с *образованием* этой стоимости путем сложения трех *самостоятельных* стоимостей, превращая тем самым совокупную стоимость, из которой черпается рента, прибыль и процент, в произвольную величину.

Пусть вся реализуемая капиталистом прибыль равняется 100 фунтам стерлингов. Рассматривая эту сумму прибыли как абсолютную величину, мы называем ее массой прибыли. Если же мы вычисляем отношение этих 100 ф. ст. к авансированному капиталу, то эту относительную величину мы называем нормой прибыли. Очевидно, что эта норма прибыли может быть выражена двояким образом.

Предположим, что капитал, авансированный на заработную плату, составляет 100 фунтов стерлингов.

Если созданная прибавочная стоимость тоже равна 100 ф. ст., то это показывает, что половина рабочего дня рабочего состоит из неоплаченного труда и, — если измерять эту прибыль стоимостью капитала, авансированного на заработную плату, — мы скажем, что норма прибыли равна 100%, так как авансированная стоимость равна 100, а реализованная стоимость — 200.

Если же, с другой стороны, мы примем во внимание не только капитал, авансированный на заработную плату, а весь авансированный капитал, скажем 500 ф. ст., из которых 400 ф. ст. представляют стоимость сырья, машин и т. д., то окажется, что норма прибыли равна только 20%, так как прибыль, 100 ф. ст., составит только пятую часть всего авансированного капитала.

Первый способ выражения нормы прибыли есть единственный способ, который показывает действительное соотношение между оплаченным и неоплаченным трудом, действительную степень exploitation* (позвольте мне воспользоваться этим французским словом) труда. Второй способ выражения употребляется обычно, и он в самом деле пригоден для некоторых целей, во всяком случае весьма удобен для того, чтобы скрыть, в каких размерах капиталист выжимает из рабочего даровой труд.

В тех замечаниях, которые мне остается сделать, я буду употреблять слово *прибыль* для обозначения всей массы выжимаемой капиталистом прибавочной стоимости, безотносительно к тому, как распределяется эта прибавочная стоимость между разными категориями лиц; а употребляя выражение *норма прибыли*, я буду всегда измерять прибыль ее отношением к стоимости капитала, авансированного на заработную плату.

12. ОБЩЕЕ СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПРИБЫЛЬЮ, ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТОЙ И ЦЕНАМИ

Если вычесть из стоимости товара стоимость, возмещающую сырье и другие затраченные на него средства производства, то есть если вычесть стоимость, представляющую содержащийся в товаре прошлый труд, то остальная часть стоимости товара сводится к тому количеству труда, которое присоединено рабочим в последнем производственном процессе. Если этот рабочий работает 12 часов в день, а 12 часов среднего труда кристаллизуются в количестве золота,

* эксплуатации. Ред.

равном 6 шилл., то эта присоединенная стоимость в 6 шилл. представляет собой *единственную* стоимость, которую создал его труд. Эта, определяемая рабочим временем, данная стоимость представляет собой единственный фонд, из которого и рабочий и капиталист должны извлекать каждый свою часть, или долю, единственную стоимость, подлежащую делению на заработную плату и прибыль. Очевидно, что сама эта стоимость не изменится, в каких бы разнообразных соотношениях она ни распределялась между этими двумя сторонами. Ничего не изменится также, если вместо одного рабочего взять все рабочее население или вместо одного рабочего дня взять, например, 12 млн. рабочих дней.

Так как капиталист и рабочий могут распределить между собой только эту ограниченную стоимость, то есть стоимость, измеряемую всем трудом рабочего, то чем больше получает один, тем меньше получает другой, и *vice versa*. Если дано определенное количество, то всегда одна его часть будет увеличиваться в том же отношении, в каком уменьшается другая. Если заработная плата изменяется, то прибыль изменится в противоположном направлении. Если заработная плата понижается, то прибыль повысится; если заработная плата повышается, то прибыль понизится. Если рабочий получает, как мы предположили раньше, 3 шилл., равные половине созданной им стоимости, то есть, иными словами, если весь его рабочий день состоит наполовину из оплаченного и наполовину из неоплаченного труда, то *норма прибыли* составит 100%, так как капиталист получит тоже 3 шиллинга. Если рабочий получает только 2 шилл., или работает на себя только $\frac{1}{3}$ всего дня, то капиталист получит 4 шилл., и норма прибыли составит 200%. Если рабочий получает 4 шилл., капиталист получит только 2, и норма прибыли опустится до 50 %. Но все эти изменения не окажут влияния на стоимость товаров. Значит, общее повышение заработной платы повело бы к падению общей нормы прибыли, но не повлияло бы на стоимости товаров.

Но хотя стоимости товаров, которыми в конечном счете должны регулироваться их рыночные цены, определяются исключительно совокупными количествами фиксированного в них труда и не зависят от деления каждого такого количества на оплаченный и неоплаченный труд, отсюда никоим образом не следует, что стоимости отдельных товаров или группы товаров, производимых, например, в течение 12 часов, будут оставаться постоянными. *Количество* или масса товаров, произведенных в данное рабочее время или с помощью данного количества труда, зависит от *производительной силы* применяемого труда, а не от его *растянутости во времени*,

или продолжительности. При одном уровне производительной силы труда прядильщика за 12-часовой рабочий день можно произвести, например, 12 ф. пряжи, а при более низком уровне производительной силы — только 2 фунта. Значит, если 12-часовой средний труд воплощается в стоимости в 6 шилл., то в одном случае 12 ф. пряжи стоили бы 6 шилл., а в другом 2 ф. пряжи стоили бы тоже 6 шиллингов. Таким образом, в одном случае 1 ф. пряжи стоил бы 6 пенсов, а в другом — 3 шиллинга. Эта разница в цене была бы следствием разницы в производительной силе применяемого труда. При большей производительной силе в 1 ф. пряжи воплощался бы 1 час труда, тогда как при меньшей производительной силе в 1 ф. пряжи воплощалось бы 6 часов труда. Цена 1 ф. пряжи в одном случае равнялась бы только 6 пенсам, хотя бы заработная плата была относительно высока, а норма прибыли низка, в другом случае она равнялась бы 3 шилл., хотя бы заработная плата была низка, а норма прибыли высока. Так было бы потому, что цена фунта пряжи определяется *всем количеством вложенного в него труда*, а не той *пропорцией*, в какой все это количество делится на *оплаченный и неоплаченный труд*. Упомянутый мною раньше факт, что высокооплачиваемый труд может производить дешевые товары, а низкооплачиваемый — дорогие, уже не кажется поэтому парадоксальным. Этот факт является только выражением того общего закона, что стоимость товара определяется количеством вложенного в него труда и что это количество труда всецело зависит от производительной силы применяемого труда и поэтому изменяется с каждым изменением производительности труда.

13. ВАЖНЕЙШИЕ СЛУЧАИ БОРЬБЫ ЗА ПОВЫШЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ИЛИ ПРОТИВ ЕЕ ПОНИЖЕНИЯ

Теперь рассмотрим со всей серьезностью важнейшие случаи борьбы за повышение заработной платы или против ее понижения.

1) Мы видели, что *стоимость рабочей силы*, или, употребляя более распространенное выражение, *стоимость труда*, определяется стоимостью жизненных средств или количеством труда, требуемым для их производства. Итак, если в данной стране стоимость жизненных средств, которые в среднем ежедневно потребляет рабочий, составляет 6 часов труда и выражается в 3 шилл., то рабочему нужно работать 6 часов в день для того, чтобы произвести эквивалент своего дневного содержания. Если весь рабочий день равняется 12 часам, то капиталист оплатит рабочему стоимость его труда, выплатив ему 3 шиллинга. Половина рабочего дня составляет

неоплаченный труд, и норма прибыли равняется 100%. Но предположим теперь, что вследствие понижения производительности, для того чтобы произвести, скажем, то же самое количество сельскохозяйственных продуктов, требуется больше труда, так что цена среднего количества ежедневно потребляемых рабочим жизненных средств повышается с 3 до 4 шиллингов. В этом случае *стоимость* труда увеличивается на $\frac{1}{3}$ или на $33\frac{1}{3}\%$. Для того чтобы произвести эквивалент дневного содержания рабочего соответственно его прежнему жизненному уровню, потребовалось бы 8 часов труда. Следовательно, прибавочный труд сокращается с 6 до 4 часов, а норма прибыли понижается со 100 до 50%. Но требуя повышения заработной платы, рабочий тем самым требует только, чтобы ему уплатили *возросшую стоимость его труда*, подобно тому как всякий другой продавец товара, когда издержки на его товар увеличиваются, добивается, чтобы была оплачена повысившаяся стоимость его товара. Если заработная плата не повышается или повышается недостаточно для того, чтобы возместить возросшую стоимость жизненных средств, то цена труда опускается *ниже стоимости труда* и жизненный уровень рабочего ухудшается.

Но может произойти изменение также и в противоположном направлении. Вследствие роста производительности труда то же самое количество жизненных средств, в среднем ежедневно потребляемое рабочим, может понизиться в цене с 3 до 2 шилл., другими словами, для того чтобы воспроизвести эквивалент стоимости ежедневно потребляемых жизненных средств, вместо 6 часов рабочего дня потребуется только 4 часа. Теперь рабочий сможет купить за 2 шилл. столько же жизненных средств, сколько раньше он покупал за 3 шиллинга. *Стоимость труда* действительно понизилась бы, но при этой уменьшившейся стоимости труда рабочий располагал бы тем же количеством товаров, что и прежде. Прибыль в этом случае повысилась бы с 3 шилл. до 4, а норма прибыли — со 100% до 200%. Хотя абсолютный уровень жизни рабочего остался бы прежним, его *относительная* заработная плата и вместе с тем его *относительное общественное положение*, положение его по сравнению с капиталистом, ухудшилось бы. Сопrotивляясь этому понижению относительной заработной платы, рабочий требовал бы только известной доли в том, что дают возросшие производительные силы его собственного труда, и стремился бы только сохранить свое прежнее относительное положение на социальной лестнице. Так, после отмены хлебных законов английские фабриканты, совершив вопиющее нарушение торжественных обещаний, которые они давали в пору агитации против хлебных законов, понизили заработную

плату в общем на 10%. Сопротивление рабочих на первых порах оказалось безрезультатным, но потом, вследствие обстоятельств, на которых я не могу сейчас останавливаться, потерянные 10% были отвоеваны вновь.

2) *Стоимость* жизненных средств, а следовательно и *стоимость труда*, может остаться неизменной, но при этом могут измениться их *денежные цены* вследствие предшествующего изменения *стоимости денег*.

Благодаря открытию более богатых рудников и т. д. может случиться, что производство, например, 2 унций золота будет требовать не больше труда, чем раньше требовало производство 1 унции. В этом случае *стоимость* золота понизится наполовину, или на 50%. *Стоимость труда*, как и *стоимость* всех других товаров, будет теперь выражаться в удвоенных против прежнего *денежных ценах*. Двенадцать часов труда, выражавшиеся прежде в 6 шилл., будут выражены теперь в 12 шиллингах. Если заработная плата рабочего останется по-прежнему равной 3 шилл., а не повысится до 6 шилл., то *денежная цена его труда* будет равняться теперь только половине *стоимости его труда*, и жизненный уровень рабочего чрезвычайно понизится. В большей или меньшей мере это будет иметь место также и в том случае, если заработная плата повысится, но не в полном соответствии с падением стоимости золота. В рассматриваемом нами примере ничего не изменяется ни в производительной силе труда, ни в предложении я спросе, ни в стоимостях товаров. Не изменяется ничего, кроме *денежных названий* этих стоимостей. Говорить, что в подобном случае рабочий не должен добиваться соответствующего повышения заработной платы, значит говорить, что рабочий должен довольствоваться тем, что ему платят названиями вместо вещей. Вся предшествующая история доказывает, что всякий раз, как происходит подобное обесценение денег, капиталисты спешат воспользоваться этим удобным случаем, чтобы обмануть рабочих. Одна весьма многочисленная школа экономистов утверждает, что вследствие открытия новых золотых россыпей, вследствие улучшенной разработки серебряных рудников и более дешевого снабжения ртутью стоимость драгоценных металлов снова понизилась. Это могло бы объяснить всеобщее и одновременно возникшее на континенте требование повысить заработную плату.

