

**Karol Marks**

**Praca najemna i  
kapitał**

**Studenckie Koło Filozofii Marksistowskiej (Uniwersytet Warszawski)  
WARSZAWA 2005**

“Praca najemna i kapitał” to wykłady wygłoszone przez Karola Marksa między 14 a 30 grudnia 1847 roku w brukselskim Niemieckim stowarzyszeniu robotniczym.

Po raz pierwszy zostały ogłoszone w “Neue Rheinische Zeitung” w numerach z dn. 5-5 i 11 kwietnia 1849 roku. Jako oddzielna broszura zostały wydane z przedmową i pod redakcją Fryderyka Engelsa w Berlinie w 1891 roku.

Źródło niniejszego wydania: “Dzieła wybrane” Karola Marksa i Fryderyka Engelsa, tom 1, wyd. Książka i Wiedza, Warszawa 1949.

## WSTĘP FRYDERYKA ENGELSA

Niniejsza praca pojawiła się jako szereg artykułów wstępnych w “Nowej Gazecie Reńskiej”<sup>1</sup>, poczynając od 4 kwietnia 1849 r. Opiera się ona na wykładach wygłoszonych przez Marksa w r. 1847 w brukselskim Niemieckim stowarzyszeniu robotniczym. W druku pozostała ona fragmentem; zapowiedź umieszczona w nrze 269 na końcu: “ciąg dalszy nastąpi”, pozostała niezrealizowana na skutek gwałtownie rozwijających się wtedy wypadków, wkroczenia Rosjan do Węgier, powstań w Dreźnie, Iserlohn, Elberfeldzie, Palatynacie i Badenii, które pociągnęły za sobą zakazanie samej gazety (19 maja 1849 r.). Rękopisu tego “dalszego ciągu” nie znaleziono w spuściźnie Marksa.

“Praca najemna i kapitał” ukazała się w kilku wydaniach jako oddzielna odbitka w postaci broszury, ostatnio w r. 1884, Hottingen-Zurych, “Szwajcarska drukarnia spółdzielcza”. Te dotychczasowe przedruki zawierały dosłowny tekst oryginału. Niniejszy nowy przedruk ma jednak być rozpowszechniony jako broszura propagandowa, w nie mniej niż 10.000 egzemplarzy, wobec czego musiało mi się narzucić pytanie, czy w takich okolicznościach sam Marks zgodziłby się na przedrukowanie tekstu bez zmian.

W czterdziestych latach Marks nie zakończył jeszcze całkowicie swej krytyki ekonomii politycznej. Stało się to dopiero pod koniec lat pięćdziesiątych. Jego pisma, które ukazały się przed pierwszym zeszytem “Przyczynku do krytyki ekonomii politycznej” (1859), odbiegają przeto w poszczególnych punktach od prac napisanych po r. 1859, zawierają wyrażenia i całe zdania, które ze stanowiska prac późniejszych wydają się nieudane, a nawet niesłuszne. Otóż rozumie się samo przez się, że w wydaniach zwykłych, przeznaczonych dla czytającej publiczności, winno znaleźć swój wyraz i to wcześniejsze stanowisko, stanowiące etap w duchowym rozwoju autora, że i autor, i publiczność mają bezsporne prawo do niezmienionego przedruku tych dawniejszych pism. I nawet na myśl by mi nie przyszło zmienić w nich bodaj jedno słowo.

Sprawa przedstawia się inaczej, gdy nowe wydanie przeznaczone jest prawie wyłącznie dla propagandy wśród robotników. W takim wypadku Marks bezwarunkowo uzgodniłby stary wykład, pochodzący z roku 1849, ze swym nowym stanowiskiem. I przeświadczony jestem, że postępuję w jego duchu, gdy do *tego wydania* wprowadzam te nieliczne zmiany i uzupełnienia, które są niezbędne dla osiągnięcia powyższego celu we wszystkich istotnych punktach. Powiadam więc z góry czytelnikowi: oto broszura nie taka, jak ją napisał Marks w r. 1849, lecz w przybliżeniu taka, jakby ją napisał w r. 1891. Przy tym oryginalny tekst rozpowszechniony jest w tak licznych egzemplarzach, że wystarczy to zupełnie aż do czasu, gdy będę go mógł znowu przedrukować w niezmienionej postaci w późniejszym pełnym wydaniu.

Wszystkie moje zmiany obracają się wokół jednego punktu. Według oryginału robotnik sprzedaje kapitałście za płacę roboczą swoją *pracę*; według obecnego tekstu – swoją *siłę roboczą*. I co do tej zmiany winienem wyjaśnienie. Wyjaśnienie robotnikom, aby widzieli, że nie idzie tu o zwykłe nicowanie słów, lecz przeciwnie, o jeden z najważniejszych punktów całej ekonomii politycznej. Wyjaśnienie pod adresem bourgeois, aby mogli się przekonać, jaką ogromną wyższość mają niewykształceni robotnicy – którym można z łatwością uprzystępnić najtrudniejsze zagadnienia ekonomicznego rozwoju – nad naszymi zarozumiałymi “wykształconymi” ludźmi, dla których takie zawile sprawy pozostają nierozwiązalne na całe życie.

Klasyczna ekonomia polityczna<sup>2</sup> przejęła od przemysłowej praktyki utarte wyobrażenie fabrykanta, jakoby kupował on i płacił za *pracę* swych robotników. Wyobrażenie to całkowicie wystarczało dla codziennego użytku fabrykanta przy prowadzeniu interesów buchalterii i kalkulacji cen. Przeniesione naiwnie w dziedzinę ekonomii politycznej doprowadziło ono tu do zgoła dziwacznych błędów i pomieszania pojęć.

<sup>1</sup> “Nowa Gazeta Reńska” (“Neue Rheinische Zeitung”) wychodziła w Kolonii od 1 czerwca 1848 r. do 19 maja 1849 r. Jej naczelnym redaktorem był K. Marks. – *Red.*

<sup>2</sup> “... przez klasyczną ekonomię polityczną – pisze Marks w “Kapitale” – rozumiem całą ekonomię, poczynając od W. Petty'ego, która bada wewnętrzny związek burżuazyjnych stosunków produkcji». (K. Marks, “Kapitał”, t. I, rozdz. 1, uwaga 32). Najpoważniejszymi przedstawicielami ekonomii klasycznej w Anglii byli A. Smith i D. Ricardo. – *Red.*

Ekonomia polityczna spotyka się z faktem, że ceny wszystkich towarów, w tym i cena towaru, który nazywa ona “pracą”, ustawicznie się zmieniają; że rosną one i spadają wskutek bardzo różnorodnych okoliczności, które często nie mają żadnego związku z wytwarzaniem samego towaru, tak iż wydaje się, jakoby ceny określał z reguły czysty przypadek. Gdy więc ekonomia wystąpiła na widownię jako nauka<sup>3</sup>, jednym z jej pierwszych zadań było poszukiwanie prawa, które ukrywało się za tym pozornie panującym nad cenami towarów przypadkiem, a w rzeczywistości samo nad tym przypadkiem panowało. Szukała ona w obrębie ustawicznie wahających się i skaczących to w górę, to w dół cen towarów stałego centralnego punktu, wokół którego odbywają się te wahania i skoki. Jednym słowem, wychodziła ona z cen towarów, aby szukać jako regulującego je prawa wartości towarów, która miała wyjaśnić wszystkie wahania cen i do której miało się je wszystkie w końcu znowu sprowadzić.

I oto klasyczna ekonomia odkryła, że wartość towaru jest określona przez tkwiącą