3) До сих пор мы исходили из предположения, что *рабочий день* имеет определенные границы. Однако сам по себе рабочий день постоянных границ не имеет. Постоянной тенденцией капитала является стремление растянуть рабочий день до его крайней, физически возможной продолжительности, ибо по мере увеличения

продолжительности рабочего дня возрастает прибавочный труд, а следовательно и создаваемая им прибыль. Чем больше удается капиталу удлинить рабочий день, тем большее количество чужого труда он присваивает. В течение XVII века и даже двух первых третей XVIII века 10-часовой рабочий день был обычным рабочим днем по всей Англии. Во время анти-якобинской войны, которая фактически была войной британских баронов против британских трудящихся масс³⁰, капитал справлял свои вакханалии и удлинил рабочий день с 10 до 12, 14, 18 часов. Мальтус, человек, которого во всяком случае нельзя заподозрить в слезливой сентиментальности, в памфлете, опубликованном около 1815 г., объявил, что если так будет продолжаться и дальше, то жизнь нации будет подорвана в самом своем корне³¹. За несколько лет до повсеместного введения вновь изобретенных машин, около 1765 г., в Англии появился памфлет под заглавием «Опыт о промышленности»³². Анонимный автор*, отъявленный враг рабочего класса, разглагольствует о необходимости расширить границы рабочего дня. Для достижения этой цели он предлагает, среди прочих средств, учредить *рабочные дома*³³, которые, по его словам, должны быть «*домами ужаса*». И какую же продолжительность рабочего дня предлагает он для этих «домов ужаса»? *Двенадцать часов*, — как раз ту самую продолжительность рабочего дня, которую в 1832 г. капиталисты, экономисты и министры объявили не только фактически существующим, но необходимым рабочим временем для детей моложе 12 лет³⁴.

Продавая свою рабочую силу, — а при современной системе рабочий вынужден это делать, — рабочий предоставляет капиталисту потреблять эту силу, но в определенных разумных границах. Он продает свою рабочую силу для того, чтобы ее сохранить — здесь мы оставляем в стороне ее естественное изнашивание, — а не для того, чтобы ее разрушить. При продаже рабочим своей рабочей силы по ее дневной или недельной стоимости предполагается, что эта рабочая сила не должна подвергаться в один день или в одну неделю такому расходованию, такому изнашиванию, как в 2 дня или 2 недели. Возьмем машину стоимостью в 1000 фунтов стерлингов. Если она служит 10 лет, то ежегодно она будет присоединять к стоимости товаров, в производстве которых она участвует, по 100 фунтов стерлингов. Если она служит 5 лет, то она прибавляет к стоимости этих товаров по 200 ф. ст. ежегодно. Иными словами, стоимость ее ежегодного изнашивания

* — По-видимому, Дж. Каннингем. Ред.

обратно пропорциональна срокам, в течение которых она потребляется. Но именно в этом отношении рабочий отличается от машины. Машины изнашиваются не в полном соответствии с их потреблением; человек же, наоборот, разрушается в гораздо большей степени, чем это можно было бы думать на основании одних только цифровых данных об удлинении его работы.

Когда рабочие борются за то, чтобы свести рабочий день к его прежней разумной величине, или, — будучи не в состоянии добиться установления законом нормального рабочего дня, — стремятся предотвратить чрезмерный труд путем повышения заработной платы, повышения не только пропорционального выжимаемому из них добавочному времени, но и большего, чем пропорциональное, они лишь выполняют свой долг по отношению к самим себе и своему роду. Они только ставят пределы тираническим узурпациям капитала. Время есть пространство человеческого развития. Человек, не располагающий ни минутой свободного времени, человек, вся жизнь которого, не считая обуславливаемых чисто физическими потребностями перерывов на сон, еду и т. д., поглощается работой на капиталиста, — такой человек низведен до положения хуже вьючного животного. Изможденный телесно и огрубевший духовно, он — только машина для производства чужого богатства. Между тем, вся история современной промышленности показывает, что капитал, если ему не препятствовать, будет бездушно и беспощадно стремиться к тому, чтобы низвести весь рабочий класс до этого состояния крайней деградации.

Удлиняя рабочий день, капиталист может платить *более высокую заработную плату* и тем не менее хуже оплачивать *стоимость труда*. Это имеет место в том случае, когда повышение заработной платы не соответствует увеличению выжимаемого из рабочего количества труда и ускоряющемуся вследствие этого разрушению рабочей силы. Капиталист может достигнуть этого и другим способом. Например, английские буржуазные статистики скажут вам, что средние заработки рабочих семей, занятых на ланкаширских фабриках, повысились. Они забывают при этом, что теперь, кроме взрослого мужчины, главы семьи, под джаггернаутову колесницу³⁵ капитала брошены его жена и, может быть, трое или четверо детей и что повышение общего заработка семьи отнюдь не соответствует повышению общего количества прибавочного труда, извлекаемого из рабочей семьи.

Даже при определенных границах рабочего дня, которые существуют в настоящее время во всех отраслях промышленности, подчиненных фабричному законодательству, может оказаться необходимым

повышение заработной платы хотя бы только для того, чтобы удерживать оплату *стоимости труда* на прежнем уровне. При повышении *интенсивности* труда человек может быть вынужден затрачивать в 1 час столько жизненной силы, сколько он раньше тратил в 2 часа. В производствах, подпавших под фабричное законодательство, это уже до известной степени осуществлено путем ускорения работы машин и увеличения количества рабочих машин, обслуживаемых одним человеком. Если повышение интенсивности труда, или массы труда, расходуемой в 1 час, находится в надлежащем соответствии с сокращением продолжительности рабочего дня, то рабочий все-таки выиграет от этого сокращения. Если же эта граница нарушена, он теряет в одной форме то, что выигрывает в другой, и 10 часов труда могут оказаться столь же разрушительными, как раньше 12 часов. Противодействуя этой тенденции капитала борьбой за такое повышение заработной платы, которое соответствовало бы повышению интенсивности труда, рабочий только борется против обесценения своего труда и вырождения своего рода.

4) Все вы знаете, что по причинам, на объяснении которых останавливаться сейчас нет необходимости, капиталистическое производство проходит через определенные периодические циклы. Оно проходит через стадию покоя, возрастающего оживления, процветания, перепроизводства, кризиса и застоя. Рыночные цены товаров и рыночные нормы прибыли следуют за этими фазами, то опускаясь ниже своего среднего уровня, то поднимаясь выше него. Рассматривая весь цикл в целом, вы заметите, что одно отклонение рыночной цены компенсируется другим и что в среднем, в пределах всего цикла, рыночные цены товаров регулируются их стоимостями. В фазах понижения рыночных цен и в фазах кризиса и застоя рабочий, если его вовсе не выбросят с производства, будет наверняка получать пониженную заработную плату. Чтобы не быть обманутым, он даже и при таком падении рыночных цен должен бороться с капиталистом против чрезмерного понижения заработной платы. Если бы во время фаз процветания, когда капиталисты получают особо высокую прибыль, рабочий не боролся за повышение заработной платы, то в среднем за весь промышленный цикл он не получил бы даже своей *средней заработной платы*, или стоимости своего труда. В высшей степени глупо требовать, чтобы рабочий, заработная плата которого в неблагоприятные фазы цикла неизбежно понижается, отказываясь в благоприятные фазы возмещать свои потери. Вообще *стоимости* всех товаров реализуются только благодаря выравниванию непрерывно меняющихся рыночных цен, происходящему вследствие непрерывных колебаний предложения

и спроса. На основе современной системы труд есть только товар, подобно другим товарам. Значит, и труд должен проходить через те же самые колебания, и только в результате их можно получить среднюю цену, соответствующую его стоимости. Было бы абсурдно с одной стороны рассматривать труд как товар, а с другой стороны ставить его вне тех законов, которыми регулируются цены товаров. Раб получает постоянное и определенное количество жизненных средств, наемный же рабочий — нет. Он должен добиваться повышения заработной платы в одном случае хотя бы только для того, чтобы компенсировать ее падение в другом случае. Если бы рабочий покорно принял волю капиталиста, приказание капиталиста, как высший экономический закон, ему пришлось бы переносить все невзгоды положения раба, не имея при этом даже той обеспеченности существования, которой пользуется раб.

5) Во всех рассмотренных мною случаях, — а они составляют 99 из 100, — мы видели, что борьба за повышение заработной платы идет лишь следом за *предшествующими* изменениями, что она есть неизбежный результат предшествующих изменений в размерах производства, в производительной силе труда, в стоимости труда, в стоимости денег, в продолжительности или интенсивности выжимаемого труда, в колебаниях рыночных цен, обусловленных колебаниями предложения и спроса и соответствующих различным фазам промышленного цикла; словом, эта борьба является противодействием, которое труд оказывает предшествующему действию капитала. Рассматривая борьбу за повышение заработной платы независимо от всех этих обстоятельств, принимая во внимание только изменения заработной платы и упуская из виду все другие изменения, обуславливающие их, вы исходите из ложной предпосылки, чтобы прийти к ложным выводам.

14. БОРЬБА МЕЖДУ КАПИТАЛОМ И ТРУДОМ И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1) Я показал, что периодическое сопротивление рабочих понижению заработной платы и их периодические попытки добиться повышения заработной платы неразрывно связаны с системой наемного труда и диктуются именно тем фактом, что труд приравнен к товару и, следовательно, подчинен тем же законам, которые управляют общим движением цен; я показал далее, что общее повышение заработной платы приводит к понижению общей нормы прибыли, но не влияет ни на средние цены товаров, ни на их стоимости; теперь возникает, наконец, вопрос: насколько в этой

непрерывной борьбе между капиталом и трудом последний может добиться успеха?

Я мог бы ответить обобщением и сказать, что *рыночная цена* труда, как и всех других товаров, за большой отрезок времени будет соответствовать его *стоимости*; что, следовательно, несмотря на все повышения и понижения и независимо от действий рабочего, он будет в среднем получать только стоимость своего труда, которая сводится к стоимости рабочей силы, определяемой стоимостью жизненных средств, необходимых для содержания и воспроизводства этой силы; а эта стоимость жизненных средств в свою очередь определяется количеством труда, необходимым для их производства.

Но некоторые особенности отличают *стоимость рабочей силы*, или *стоимость труда*, от стоимости всех других товаров. Стоимость рабочей силы складывается из двух элементов: один из них чисто физический, другой — исторический или социальный. *Низшая граница* стоимости рабочей силы определяется *физическим* элементом. Это значит, что рабочий класс, для того чтобы себя сохранять и воспроизводить, для того чтобы увековечить свое физическое существование, должен получать абсолютно необходимые для его жизни и размножения жизненные средства. Следовательно, *стоимость* этих необходимых жизненных средств образует *низшую границу стоимости труда*. С другой стороны, продолжительность рабочего дня тоже имеет свои крайние, хотя и весьма растяжимые пределы. Ее высший предел дай физической силой рабочего. Если ежедневное истощение жизненных сил рабочего заходит за известные границы, то становится невозможным повторять такое напряжение изо дня в день. Однако, как я сказал, эти пределы весьма растяжимы. При быстрой смене хилых и недолговечных поколений рабочий рынок может быть обеспечен не хуже, чем при ряде следующих друг за другом сильных и долговечных поколений.

Кроме этого чисто физического элемента, стоимость труда определяется в каждой стране *традиционным уровнем жизни*. Этот уровень предполагает не только удовлетворение потребностей физической жизни, но и удовлетворение определенных потребностей, порожденных теми общественными условиями, в которых люди находятся и воспитываются. Жизненный уровень англичанина может быть сведен к жизненному уровню ирландца, жизненный уровень немецкого крестьянина — к уровню крестьянина лифляндца. О той значительной роли, которую в этом отношении играют исторические традиции и общественные привычки, вы можете узнать из работы г-на Торнтон «Перенаселение»³⁶, в которой он показывает, что средняя заработная плата в различных сельскохозяйственных

округах Англии и теперь еще более или менее различна в зависимости от того, были ли те условия, при которых эти округа вышли из крепостного состояния, более или менее благоприятными.

Этот входящий в стоимость труда исторический или социальный элемент может расширяться или сокращаться, или даже совершенно исчезать, так что не останется ничего сверх *физического предела*. Во время *антиякобинской войны*, предпринятой — как любил говорить неисправимый пожиратель налогов и любитель синекур старый Джордж Роуз — для спасения благ нашей святой религии от нашествия нечестивых французов, добрые английские фермеры, о которых мы так благодушно говорили на одном из наших предыдущих заседаний, понизили заработную плату сельскохозяйственным рабочим даже ниже этого *чисто физического минимума*; нехватку же жизненных средств, необходимых для физического сохранения рабочих и продолжения их рода, они восполняли из фондов вспомоществования на основе законов о бедных³⁷. Это был превосходный способ превратить наемного рабочего в раба, а гордого шекспировского йомена — в паупера.

Если вы сравните уровень заработной платы, или стоимости труда, в различных странах или в одной и той же стране в различные исторические эпохи, то вы найдете, что сама *стоимость труда* есть величина не постоянная, а переменная, переменная даже при том условии, если стоимость всех других товаров остается неизменной.

Подобное сравнение показало бы также, что меняется не только *рыночная норма прибыли*, но и *средняя норма* ее.

Однако, что касается *прибыли*, то не существует никакого закона, который определял бы ее *минимум*. Мы не можем сказать, каков крайний предел ее понижения. Почему же мы не можем установить этого предела? Потому что, хотя мы можем определить *минимум* заработной платы, мы не можем определить ее *максимум*. Мы можем только сказать, что, если даны границы рабочего дня, *максимум прибыли* соответствует *физическому минимуму заработной платы*, а если дана заработная плата, *максимум прибыли* соответствует такому удлинению рабочего дня, какое только допускают физические силы рабочего. Таким образом максимум прибыли находит свои границы в физическом минимуме заработной платы и в физическом максимуме рабочего дня. Очевидно, что между обеими этими границами *максимальной нормы прибыли* возможно множество вариаций. Фактический уровень ее устанавливается лишь путем постоянной борьбы между капиталом и трудом: капиталист постоянно стремится понизить заработную плату до ее

физического минимума и удлинить рабочий день до его физического максимума, тогда как рабочий постоянно оказывает давление в противоположном направлении.

Дело сводится к вопросу о соотношении сил борющихся сторон.

2) Что касается *ограничения рабочего дня*, как в Англии, так и во всех других странах, то ограничение это никогда не устанавливалось иначе как путем *законодательного вмешательства*, а это вмешательство никогда не имело бы места без постоянного давления со стороны рабочих. Во всяком случае, ограничения рабочего дня никогда нельзя было достигнуть путем частных соглашений между рабочими и капиталистами. Сама эта необходимость *общего политического действия* служит доказательством того, что в своих чисто экономических действиях капитал является более сильной стороной.

Что касается *границ стоимости труда*, то их действительное установление всегда зависит от предложения и спроса. Я говорю о спросе на труд со стороны капитала и о предложении труда со стороны рабочих. В колониальных странах закон предложения и спроса благоприятствует рабочему. Этим объясняется относительно высокий уровень заработной платы в Соединенных Штатах. Там капитал, как он ни старается, не может воспрепятствовать тому, что рынок труда постоянно пустеет вследствие постоянного превращения наемных рабочих в независимых самостоятельных крестьян. Для очень значительной части американского народа положение наемного рабочего представляется лишь переходным состоянием, из которого рабочий рассчитывает наверняка выйти в течение более или менее короткого срока. Для того чтобы исправить это положение вещей в колониях, отечески заботливое британское правительство придерживается с недавних пор так называемой современной теории колонизации, которая состоит в том, что на землю в колониях искусственно устанавливается высокая цена с целью воспрепятствовать слишком быстрому превращению наемных рабочих в независимых крестьян.

Но перейдем к старым цивилизованным странам, в которых капитал господствует над всем процессом производства. Возьмите, например, повышение заработной платы сельскохозяйственных рабочих в Англии за время с 1849 по 1859 год. Каковы были последствия этого повышения? Фермеры не смогли, как им посоветовал бы наш друг Уэстон, повесить стоимость пшеницы; они не смогли даже повесить ее рыночных цен. Напротив, они вынуждены были примириться с понижением их. Но за эти 11 лет они ввели всевозможные машины, начали применять более научные методы, превратили часть пахотной земли в пастбища, увеличили

размеры ферм, а вместе с тем и размеры производства и, сократив спрос на труд с помощью этих, а также и других мер, увеличивших его производительную силу, снова достигли того, что сельское население стало относительно избыточным. Таков и вообще тот метод, каким капитал в старых, давно заселенных странах быстрее или медленнее реагирует на повышение заработной платы. Рикардо справедливо заметил, что машина постоянно конкурирует с трудом и часто может быть введена лишь при том условии, если цена труда достигла известного уровня³⁸; но применение машин есть только один из многих методов увеличения производительной силы труда. То самое развитие, которое, с одной стороны, делает относительно избыточным простой труд, с другой стороны, упрощает труд квалифицированный и таким образом обесценивает его.

Этот же самый закон осуществляется и в другой форме. С развитием производительной силы труда накопление капитала ускоряется, несмотря даже на относительно высокий уровень заработной платы. Отсюда можно было бы заключить, — как это и сделал А. Смит, во времена которого современная промышленность находилась еще в младенческом возрасте, — что это ускоренное накопление капитала должно склонить чашу весов в пользу рабочего, ибо оно обеспечивает все возрастающий спрос на его труд. Разделяя этот взгляд, многие из современных авторов удивляются тому, что хотя английский капитал за последние 20 лет возрастал гораздо быстрее, чем возрастало население Англии, заработная плата повысилась не столь значительно. Но одновременно с прогрессом накопления происходит *прогрессирующее изменение в строении капитала*. Та часть всего капитала, которая состоит из постоянного капитала — машин, сырья, всевозможных средств производства, все более возрастает по сравнению с другой частью капитала, которая расходуется на заработную плату, или на покупку труда. Этот закон был более или менее точно установлен г-ном Бартоном, Рикардо, Сисонди, профессором Ричардом Джонсом, профессором Рамсеем, Шербюлье и другими.

Если первоначальное соотношение этих двух составных частей капитала было один к одному, то при дальнейшем развитии промышленности оно будет 5 к 1 и так далее. Если из всего капитала в 600 единиц 300 затрачивается на инструменты, сырье и пр. и 300 на заработную плату, то для того, чтобы создать спрос на 600 рабочих вместо 300, нужно удвоить весь капитал. Но если в дальнейшем из капитала в 600 единиц 500 будет затрачиваться на машины, материалы и т. д. и только 100 на заработную плату, то для того, чтобы создать спрос на 600 рабочих вместо 300, этот

же самый капитал должен будет уже увеличиться с 600 до 3600. Поэтому в ходе развития промышленности спрос на труд не идет в ногу с накоплением капитала. Правда, он возрастает, но в пропорции, постоянно уменьшающейся по сравнению с ростом всего капитала.

Этих немногих замечаний будет достаточно, чтобы показать, что самое развитие современной промышленности должно все более склонять чашу весов в пользу капиталиста и в ущерб рабочему и что, следовательно, общая тенденция капиталистического производства ведет не к повышению среднего уровня заработной платы, а к понижению его, то есть в большей или меньшей степени низводит *стоимость труда до ее минимального предела*. Но если *положение вещей* при современной системе имеет такую тенденцию, то значит ли это, что рабочий класс должен отказаться от борьбы с грабительскими посягательствами капитала и прекратить свои попытки использовать представляющиеся возможности для временного улучшения своего положения? Если бы рабочие так поступили, они выродились бы в сплошную массу опустившихся бедняков, которым уже нет спасения. Надеюсь, я показал, что борьба рабочих за уровень заработной платы неразрывно связана со, всей системой наемного труда, что стремления рабочих повысить заработную плату в 99 случаях из 100 являются лишь усилиями сохранить уже существующую оплату стоимости труда и что необходимость бороться с капиталистами за цену труда коренится в положении рабочих, которое вынуждает их продавать самих себя как товар. Если бы рабочие малодушно уступали в своих повседневных столкновениях с капиталом, они несомненно утратили бы способность начать какое-либо более широкое движение.

Вместе с тем, даже если совершенно оставить в стороне то общее закрепощение рабочих, которое связано с системой наемного труда, рабочий класс не должен преувеличивать конечные результаты этой повседневной борьбы. Он не должен забывать, что в этой повседневной борьбе он борется лишь против следствий, а не против причин, порождающих эти следствия; что он лишь задерживает движение вниз, но не меняет направления этого движения; что он применяет лишь паллиативы, а не излечивает болезнь. Поэтому рабочие не должны ограничиваться исключительно этими неизбежными партизанскими схватками, которые непрестанно порождаются никогда не прекращающимся наступлением капитала или изменениями рынка. Они должны понять, что современная система при всей той нищете, которую она с собой несет, вместе с тем создает *материальные условия и общественные формы*, необходимые

для экономического переустройства общества. Вместо консервативного девиза: «Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день!», рабочие должны написать на своем знамени революционный лозунг: «Уничтожение системы наемного труда!»

После этого очень длинного и, боюсь, утомительного изложения, которое я вынужден был дать в интересах освещения основного вопроса, я закончу свой доклад предложением следующей резолюции:

- 1) Общее повышение уровня заработной платы при вело бы к понижению общей нормы прибыли, но в целом не отразилось бы на ценах товаров.
- 2) Общая тенденция капиталистического производства ведет не к повышению, а к понижению среднего уровня заработной платы.
- 3) Тред-юнионы успешно действуют в качестве центров сопротивления наступлению капитала. Частично они терпят неудачу вследствие неправильного использования своей силы. В общем же они терпят неудачу, поскольку ограничиваются партизанской борьбой против следствий существующей системы, вместо того чтобы одновременно стремиться изменить ее, вместо того чтобы использовать свои организованные силы в качестве рычага для окончательного освобождения рабочего класса, то есть окончательного уничтожения системы наемного труда.

Написано К. Марксом в конце
мая—27 июня 1865 г.

Впервые опубликовано отдельной
брошюрой в Лондоне в 1898 г.

Печатается по: Карл Маркс.
Заработная плата, цена и прибыль.
М., Издательство политической
литературы, 1990 г., С. 3—61.

К. МАРКС

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА³⁹

[А]

Уже было изложено:

1) Заработная плата = цене товара.

Итак, определение заработной платы в общем совпадает с общим определением цены.

Человеческая деятельность = товару.

Проявление жизни — жизнедеятельность — является лишь средством; обособленное от этой деятельности существование — целью.

2) Как товар, заработная плата зависит от конкуренции, от спроса и предложения.

3) Само предложение зависит от издержек производства, т. е. от рабочего времени, необходимого для производства товара.

4) Обратное отношение между прибылью и заработной платой. Противоположность двух классов, экономическое существование которых выражается в прибыли и заработной плате.

5) Борьба за повышение или понижение заработной платы. Ассоциация рабочих.

6) Средняя или нормальная цена труда, минимум, имеет силу только для класса рабочих, а не для отдельного рабочего. Коалиции рабочих для сохранения заработной платы.

7) Влияние на заработную плату отмены налогов, покровительственных пошлин, уменьшения армий и т. д. Минимум, определенный в среднем = цене необходимых жизненных средств.

[В]

ДОБАВЛЕНИЯ

І. Аткинсон

1. *Handloomweavers**. (Работают по 15 часов в сутки.) (Таких полмиллиона.)⁴⁰

* — ткачи, работающие на ручных станках. *Ред.*

«Нищета, в которой пребывают ручные ткачи, есть неизбежный удел всех занимающихся таким видом труда, которому легко обучиться и которому всегда угрожает опасность быть вытесненным более дешевыми средствами производства. Кратковременное прекращение спроса при столь большом предложении вызывает кризис. То, что одна отрасль труда становится бесполезной, а другая возникает, вызывает *временные страдания*. Пример работающих вручную хлопчатобумажных ткачей в округе Дакка в Индии: вследствие конкуренции английских машин умирают с голоду или вынуждены вернуться к сельскому хозяйству». (Выдержка из речи д-ра Боуринга в палате общин в июле 1835 года.)⁴¹

(Воспользоваться этим примером перехода от одного занятия к другому для полемики против фритредерской дряни.⁴²)

2. Сказать кое-что относительно *теории народонаселения*.

3. Влияние изменившегося и более развитого разделения труда на определение заработной платы.

II. Карлейль

1. Следует принимать во внимание не только количество wages*. По своему качеству она тоже изменяется, определяется игрой случая.

2. Преимуществом заработной платы является то, что рабочего с работодателем связывает только необходимость, выгода, торговля. Уже нет ничего патриархального, как в средние века.

Законы о бедных, истребление крыс, chargeable labourers⁴³.

3. Наибольшая часть труда не является skilled labour**.

4. Вся теория мальтузианцев и экономистов сводится к тому, что рабочие в силах уменьшить спрос, воздерживаясь от деторождения.

III. Мак-Куллох

«Поденная плата, которую зарабатывает рабочий, — обычный размер прибыли для собственника машины, называемой человеком, включая сюда и сумму, необходимую для того чтобы to replace the wear and tear of the machines***, или, что то же самое, для замены старых и утративших свою работоспособность рабочих новыми»⁴⁴.

IV. Джон Уэйд

1. «Если цель заключается в том, чтобы сделать из рабочего машину, из которой можно извлечь наибольшее количество труда

* — заработной платы. Ред.

** — квалифицированным трудом. Ред.

*** — возместить износ машин. Ред.

в данном занятии, то нет более действенного способа, чем разделение труда»⁴⁵.

2. Понижение заработной платы побуждает рабочих либо уменьшать свои расходы, либо повышать производительность своего труда, например на машинных фабриках (и вообще), если они работают в продолжение большего числа часов, или — у ремесленников, ручных ткачей и т. д., — если они производят больше в один и тот же час. Но именно потому, что их заработная плата понизилась, так как уменьшился спрос, они увеличивают предложение в неблагоприятный момент. Вследствие этого заработная плата падает еще ниже, а затем являются буржуа и говорят: «Если бы только эти люди хотели работать!»

3. Вообще, всеобщим законом является то, что не может существовать *двух рыночных цен*, а именно господствует *более низкая рыночная цена* (при одинаковом качестве).

Предположим, что имеется 1000 одинаково искусных рабочих; 50 без работы; в таком случае цена определяется не 950 занятыми, а 50 незанятыми.

Однако этот закон *рыночной цены* довлеет над товаром труд более тяжело, чем над другими товарами, так как рабочий не может положить свой товар на склад, а должен продавать свою жизнедеятельность или, будучи лишен средств к жизни, — умереть.

Продающийся товар труд отличается от других товаров в особенности своим *преходящим характером*, тем, что его нельзя *накоплять*, и тем, что его *предложение* нельзя так же легко увеличивать или уменьшать, как это может быть сделано в отношении других продуктов.

4. Гуманность капиталистов заключается в том, чтобы покупать как можно больше труда по возможно более дешевой цене. Сельскохозяйственный рабочий получает больше летом, чем зимой, хотя зимой он нуждается в большем количестве пищи, топлива, в более теплой одежде.

5. Например, отмена *воскресных дней* явилась бы чистой потерей для рабочих. Хозяева стараются снизить заработную плату таким образом, что, сохраняя ее номинальный размер, они заставляют работать, например, на четверть часа дольше, сокращают время на обед и т. п.

6. Заработная плата определяется модами, сменой времен года и колебаниями в ходе торговли⁴⁶.

7. Если рабочий, вытесненный машиной, переходит в другую отрасль труда, то, как правило, это *худшая* отрасль. Он никогда не возвращается к своему прежнему положению.

Машина и разделение труда заменяют дорогой труд более дешевым.

Рабочим предлагали:

1) сберегательные кассы; 2) обучиться всем возможным видам труда (таким образом, если бы оказался избыток предложения рабочих в одной отрасли труда, он тотчас же оказался бы во всех).

8. В периоды застоя:

a) прекращение работы; b) понижение заработной платы;

c) та же самая заработная плата⁴⁷ при меньшем количестве рабочих дней в неделю.

9. Относительно combinations of trade* следует заметить:

1) Расходы рабочих. (Издержки.) Изобретение машин вследствие коалиций. Иное разделение труда. Понижение заработной платы. Déplacement** фабрик в другие местности.

2) Если бы всем им удалось удержать заработную плату на такой высоте, что прибыль упала бы значительно ниже средней прибыли в других странах или что капитал возрастал бы медленнее, то промышленность страны разорилась бы, а рабочие вместе с хозяевами — и того больше.

Хотя понижение какого-либо налога не приносит рабочим никакой пользы, его повышение, наоборот, вредит им. Положительная сторона роста налогов в буржуазно развитых странах заключается в том, что вследствие этого мелкие крестьяне и мелкие собственники (ремесленники и т. д.) разоряются и выбрасываются в ряды рабочего класса.

Влияние ирландцев в Англии, немцев в Эльзасе на заработную плату.

V. Баббедж

*Trucksystem*⁴⁸.

* — профессиональных объединений. Ред.

** — перемещение. Ред.

VI. Эндрию Юр⁴⁹

Всеобщий принцип современной промышленности: заменять взрослых детьми, искусных рабочих — неискусными, мужчин — женщинами.

Уравнивание заработной платы. Главная отличительная черта современной промышленности.

VII. Росси⁵⁰

Г-н Росси полагает:

Фабрикант дисконтирует рабочему лишь его долю продукта, потому что рабочий не в состоянии ожидать продажи последнего. Это есть спекуляция, которая непосредственно к процессу производства не имеет никакого отношения. Если рабочий может сам содержать себя до продажи продукта, то после этого он, как *associé**, добьется своей доли.

Следовательно, заработная плата не является составным элементом продукта, подобно капиталу и земле. Она является лишь случайным признаком, формой нашего социального состояния. Заработная плата не входит в состав капитала.

Заработная плата не является фактором, безусловно необходимым для производства. Она может исчезнуть при другой организации труда.

[VIII.] Шербюльс

1. «Увеличение производительного капитала не влечет за собой непременно увеличения доли, идущей на *approvisionnement*** рабочих. Количество сырья и машин может увеличиваться, а доля, идущая на *approvisionnement* рабочих, уменьшаться.

Цена труда зависит: а) от абсолютного количества производительного капитала; б) от соотношения между различными элементами капитала — два социальных факта, на которые воля рабочих не может оказывать никакого влияния.

* — компаньон. *Ред.*

** — содержание. *Ред.*

2. Не столько абсолютное потребление рабочего, сколько его относительное потребление делает его положение счастливым или несчастным. За пределами необходимого потребления *ценность наших наслаждений по существу относительна*⁵¹.

Когда говорят о понижении или повышении заработной платы, никогда не следует упускать из виду всего мирового рынка и положения рабочих в различных странах.

Уравнительные и прочие попытки установить справедливую заработную плату.

Минимум заработной платы сам изменяется и все более и более понижается. Пример с водкой.

[IX.] Брей

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ КАССЫ⁵²

Троякого рода орудие в руках деспотизма и капитала.

1. Деньги притекают обратно в национальный банк, он извлекает прибыль, опять ссужая их капиталистам.
 2. Золотая цепь, на которой правительство держит значительную часть рабочего класса.
 3. Кроме того, таким путем в руки капиталистов, как таковых, дается новое оружие.
-

Если заработная плата однажды понизилась, она уже никогда не поднимается до своей первоначальной высоты. Абсолютная и относительная заработная плата.

[С]

I. Как влияет рост производительных сил на заработную плату?

(См, VI, 3)*

Машины: разделение труда.

Труд упрощается. Издержки его производства уменьшаются. Он становится дешевле. Конкуренция между рабочими возрастает.

Переход от одной отрасли к другой. Относительно этого — сам д-р Боуринг говорит в парламенте в 1835 г. о работающих вручную хлопчатобумажных ткачах округа Дакка в Индии.

Новый вид труда, куда вытесняется рабочий, — хуже прежнего; более подчиненный. Труд взрослых заменяется трудом детей, труд мужчин — трудом женщин, труд более искусных рабочих — трудом менее искусных рабочих.

Либо увеличивается количество часов труда, либо понижается заработная плата.

Конкуренция между рабочими состоит не только в том, что один продает себя дешевле, чем другой, но и в том, что один работает за двоих.

Рост производительных сил вообще имеет своим следствием:

а) что положение рабочего по сравнению с положением капиталиста относительно ухудшается, и ценность наслаждений относительно падает. Ведь сами наслаждения суть не что иное, как социальные наслаждения, отношения, соотношения;

б) рабочий становится все более односторонней производительной силой, которая производит в возможно меньшее время как можно больше. Искусный труд все более и более превращается в простой труд;

с) заработная плата становится все более и более зависимой от мирового рынка, а положение рабочих — все более неустойчивым;

д) в производительном капитале доля, приходящаяся на машины и на сырье, возрастает гораздо быстрее, чем доля, идущая на *аррроvisionnement* рабочих. Увеличение производительного капитала, следовательно, не сопровождается соответствующим увеличением спроса на труд.

Заработная плата зависит:

α) от массы производительного капитала вообще;

β) от соотношения между его составными частями.

* См. К. Маркс, Ф. Энгельс, Соч., 2-е изд., т. 6, с. 592–597. Ред.

Рабочий не имеет никакого влияния ни на то, ни на другое.

(Если бы не было колебаний заработной платы, то рабочий ничего не выигрывал бы от развития цивилизации, его положение оставалось бы неизменным.)

Относительно конкуренции рабочих с машинами следует заметить, что рабочие, занимающиеся ручным трудом (например, работающие вручную хлопчатобумажные ткачи), страдают еще больше, чем машинные рабочие, непосредственно занятые на фабриках.

Всякое развитие новой производительной силы оказывается в то же время оружием против рабочих. Например, все улучшения в средствах сообщения облегчают конкуренцию рабочих в различных местностях и превращают местную конкуренцию в общенациональную и т. д.

Удешевление всех товаров, которое, впрочем, не касается самых непосредственных жизненных средств, приводит к тому, что рабочий носит сборное тряпье, и его нищета приобретает окраску цивилизации.

II. Конкуренция между рабочими и предпринимателями

α) Для того, чтобы определить относительную заработную плату, следует заметить, что талер для рабочего и талер для предпринимателя имеют разную стоимость. Рабочий вынужден все покупать хуже и дороже. На его талер можно купить не так много товара и не такой хороший товар, как на талер предпринимателя. Рабочий вынужден быть *мотом* и покупать и продавать вопреки всем экономическим принципам. Здесь мы вообще должны заметить, что мы имеем в виду лишь одну сторону, а именно самую *заработную плату*. Но эксплуатация рабочего начинается сызнова, как только он начинает обменивать цену своего труда на другие товары.

Epicier^{*}, залогоприниматели, домовладельцы — *tout le monde l'exploite encore une fois*^{**}.

β) Располаяясь средствами занятости [Beschäftigungsmittel], предприниматель распоряжается жизненными средствами рабочего, т. е. жизнь рабочего зависит от него; как рабочий низводит даже свою жизнедеятельность до простого средства существования.

γ) Товар труд имеет большие недостатки по сравнению с другими товарами. Для капиталиста при конкуренции с рабочими дело идет только о прибыли, для рабочего — о существовании.

* — лавочники. *Ред.*

** — решительно все эксплуатируют его еще раз. *Ред.*

Товар труд имеет более *преходящий* характер, чем другие товары. Его нельзя накапливать. Его *предложение* нельзя так же легко увеличивать или уменьшать, как это может быть сделано в отношении других товаров.

б) Фабричный режим. Жилищное законодательство. Trucksystem, при которой предприниматель обманывает рабочего тем, что повышает цену товаров, не изменяя номинальной заработной платы.

III. Конкуренция рабочих между собой

а) Согласно всеобщему экономическому закону не может существовать *двух рыночных цен*. Из 1000 одинаково искусных рабочих заработную плату определяют не 950 занятых, а 50 незанятых. Влияние *ирландцев* на положение *английских рабочих* и немцев на положение эльзасских рабочих.

б) Рабочие конкурируют друг с другом не только тогда, когда один предлагает свой труд за более дешевую плату, чем другие, но и тогда, когда один работает за двоих.

Преимущество неженатых рабочих перед женатыми и т. д.

Конкуренция между сельскими и городскими рабочими.

IV. Колебания заработной платы

Они вызываются:

1. Изменениями в модах.
2. Сменой времен года.
3. Колебаниями в ходе торговли.

В случае кризиса

α) рабочим приходится ограничивать свои расходы или уменьшать производительность труда, работая в продолжение большего количества часов или изготовляя больше в один и тот же час. Но так как их заработная плата понизилась, ибо уменьшился спрос на изготовляемый ими продукт, то они делают отношение предложения к спросу еще более неблагоприятным, и тогда буржуа говорит: Если бы только эти люди хотели работать! Тогда заработная плата рабочих падает еще ниже вследствие их чрезмерного напряжения.

β) Во время кризиса:

Полное отсутствие занятости. Понижение заработной платы. Сохранение заработной платы⁵³ и уменьшение числа рабочих дней.

γ) Во всех кризисах следующее круговое движение по отношению к рабочим:

Предприниматель не может дать занятие рабочим, так как он не может продать свой продукт. Он не может продать свой продукт, так как у него нет покупателей. У него нет покупателей, так как рабочие не могут обменивать ничего, кроме своего труда, и именно поэтому они не могут обменять свой труд.

б) Когда речь идет о повышении заработной платы, то следует отметить, что всегда надо иметь в виду мировой рынок и что повышение заработной платы сводится на нет тем, что рабочие в других странах лишаются работы.

V. Минимум заработной платы

1. Поденная плата, которую получает рабочий, есть прибыль, которую приносит собственнику его машина, его тело. Сюда включается та сумма, которая необходима для возмещения wear und tear* этой машины или, что то же самое, для замены старых, утративших свою работоспособность рабочих новыми.

2. Из минимума заработной платы вытекает, что, например, отмена воскресных дней оказалась бы чистой потерей для рабочего. Он должен был бы зарабатывать свою заработную плату при более тяжелых условиях. Вот цель тех честных филантропов, которые ратуют за отмену воскресных праздников.

3. Хотя минимум заработной платы в среднем определяется ценой самых необходимых жизненных средств, все же следует заметить:

Во-первых, что минимум в различных странах различен, например, картофель в Ирландии⁵⁴.

Во-вторых, не только это. Сам минимум имеет свое историческое движение и все более и более понижается до абсолютно наименьшего уровня. Пример с водкой. Первоначально изготовлялась из виноградных выжимок, затем из зернового хлеба, затем из картофельного спирта.

Достижению действительно наиболее низкого уровня минимума содействуют не только

1. общее развитие машинного производства, разделение труда, возрастающая и освобожденная от местных ограничений конкуренция рабочих между собой, — но и

2. рост налогов и рост расходов государственного бюджета, ибо если, как мы видели, отмена какого-нибудь налога не приносит рабочему никакой пользы, то введение всякого нового налога вредит ему, пока минимум заработной платы еще не понизился до последних

* — износа. Ред.

возможных размеров. А это имеет место при всех расстройках и осложнениях в гражданских отношениях. Между прочим следует заметить, что рост налогов ускоряет разорение мелких крестьян, мелких буржуа и ремесленников.

Пример — период после освободительной войны⁵⁵. Развитие промышленности, которая производит более дешевые продукты и суррогаты.

3. Этот минимум стремится к выравниванию в различных странах.

4. Если заработная плата однажды понизилась, а затем опять поднимается, то она все-таки уже никогда не поднимается до своей прежней высоты.

Итак, в ходе развития заработная плата понижается двояким образом:

Во-первых, относительно, по отношению к развитию общего богатства.

Во-вторых, абсолютно, так как количество товаров, которые рабочий получает в обмен, все более уменьшается.

5. В процессе развития крупной промышленности время все более становится мерой стоимости товаров, а следовательно, и мерой заработной платы. В то же время производство товара труд все дешевеет и стоит все меньше рабочего времени по мере развития цивилизации.

Крестьянин еще располагает свободным временем и может иметь побочный заработок. Но крупная промышленность (не мануфактурная промышленность) уничтожает эту патриархальность. Таким образом, каждый момент жизни, бытия рабочего все более и более становится объектом торговли.

(Теперь еще следующие разделы:

1. Предложения относительно улучшения положения рабочих. Мальтус, Росси и т. д. Прудон, Вейтлинг.

2. Рабочие ассоциации.

3. Положительное значение наемного труда.)

VI. Предложения для облегчения положения

1. Одним из самых излюбленных предложений является система *сберегательных касс*.

Мы вовсе не считаем нужным говорить о том, что большая часть рабочего класса не имеет возможности сберегать.

Цель — по крайней мере, точный экономический смысл сберегательных касс — должна, как говорят, заключаться в том, чтобы рабочие, благодаря своей собственной предусмотрительности и благоразумию, выравнивали благоприятное для труда время

с неблагоприятным, т. е. таким образом распределяли свою заработную плату в том цикле, который совершает промышленное движение, чтобы в действительности их расходы никогда не превышали минимума заработной платы, расходов на самое необходимое для жизни.

Но мы видели, что колебания заработной платы как раз не только революционизируют рабочего, но что, без временного повышения ее по сравнению с минимумом, рабочий остался бы совершенно в стороне от всего развития производства, роста общественного богатства, успехов цивилизации, следовательно для него была бы исключена сама возможность освобождения.

В подобном случае рабочий сам должен превратить себя в буржуазную счетную машину, возвести скупость в систему и придать нищенству постоянный, консервативный характер.

Помимо этого, система сберегательных касс является тройкого рода орудием деспотизма:

а) Сберегательная касса есть золотая цепь, на которой правительство держит значительную часть рабочего класса. Таким образом эти рабочие не только оказываются заинтересованными в сохранении существующего строя. Не только возникает раскол между частью рабочего класса, участвующей в сберегательных кассах, и частью, не участвующей в них. Таким образом рабочие сами дают в руки своих врагов оружие для сохранения существующей, порабощающей их организации общества.

б) Деньги притекают обратно в национальный банк, последний опять ссужает их капиталистам, банк и капиталисты участвуют в прибылях и таким образом, благодаря деньгам, которые ссудил им народ за нищенский процент, — что становится могучим рычагом развития промышленности лишь вследствие этой централизации, — увеличивают свой капитал, свою непосредственную власть над народом.

2. Другим излюбленным предложением буржуазии является *образовани*е, в особенности всестороннее *производственное образование*.

а) Мы не станем указывать на нелепое противоречие, заключающееся в том, что современная промышленность все более и более заменяет сложный труд простым, для которого не нужно никакого образования; мы не станем указывать на то, что она все более принуждает к машинному труду детей с семилетнего возраста и превращает их в источники дохода не только для класса буржуазии, но и для их собственных родителей, пролетариев; фабричная система сделала бесполезными законы о школьном обучении: пример — Пруссия; мы не станем указывать и на то, что

умственное образование, если бы рабочий получал его, непосредственно несколько не влияет на его заработную плату; что образование вообще зависит от условий жизни, что буржуа разумеет под нравственным воспитанием вдалбливание буржуазных принципов и что, наконец, у класса буржуазии нет средств — а если бы даже эти средства имелись, он не стал бы тратить их — на то, чтобы дать народу настоящее образование.

Мы ограничимся тем, что подчеркнем только одну, чисто экономическую точку зрения.

β) Подлинный смысл, который имеет образование у филантропических экономистов, таков: ознакомить каждого рабочего с возможно большим числом отраслей труда, так чтобы, если вследствие применения новых машин или вследствие изменений в разделении труда он будет выброшен из одной отрасли, он смог по возможности легче найти себе применение в другой.

Допустим, что это возможно.

Следствием этого явилось бы то, что, если бы в одной отрасли труда оказался избыток рабочих, то избыток тотчас же получился бы во всех других отраслях труда, и еще скорее, чем прежде, понижение заработной платы в одном производстве непосредственно повлекло бы за собой всеобщее понижение заработной платы.

И без того уже — так как современная промышленность повсюду весьма упрощает труд и делает его таким, что легко научиться выполнять его — повышение заработной платы в одной отрасли промышленности тотчас же вызывает прилив рабочих в эту отрасль промышленности, и понижение заработной платы более или менее непосредственно принимает всеобщий характер.

Мы, разумеется, не можем разбирать здесь многие мелкие паллиативы, предлагаемые со стороны буржуазии*.

3. Но мы должны перейти к третьему предложению, которое практически повлекло за собой весьма важные последствия и постоянно вызывает их, — к *мальтусовской теории*.

Вся эта теория, поскольку мы должны рассмотреть ее здесь, сводится к следующему:

α) Высота заработной платы зависит от отношения рабочих рук, которые предлагаются, к рабочим рукам, которые требуются.

Заработная плата может возрастать двояким образом.

Либо, если капитал, приводящий труд в движение, возрастает так быстро, что спрос на рабочих увеличивается быстрее — в быстрее возрастающей прогрессии, — чем их предложение.

* Здесь в рукописи вписано: «Пауперизм». Ред.

Либо, во-вторых, когда народонаселение возрастает так медленно, что конкуренция между рабочими остается слабой, хотя производительный капитал возрастает не быстро.

На одну сторону отношения, на рост производительного капитала вы, рабочие, не можете оказывать никакого влияния.

На другую сторону, наоборот, вполне можете.

Вы можете уменьшить предложение со стороны рабочих, т. е. конкуренцию между рабочими, производя как можно меньше детей.

Для разоблачения всей глупости, низости и лицемерия этой доктрины достаточно следующих замечаний:

β) (Это следует добавить к разделу I: Как влияет рост производительных сил на заработную плату?)

Заработная плата возрастает, если возрастает спрос на труд. Этот спрос возрастает, если возрастает капитал, приводящий труд в движение, т. е. если увеличивается производительный капитал.

К этому здесь следует сделать два основных замечания:

Во-первых: главным условием для повышения заработной платы является рост производительного капитала и как можно более быстрое возрастание его. Следовательно, главным условием для того, чтобы рабочий находился в сносном положении, является то, чтобы он все больше понижал свое положение по сравнению с классом буржуазии, чтобы он как можно больше увеличивал силу своего врага — капитал. Это означает: его положение может быть сносно лишь при условии, что он производит и усиливает враждебную ему силу, свою собственную противоположность. При этом условии, когда он создает эту враждебную ему силу, к нему притекают от последней средства занятости, которые снова делают его частью производительного капитала и рычагом, который усиливает последний и заставляет возрастать в ускоренном темпе.

Попутно заметим: если понято это отношение между капиталом и трудом, то вполне выясняется вся смехотворность фурьеристских и иных попыток их примирения.

Во-вторых: после того как мы таким образом вообще выяснили это извращенное отношение, к этому присоединяется второй, еще более важный элемент.

А именно, что означает выражение: рост производительного капитала, и при каких условиях он происходит?

Рост капитала означает накопление и концентрацию капитала. В той самой мере, в какой капитал накапливается и концентрируется, он вызывает:

труд во все возрастающем масштабе и, следовательно, иное разделение труда, которое еще более упрощает труд;

затем введение машин во все возрастающем масштабе и введение новых машин.

Итак, это означает, что, в той мере как возрастает производительный капитал, возрастает:

конкуренция между рабочими, потому что разделение труда упрощается, и всякая отрасль труда становится более доступной для каждого.

Конкуренция между ними возрастает, далее, потому, что им в такой же степени приходится конкурировать с машинами, и из-за машин они лишаются работы. Следовательно, концентрация и накопление производительного капитала, все более увеличивая масштабы производства — причем, далее, вследствие конкуренции предлагаемых капиталов, процент на капитал все более падает, — влечет за собой следующее:

Мелкие промышленные предприятия гибнут и не могут выдерживать конкуренции с крупными. Целые слои класса буржуазии отбрасываются в ряды рабочего класса. Следовательно, конкуренция между рабочими увеличивается вследствие разорения мелких предпринимателей, неизбежно связанного с ростом производительного капитала.

И в то же время, так как размер процента понижается, мелкие капиталисты, прежде не принимавшие прямого участия в промышленности, вынуждены заняться промышленной деятельностью, т. е. пополнять ряды новых жертв крупной промышленности. Следовательно, и с этой стороны численность рабочего класса увеличивается, и конкуренция между рабочими усиливается.

Так как рост производительных сил вызывает увеличение масштаба труда, то временное перепроизводство становится все неизбежнее, мировой рынок все обширнее, при все более всеобщей конкуренции. Следовательно, кризисы становятся все более и более острыми. При столь внезапном средстве, побуждающем рабочих к вступлению в брак и к размножению, они скучиваются огромными массами, концентрируются, и их заработная плата все более и более колеблется. Следовательно, всякий новый кризис непосредственно вызывает значительное усиление конкуренции между рабочими.

В общем: рост производительных сил, с более быстрыми средствами сообщения, с ускоренным обращением, лихорадочным оборотом капитала, состоит в том, что в одно и то же время может быть произведено больше, и следовательно, по закону конкуренции, должно быть произведено больше. Это означает, что производство происходит при все более тяжелых условиях, и для того, чтобы при этих условиях можно было выдержать конкуренцию, приходится

работать во все большем масштабе, капитал все больше должен концентрироваться в руках немногих лиц. И для того, чтобы это производство в большем масштабе было выгодным, разделение труда и машинное производство должны развиваться непрерывно и несоразмерно.

Это производство при все более тяжелых условиях распространяется и на рабочего как на часть капитала. Он должен больше производить при все более тяжелых условиях, т. е. за все меньшую заработную плату работать все больше, при все более снижающихся издержках производства. Таким образом, самый минимум все более и более сводится к большему напряжению сил при минимуме наслаждения жизнью.

Несоответствие возрастает геометрически, не арифметически*.

Следовательно, рост производительных сил сопровождается усилением господства крупного капитала, возрастающим опрощением и упрощением машины, называемой рабочим, возрастающей прямой конкуренцией между рабочими вследствие усиленного разделения труда и применения машин, вследствие премии, открыто назначаемой за производство людей, вследствие конкуренции разорившихся слоев буржуазии и т. д.

Мы можем формулировать это еще проще.

Производительный капитал состоит из трех составных частей:

- 1) из сырья, которое подвергается обработке;
- 2) из машин и такого рода материалов, как уголь и т. д., которые нужны для приведения машин в действие, строений и т. д.;
- 3) из той части капитала, которая предназначена на содержание рабочих.

Как же относятся друг к другу при росте производительного капитала эти три его составные части?

С ростом производительного капитала связана его концентрация, а с нею то, что он может доставлять прибыль лишь при эксплуатации во все возрастающем масштабе.

Итак, значительная часть капитала будет непосредственно превращена в орудие труда и функционировать как таковое, и чем более возрастают производительные силы, тем больше будет эта непосредственно превращаемая в машины часть капитала.

Рост машинного производства, равно как и рост разделения труда, приводит к тому, что в более короткое время может быть произведено несравненно больше. Следовательно, в том же отношении должен возрастать и запас сырья. При росте производительного

* Эта фраза написана Марксом на полях рукописи. Ред.

капитала необходимо возрастает часть капитала, превращаемая в сырье.

Теперь остается третья часть производительного капитала, предназначенная на содержание рабочих, т. е. часть, превращаемая в заработную плату.

Как же относится рост этой части производительного капитала к двум другим частям?

Результатом более развитого разделения труда является то, что один рабочий производит столько же, сколько прежде три, четыре, пять. Следствием применения машин является то же самое отношение в несравненно большем масштабе.

Следовательно, прежде всего само собой очевидно, что рост частей производительного капитала, превращенных в машины и в сырье, не сопровождается подобным же ростом части капитала, предназначенной на заработную плату. Ведь в таком случае применение машин и более развитого разделения труда не достигло бы своей цели. Итак, отсюда непосредственно вытекает, что часть производительного капитала, предназначенная на заработную плату, не возрастает в такой же степени, как часть его, затраченная на машины и на сырье. Более того. В той же степени, в какой возрастает производительный капитал, т. е. сила капитала как такового, возрастает и несоответствие между капиталом, вложенным в сырье и машины, и капиталом, затраченным на заработную плату. Это, следовательно, означает, что часть производительного капитала, предназначенная на заработную плату, становится все меньше по сравнению с частью капитала, функционирующего в качестве машин и сырья.

После того как капиталист вложил в машины более значительный капитал, он вынужден затрачивать более значительный капитал на покупку сырья вообще и сырья, необходимого для приведения машин в движение. Но если он прежде давал занятие 100 рабочим, то теперь ему, может быть, понадобятся только 50. Иначе ему пришлось бы еще раз, может быть, удвоить другие части капитала, т. е. еще больше увеличить несоответствие. Следовательно, он увольняет 50, или же 100 должны будут работать за ту же цену, как прежде 50. Итак, на рынке оказываются излишние рабочие.

При усовершенствованном разделении труда должен будет увеличиваться лишь капитал, расходуемый на приобретение сырья. Трех рабочих заменит, может быть, один.

Но предположим наиболее благоприятный случай. Капиталист расширяет свое предприятие таким образом, что он не только может сохранить прежнее число рабочих — а он, конечно, не станет ждать

до тех пор, пока окажется в состоянии сделать это, — но даже еще увеличивает их число; тогда, следовательно, пришлось бы чрезвычайно расширить производство, чтобы сохранить то же самое число рабочих или даже еще иметь возможность увеличить это число, и отношение числа рабочих к производительным силам стало относительно бесконечно более несоразмерным*. В силу этого перепроизводство ускоряется, и при ближайшем кризисе большее, чем когда-либо, число рабочих лишается работы.

Следовательно, всеобщий закон, необходимо вытекающий из природы отношения между капиталом и трудом, таков, что при росте производительных сил та часть производительного капитала, которая превращается в машины и в сырье, т. е. капитал как таковой, возрастает несоразмерно по сравнению с той частью, которая предназначается на заработную плату; т. е., другими словами: рабочим приходится делить между собой все уменьшающуюся по сравнению со всей массой производительного капитала часть этого капитала. Следовательно, их конкуренция все усиливается. Другими словами: чем более возрастает производительный капитал, тем более уменьшаются относительно средства занятости или жизненные средства для рабочих, другими словами, тем быстрее еще возрастает рабочее население по отношению к средствам занятости. И притом это несоответствие возрастает в той же степени, в какой возрастает производительный капитал вообще.

Для того чтобы устранить вышеуказанное несоответствие, он должен возрастать в геометрической прогрессии, а чтобы затем это несоответствие было вновь устранено в период кризиса, он возрастает еще больше**.

Этот закон, вытекающий просто из отношения рабочего к капиталу и, следовательно, превращающий даже самое благоприятное для рабочего состояние — быстрый рост производительного капитала — в неблагоприятное, буржуа превратили из общественного закона в закон природы, утверждая, что по закону природы народонаселение возрастает быстрее, чем средства занятости или жизненные средства.

Они не поняли, что рост производительного капитала заключает в себе рост этого противоречия.

Позже мы вернемся к этому.

* Непереводимая игра слов: «...und das Verhältnis der Arbeiterzahl im Verhältnis zu den Produktivkräften ist relativ unendlich mehr Mißverhältnis geworden». Ред.

** Это место не вполне ясно сформулировано в рукописи: «Um das oben angedeutete Mißverhältnis auszugleichen, muß es in geometrischer Proportion vergrößert werden und um es nachher in Zeiten der Krise zu readjustieren, wird es noch mehr vergrößert». Ред.

Производительная сила, в особенности общественная сила самих рабочих, им не оплаченная, направляется даже против них.

γ) Первая нелепость:

Мы видели, что если производительный капитал возрастает, — наиболее благоприятный случай, который предполагают экономисты, — если, следовательно, спрос на труд соответственно возрастает, то из характера современной промышленности и из природы капитала вытекает, что средства занятости для рабочих возрастают не в такой же степени, что те же обстоятельства, которые вызывают рост производительного капитала, еще быстрее заставляют расти несоответствие между предложением труда и спросом на труд, — словом, что рост производительных сил в то же время вызывает рост несоответствия между числом рабочих и количеством средств занятости их. Это не зависит ни от увеличения количества жизненных средств, ни от увеличения народонаселения, если рассматривать это само по себе. Это необходимо вытекает из природы крупной промышленности и из отношения между трудом и капиталом.

Но если производительный капитал возрастает лишь медленно, если он остается неизменным или даже уменьшается, то количество рабочих всегда оказывается слишком большим по отношению к спросу на труд.

В обоих случаях, в самом благоприятном и в самом неблагоприятном, из отношения между трудом и капиталом, из природы самого капитала вытекает, что предложение рабочих всегда будет превышать спрос на труд.

δ) Не говоря уже о той бессмыслице, что весь рабочий класс не может принять решение не производить детей, его положение, наоборот, делает половое влечение главным его наслаждением и односторонне развивает его.

После того как буржуазия свела существование рабочего к минимуму, она еще хочет ограничить минимумом и его воспроизводство.

ε) Впрочем, до какой степени несерьезно относится буржуазия к этим фразам и советам, вытекает из следующего:

Во-первых, современная промышленность, заменяя взрослых детьми, выдает настоящую премию за деторождение.

Во-вторых, крупная промышленность постоянно нуждается в резервной армии незанятых рабочих для периодов чрезмерного производства. Ведь главная цель буржуа по отношению к рабочему

вообще заключается в том, чтобы как можно дешевле получить товар труд, что возможно лишь в том случае, если предложение этого товара как можно более превышает спрос на него, т. е. когда оказывается налицо наибольшее перенаселение.

Следовательно, перенаселение соответствует интересам буржуазии, и она подает рабочим благой совет, зная, что он невыполним.

г) Так как капитал возрастает только тогда, когда он доставляет занятие рабочим, то возрастание капитала включает в себя увеличение численности пролетариата, и, как мы видели, соответственно природе отношения между капиталом и трудом, увеличение численности пролетариата должно происходить относительно еще быстрее.

х) Между тем вышеупомянутая теория, которая стремится преподнести в качестве закона природы, что население растет быстрее, чем жизненные средства, эта теория тем желаннее для буржуа, что она успокаивает его совесть, вменяет ему жестокосердие в моральную обязанность, превращает общественные явления в явления природы и, наконец, дает ему возможность так же спокойно и бездейтельно созерцать вымирание пролетариата от голода, как любое явление природы, и, с другой стороны, рассматривать нищету пролетариата как его собственную вину и наказывать его за это. Пролетариат, дескать, может разумом обуздать естественный инстинкт и таким образом, посредством нравственного контроля, ограничить закон природы в его вредном развитии.

л) Применением этой теории можно считать законодательство о бедных. Истребление крыс. Мышьяк. Workhouses*. Пауперизм вообще. Ступальное колесо снова в рамках цивилизации. Варварство появляется вновь, но оно рождается в лоне самой цивилизации и принадлежит ей; поэтому получается варварство, зараженное проказой, варварство как проказа цивилизации. Workhouses — бастилии для рабочих. Отделение жен от мужей.

4) Теперь нам предстоит вкратце упомянуть о тех, которые хотят улучшить положение рабочих путем иного определения заработной платы.

Прудон.

5) Наконец, из замечаний филантропических экономистов о заработной плате следует отметить еще один взгляд.

а) Из других экономистов особенно России развивал следующие взгляды:

Фабрикант дисконтирует рабочему лишь его долю продукта, потому что рабочий не в состоянии ожидать продажи последнего.

* — работные дома. Ред.

Если бы рабочий мог сам содержать себя до продажи продукта, то после этого он, как *associé*, воспользовался бы своим правом на причитающуюся ему долю, как это происходит между собственно капиталистом и промышленным капиталистом. Следовательно, то, что доля рабочего имеет форму именно заработной платы, является случайностью: это — результат спекуляции, особого акта, совершающегося наряду с процессом производства и вовсе не являющегося его необходимым составным элементом. Заработная плата есть лишь случайная форма современного социального строя. Она не составляет необходимой части капитала. Она не является фактом, необходимым для производства. Она может исчезнуть при другой организации общества.

β) Вся эта премудрость сводится к следующему: если бы рабочие владели достаточным количеством накопленного труда, т. е. достаточным количеством капитала, чтобы не быть вынужденными жить непосредственно продажей своего труда, то форма заработной платы исчезла бы. Это означает: если бы все рабочие были в то же время капиталистами; т. е., следовательно, это значит предполагать и сохранять капитал без противоположности наемного труда, без которой он не может существовать.

γ) Впрочем, это признание следует иметь в виду. Заработная плата не является случайной формой буржуазного производства, а буржуазное производство в целом есть преходящая историческая форма производства. Все его отношения — капитал, как и заработная плата, как и земельная рента, и т. д. — являются преходящими и устранимыми на известной стадии развития.

VII. Рабочие союзы

Одним из моментов в теории народонаселения было ее стремление уменьшить конкуренцию между рабочими. Напротив, союзы рабочих имеют целью *уничтожить* конкуренцию и заменить ее *объединением* рабочие.

Замечания экономистов против союзов правильны:

1) Издержки, которых они требуют от рабочих, в большинстве случаев больше, чем то повышение дохода, которого они хотят добиться. Они не могут долго сопротивляться законам конкуренции. Эти коалиции вызывают появление новых машин, нового разделения труда, перемещение производства из одной местности в другую. Результатом всего этого является понижение заработной платы.

2) Если бы коалициям удалось в одной стране поддерживать цену труда на такой высоте, чтобы прибыль значительно понизилась

по сравнению со средней прибылью в других странах или чтобы был задержан рост капитала, то результатом этого явились бы застой и регресс в промышленности, и рабочие были бы разорены вместе со своими предпринимателями. Потому что таково, как мы видели, положение рабочего. Его положение ухудшается скачкообразно, если производительный капитал возрастает, и он наверняка разоряется, если капитал уменьшается или остается неизменным.

3) Все эти возражения буржуазных экономистов, как уже сказано, верны, но они верны лишь с их точки зрения. Если бы в рабочих союзах действительно дело шло только о том, о чем оно, как кажется, и идет, а именно об определении заработной платы, если бы отношение между трудом и капиталом было вечным, то эти коалиции потерпели бы крушение, в борьбе с необходимым ходом вещей. Но они являются средством объединения рабочего класса, средством подготовки к ниспровержению всего старого общества с его классовыми противоречиями. И с этой точки зрения правы рабочие, осмеивая мудрых буржуазных наставников, заранее вычисляющих им, каковы будут их потери убитыми и ранеными и денежные затраты в этой гражданской войне. Тот, кто хочет победить врага, не станет обсуждать с ним, во что обойдется война. А то, что рабочие вовсе не так узко смотрят на вещи, экономисты могли бы увидеть даже из того факта, что большую часть коалиций создают наиболее высокооплачиваемые рабочие и что рабочие употребляют все, что они могут выкроить из своей заработной платы, на создание политических и профессиональных ассоциаций и на поддержку этого движения. И если господа буржуа и их экономисты в моменты прилива филантропических чувств столь милостивы, что допускают, чтобы в минимум заработной платы, т. е. жизни, входило некоторое количество чаю или рома, сахару и мясу, то им, наоборот, должно казаться и возмутительным и непонятным, что рабочие включают в этот минимум некоторые расходы на войну против буржуазии, что они даже получают от своей революционной деятельности величайшее в жизни наслаждение.

VIII. Положительная сторона наемного труда

В заключение мы должны еще обратить внимание на положительную сторону наемного труда.

а) Если говорят о положительной стороне наемного труда, то говорят о положительной стороне капитала, крупной промышленности, свободной конкуренции, мирового рынка, и мне нет надобности разъяснять вам, что без этих производственных отношений не были бы созданы

ни средства производства — материальные средства для освобождения пролетариата и основания нового общества, — ни сам пролетариат не достиг бы такого объединения и такой ступени развития, когда он действительно становится способным совершить революцию в старом обществе и революционизировать самого себя. *Уравнение заработной платы.*

β) Возьмем даже заработную плату в самом предосудительном, что в ней есть, — в том, что моя деятельность становится товаром, в том, что я целиком и полностью становлюсь объектом продажи.

Во-первых, благодаря этому исчезло все патриархальное, так как лишь торговля, купля и продажа, остается единственной связью, денежное отношение остается единственным отношением между предпринимателями и рабочими.

Во-вторых, ореол святости вообще перестал окружать все отношения старого общества, так как они превратились в чисто денежные отношения.

Точно так же все так называемые высшие виды труда — умственный, художественный и т. д. — превратились в предметы торговли и лишились, таким образом, своего прежнего ореола. Каким огромным прогрессом явилось то, что все полчище священников, врачей, юристов и т. д., следовательно религия, юриспруденция и т. д., стали оцениваться только лишь по их коммерческой стоимости*.

(В-третьих: превратив труд в товар и подчинив его, как таковой, свободной конкуренции, его старались производить по возможности дешевле, т. е. при возможно меньших издержках производства. Благодаря этому для будущей организации общества бесконечно облегчен и упрощен всякий физический труд. — Сделать общие выводы.)

В-третьих, вследствие того, что все стало объектом продажи, рабочие констатировали, что все может от них отделяться, отчуждаться, и они впервые стали свободны от подчинения определенному отношению. Преимуществом является то, что рабочий может делать со своими деньгами все, что ему угодно, как в противоположность уплате продуктами, так и в противоположность образу жизни, предписывавшемуся просто принадлежностью к определенному сословию (феодалному).

Написано К. Марксом
в конце декабря 1847 г.

Печатается по изданию К.
Маркс, Ф. Энгельс, Соч., 2-е
изд., Т. 6, С. 579–602.

* Здесь в рукописи вписаны следующие слова: «Национальные отношения, классовая борьба, отношения собственности». Ред.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ В основу работы *«Наемный труд и капитал»* положены лекции, прочитанные Марксом в Немецком рабочем обществе в Брюсселе во второй половине декабря 1847 г. Выпустить их отдельной брошюрой тогда не удалось, и впервые работа была напечатана в апреле 1849 г. в виде серии статей в газете *«Neue Rheinische Zeitung»* (см. примеч. 2). В связи с временным отъездом Маркса из Кёльна печатание этих статей было прервано.

Первые отдельные издания этого произведения появились в 80-х гг. Первый перевод его на русский язык вышел в Женеве в 1883 г. В 1891 г. вышло новое издание *«Наемного труда и капитала»* под редакцией Энгельса и с его введением (см. настоящее издание, с. 3–11). В текст этого издания Энгельс внес некоторые изменения и дополнения с целью привести изложение в соответствие с дальнейшим развитием экономического учения Маркса.

Публикуя *«Наемный труд и капитал»*, Маркс ставил своей задачей в популярной форме обрисовать экономические отношения, составляющие материальную основу классовой борьбы в капиталистическом обществе. Он стремился дать пролетариату теоретическое оружие — научное понимание того, на чем зиждется в капиталистическом обществе классовое господство буржуазии и наемное рабство рабочих.

² *«Neue Rheinische Zeitung. Organ der Demokratie»* («Новая Рейнская газета. Орган демократии») — ежедневная газета революционно-пролетарского крыла демократии в период германской революции 1848–1849 г.; выходила в Кёльне с 1 июня 1848 г. по 19 мая 1849 г. под редакцией К. Маркса; в состав редакции входил Ф. Энгельс. Газета фактически была руководящим и направляющим революционным центром, стремившимся сплотить и организовать массы на борьбу против контрреволюции. В обстановке

общего наступления контрреволюции и усиления полицейских репрессий газета была вынуждена прекратить свое существование.

³ *Немецкое рабочее общество* в Брюсселе было основано Марксом и Энгельсом в конце августа 1847 г. с целью политического просвещения немецких рабочих, проживавших в Бельгии, и пропаганды среди них идей научного коммунизма. Под руководством Маркса и Энгельса и их соратников общество сделалось легальным центром объединения немецких революционных пролетариев в Бельгии. Лучшие элементы общества входили в брюссельскую общину Союза коммунистов. Деятельность общества прекратилась вскоре после февральской революции 1848 г. во Франции в связи с арестами и высылкой его членов бельгийской полицией.

⁴ Имеются в виду следующие события: интервенция царских войск в Венгрию в 1849 г. с целью подавления венгерской буржуазной революции и восстановления власти австрийских Габсбургов и восстания народных масс в Германии в мае — июле 1849 г. в защиту имперской конституции (принята франкфуртским Национальным собранием 28 марта 1849 г., но отвергнута рядом немецких государств). Эти восстания носили разобщенный, стихийный характер и были подавлены к середине июля 1849 г. Подробнее о них см.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. т. 8. с. 98—113.

⁵ Впоследствии в рукописном наследстве Маркса был обнаружен подготовительный набросок для последней или ряда последних лекций на тему о наемном труде и капитале в виде рукописи, озаглавленной «Заработная плата» и имеющей пометку на обложке: «Брюссель, декабрь 1847 г.» (см.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. т. 6. с. 579—602). По содержанию эта рукопись отчасти дополняет «Наемный труд и капитал». Она включена в настоящий сборник, см. с. 91.

⁶ Маркс пишет в «Капитале»: «Под классической политической экономией я понимаю всю политическую экономию, начиная с У. Петти, которая исследует внутренние зависимости буржуазных отношений производства» (*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. т. 23. с. 91). Крупнейшими представителями классической политической экономии в Англии были А. Смит и Д. Рикардо.

⁷ Ф. Энгельс пишет в «Анти-Дюринге», что «политическая экономия в более узком смысле, хотя и возникла в головах гениальных

людей в конце XVII века, однако в своей положительной формулировке, которую ей дали физиократы и Адам Смит, по существу представляет собой детище XVIII века» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 20. с. 1—338).

⁸ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 13. с. 13—38.

⁹ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 23. с. 43—80.

¹⁰ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 23. с. 547.

¹¹ Энгельс имеет в виду празднование Первого мая в 1891 г. В некоторых странах (Англии, Германии) первомайский праздник отмечался в ближайшее после 1 мая воскресенье, которое в 1891 г. приходилось на 3 мая.

¹² Имеются в виду важнейшие события 1848—1849 г.: восстание парижского пролетариата 23—26 июня, подавление австрийской военщиной октябрьского народного восстания в Вене и взятие столицы войсками Виндишгреца 1 ноября, ноябрьский контрреволюционный переворот в Пруссии, завершившийся роспуском прусского Национального собрания 5 декабря, а также подъем национально-освободительного революционного движения в польских землях, Италии и Венгрии.

В 1845—1847 г. Ирландия пережила страшный голод, вызванный систематическим неурожаем картофеля и других сельскохозяйственных культур. Подлинная причина этого социального бедствия заключалась в жестокой эксплуатации господствующими классами ирландских народных масс, доведенных до нищенского состояния, в системе кабальной аренды, навязанной ирландскому крестьянству лендлордами.

¹³ Доклад «Заработная плата, цена и прибыль» был прочитан Марксом на двух заседаниях Генерального Совета 20 и 27 июня 1865 г. О причинах, побудивших его выступить, Маркс писал Энгельсу 20 мая 1865 г.: «Сегодня вечером экстренное заседание Интернационала. Один славный чудака, старый оуэнист Уэстон (плотник) выставил два положения, которые он постоянно защищает... 1) что общее повышение уровня заработной платы не может принести рабочим никакой пользы; 2) что вследствие этого и пр. тред-юнионы приносят вред.

Если бы оба эти тезиса, в которые в нашем Товариществе верит лишь он один, были приняты, мы оказались бы в самом смешном положении как перед лицом здешних тред-юнионов, так и перед лицом той эпидемии стачек, которая царит теперь на континенте» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 31, с. 103).

Текст доклада, сохранившийся в виде рукописи, был опубликован впервые на английском языке под заглавием «Стоимость, цена и прибыль» в 1898 г. младшей дочерью Маркса, Элеонорой. В том же 1898 г. в переводе на немецкий язык работа вышла под заглавием «Заработная плата, цена и прибыль». Введение и первые шесть параграфов в рукописи не имели заглавий и были озаглавлены Эвелингом; в настоящем издании эти подзаголовки публикуются в квадратных скобках.

¹⁴ Первый конгресс Интернационала, который намечалось провести в 1865 г., состоялся 3–8 сентября 1866 г. в Женеве.

¹⁵ Борьба рабочего класса за законодательное ограничение рабочего дня десятью часами велась в Англии с конца XVIII в. и с начала 30-х гг. XIX в. охватила широкие массы пролетариата.

Билль (законопроект) о десятичасовом рабочем дне, распространенный только на подростков и женщин, был принят парламентом 8 июня 1847 г. Однако многие фабриканты на практике игнорировали его.

¹⁶ В период Французской буржуазной революции якобинский Конвент принял законы от 4 мая, 11 и 29 сентября 1793 г. и 20 марта 1794 г., установившие твердые максимальные цены на хлеб, муку и другие предметы первой необходимости, наряду с твердой максимальной заработной платой.

¹⁷ *Британская ассоциация содействия развитию науки* была основана в 1831 г. и существует до настоящего времени. В сентябре 1861 г. в Манчестере проходило очередное, 31-е ежегодное собрание этой организации, на котором присутствовал Маркс, гостивший в то время у Энгельса. Докладчиком, которого Маркс имеет в виду, был У. Ньюмарч.

¹⁸ Речь идет о шеститомном труде английского экономиста Томаса Тука «История цен и состояние денежного обращения» (Tooke T. «A History of Prices, and of the State of the Circulation»).

Исследование печаталось в Лондоне с 1838 по 1857 г. Последние два тома были выпущены в свет Туком в соавторстве с У. Ньюмарчем.

¹⁹ *Owen R. Observations on the Effect of the Manufacturing System. London, 1817. P. 76 (Оуэн Р. Замечания о влиянии промышленной системы. Лондон, 1817. с. 76).* Первое издание книги вышло в 1815 г.

²⁰ Речь идет о Крымской войне 1853—1856 г.

²¹ В середине XIX в. известную роль в усилении массового сноса жилищ в сельских местностях сыграло то обстоятельство, что размер налога в пользу бедных, уплачиваемого землевладельцем, в значительной степени зависел от числа бедных, проживающих на его земле. Землевладельцы сознательно сносили те помещения, в которых сами не нуждались, но которые могли служить пристанищем для «избыточного» сельского населения (подробно об этом см.: *Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 23. с. 686—705).*

²² *Общество искусств и ремесел (Society of Arts)* — буржуазно-просветительное и филантропическое общество, основанное в 1754 г. в Лондоне. Упомянутый реферат был прочитан сыном Джона Мортона — Джоном Чалмерсом Мортонем.

²³ *Билль об отмене хлебных законов* был принят в июне 1846 г. Так называемые хлебные законы, направленные на ограничение или запрещение ввоза хлеба из-за границы, были введены в Англии в интересах крупных землевладельцев-лендлордов. Принятие билля означало победу промышленной буржуазии, боровшейся против хлебных законов под лозунгом свободы торговли.

²⁴ *Гражданская война*, развернувшаяся в 1861—1865 г. в Америке между Южными рабовладельческими и Северными промышленными штатами, являлась своеобразной формой буржуазной революции, принявшей благодаря решительному вмешательству широких масс трудящихся буржуазно-демократический характер. В борьбе за отмену рабства участвовали многие революционеры, эмигрировавшие из Европы после 1849 г.

²⁵ *Хлопковый кризис* был вызван прекращением поставок хлопка из Америки из-за блокады Южных рабовладельческих штатов флотом северян во время Гражданской войны (см. примеч. 24). Большая

часть хлопчатобумажной промышленности Европы была парализована, что тяжело отразилось на положении рабочих. Несмотря на все лишения, европейский пролетариат оказывал Северным штатам решительную поддержку.

²⁶ *Ricardo D. On the Principles of Political Economy, and Taxation.* London, 1821. P. 26 (*Рикардо Д.* О началах политической экономии и налогового обложения. Лондон, 1821. с. 26). Первое издание книги вышло в Лондоне в 1817 г.

²⁷ *Franklin B. A Modest Inquiry into the Nature and Necessity of a Paper Currency* (*Франклин Б.* Скромное исследование природы и необходимости бумажных денег); работа была впервые издана в Бостоне в 1729 г.

²⁸ *Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Edinburgh, 1814. Vol. 1. P. 93 (*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Эдинбург, 1814. т. 1. с. 93).

²⁹ *Hobbes Th. Leviathan: or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil* (*Гоббс Т.* Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского). Книга была впервые опубликована на английском языке в Лондоне в 1651 г.

³⁰ Речь идет об участии Англии (с 1793 г.) в войнах европейских коалиций против Французской республики (так называемые анти-якобинские войны) и наполеоновской Франции, продолжавшихся, с перерывами, до 1815 г. Во время этих войн английское правительство установило в своей стране жестокий режим террора против трудящихся масс. В частности, в указанный период был подавлен ряд народных волнений и приняты законы, запрещающие рабочие союзы.

³¹ Имеется в виду брошюра: *Malthus T. R. An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by which it is Regulated.* London, 1815 (*Мальтус Т. Р.* Исследование о природе и возрастании ренты, а также о принципах, ее регулирующих. Лондон, 1815).

³² Имеется в виду вышедшая в Лондоне в 1770 г. анонимная брошюра «An Essay on Trade and Commerce: Containing Observations on Taxes» («Очерк о ремесле и торговле, содержащий замечания о налогах»); авторство приписывается Дж. Каннингему.

³³ *Работные дома* были введены в Англии в XVII в.; по «закону о бедных», принятому в 1834 г., эти заведения превращались в единственную форму помощи бедным; работные дома отличались тюремно-каторжным режимом и были прозваны в народе «бастилиями для бедных».

³⁴ В феврале — марте 1832 г. в английском парламенте обсуждался внесенный весной 1831 г. законопроект об ограничении рабочего дня для детей и подростков до 10 часов (см. примеч. 15).

³⁵ *Джаггернаут* (Джаганнатх) — одно из воплощений индуистского бога Вишну. Жрецы храма Джаггернаута получали крупные доходы от массового паломничества (при этом поощрялась проституция живших при храме женщин-баядерок). Культ Джаггернаута отличался крайним религиозным фанатизмом, проявлявшимся в самоистязании и самоубийствах верующих. В дни больших праздников некоторые из них бросались под колесницу, на которой везли изображение Вишну-Джаггернаута.

³⁶ *Thornton W. Th. Overpopulation and its Remedy. London, 1846* (Торнтон У. Т. Перенаселение и средства к его устранению. Лондон, 1846).

³⁷ По законам о бедных, существовавшим в Англии с XVI в., в каждом приходе взимался особый налог в пользу бедных; те жители прихода, которые не могли обеспечить себя и свою семью, получали вспомоществование через кассу помощи бедным.

³⁸ *Ricardo D. On the Principles of Political Economy, and Taxation. London, 1821. P. 479.*

³⁹ «Заработная плата» — рукопись К. Маркса, непосредственно связанная с его незаконченной работой «Наемный труд и капитал» (см. настоящее издание с. 91) и дополняющая эту последнюю.

Рукопись под названием «Заработная плата», хранившаяся в архиве германской социал-демократии, была впервые опубликована лишь в 1924 г. на русском языке в журнале «Социалистическое

хозяйство», а в 1925 г. на языке оригинала в журнале «*Unter dem Banner des Marxismus*». Надпись на обложке найденной рукописи («Брюссель, декабрь 1847 г.»), наличие краткого резюме того, что «уже было изложено», форма изложения и само содержание рукописи дают основание предполагать, что «Заработная плата» представляет собой подготовительный набросок Маркса для последней или для ряда последних лекций, которые он читал во второй половине декабря 1847 г. на собраниях Немецкого рабочего общества в Брюсселе. Это подтверждается также и тем, что во время ее написания Маркс, как об этом свидетельствует его пометка в тексте рукописи, уже готовился к своей известной «Речи о свободе торговли», произнесенной 9 января 1848 г. на публичном собрании брюссельской Демократической ассоциации.

В рукописи «Заработная плата», как и в статьях, опубликованных в «*Neue Rheinische Zeitung*», речь идет о продаже рабочим капиталисту своего труда, а не о продаже рабочей силы, как в более поздних экономических работах Маркса.

⁴⁰ Данные о продолжительности рабочего дня и численности ткачей взяты Марксом из книги Карлейля «Чартизм», где говорится следующее: «Полмиллиона ткачей, работающих на ручных станках по 15 часов ежедневно, тем не менее постоянно не в состоянии обеспечить себе в достаточном количестве самой простой пищи» (*Th. Carlyle. «Chartism»*. London, 1840, p. 31).

⁴¹ Речь Боуринга приводится в книге: *W. Atkinson. «Principles of Political Economy»*. London, 1840, pp. 36—38 (У. Аткинсон. «Основы политической экономии». Лондон, 1840, с. 36—38).

⁴² Выдержка из выступления Боуринга в палате общин использована Марксом в его речи о свободе торговли, произнесенной 9 января 1848 г. на публичном собрании брюссельской Демократической ассоциации (см. Соч. Маркса и Энгельса, 2-е издание, т. 4, с. 412—414).

⁴³ Маркс имеет в виду следующее высказывание Карлейля по поводу английских законов о бедных: «Если нищих сделать несчастными, они неизбежно будут погибать массами. Вот секрет, известный всем истребителям крыс: заделайте щели в амбарах, создайте непрерывное мяуканье, тревогу, заставьте действовать крысоловки — и ваши «chargeable labourers» [обременяющие общество бедняки] исчезнут, будут искоренены. Более быстрый

способ — мышьяк и, пожалуй, более гуманный...» *Th. Carlyle*. «Chartism». London, 1840, p. 17 (Т. Карлейль. «Чартизм». Лондон, 1840, с. 17).

⁴⁴ *J. R. M'Culloch*. «The Principles of Political Economy». Edinburgh, 1825, p. 319 (Дж. Р. Мак-Куллох. «Основы политической экономии». Эдинбург, 1825, с. 319).

⁴⁵ *J. Wade*. «History of the Middle and Working Classes». 3rd. ed., London, 1835, p. 125 (Дж. Уэйд. «История среднего и рабочего классов». 3-е изд., Лондон, 1835, с. 125).

⁴⁶ Маркс имеет в виду следующее место из книги Дж. Уэйда: «Количество применяемого труда [the quantity of employment] в каждой отрасли промышленности не постоянно. Оно может изменяться под влиянием смены времен года, перемены мод или превратностей торговли» (см. *Дж. Уэйд*. Цит. соч., с. 252).

⁴⁷ Имеется в виду поштучная форма заработной платы (см. *Дж. Уэйд*. Цит. соч., с. 267).

⁴⁸ *Trucksystem* — система оплаты товарами. Баббедж по этому поводу пишет: «Там, где рабочие получают плату продуктами или вынуждены покупать в лавке хозяина, — там в отношении их совершается много несправедливости, и результатом является большая нищета». «Слишком велик соблазн для хозяина — во время депрессии снизить действительно выплачиваемую заработную плату (путем повышения цен на товары в своей лавке), не уменьшая ее номинального размера, — чтобы он мог этому противостоять». *Ch. Babbage*. «On the Economy of Machinery and Manufactures». 2nd. ed., London, 1832, p. 304 (Ч. Баббедж. «Об экономической природе машин и фабрик». 2-е изд., Лондон, 1832, с. 304).

⁴⁹ *A. Ure*. «Philosophic des manufactures, ou Economie industrielle». T. I, Bruxelles, 1836, pp. 34, 35 (Э. Юр. «Философия фабрики, или Промышленная экономия». Т. I, Брюссель, 1836, с. 34, 35).

⁵⁰ *P. Rossi*. «Cours d'economie politique». Bruxelles, 1843, pp. 369, 370 (П. Росси. «Курс политической экономии». Брюссель, 1843, с. 369, 370).

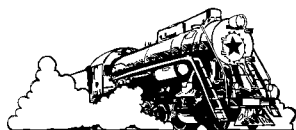
⁵¹ *A. Chcrbuliez. «Riche ou Pauvre». Paris — Geneve, 1840, pp. 103–104, 105, 109 (А. Шербюлье. «Богатый или бедный». Париж — Женева, 1840, с. 103–104, 105, 109).*

⁵² *J. F. Bray. «Labour's Wrongs and Labour's Remedy». Leeds, 1839, pp. 152, 153 (Дж. Ф. Брей. «Несправедливости в отношении труда и средства к их устранению». Лидс, 1839, с. 152, 153).*

⁵³ См. примечание 47.

⁵⁴ В своих выписках из книги Карлейля «Чартизм» Маркс приводит следующее место: «В Ирландии около 7 миллионов рабочего населения, третья часть которого, как показывает статистика, ежегодно в течение тридцати недель не имеет в достаточном количестве даже и третьесортного картофеля» (*Th. Carlyle. «Chartism». London, 1840, p. 25*).

⁵⁵ Имеется в виду война немецкого народа против наполеоновского господства в 1813–1815 годах.



Оцифровано издательской группой
МЛРД «РАБОЧИЙ ПУТЬ»

СОДЕРЖАНИЕ

Ф.Энгельс. Введение к отдельному изданию работы К.Маркса «Наемный труд и капитал» 1891 года.....	3
К. Маркс. Наемный труд и капитал.....	12
Что такое заработная плата? Как она определяется?	13
Чем определяется цена товара?	17
К. Маркс. Зарботная плата, цена и прибыль	39
[Предварительные замечания].....	39
1. [Производство и заработная плата].....	39
2. [Производство, заработная плата, прибыль].....	42
3. [Зарботная плата и деньги]	50
4. [Предложение и спрос].....	54
5. [Зарботная плата и цены].....	56
6. [Стоимость и труд]	58
7. Рабочая сила.....	66
8. Производство прибавочной стоимости	69
9. Стоимость труда	71
10. Прибыль извлекается при продаже товара по его стоимости.....	72
11. Различные части, на которые распадается прибавочная стоимость	73
12. Общее соотношение между прибылью, заработной платой и ценами	76
13. Важнейшие случаи борьбы за повышение заработной платы или против ее понижения.....	78
14. Борьба между капиталом и трудом и ее результаты	84
К. Маркс. Зарботная плата.....	91
<i>Примечания</i>.....	114

2018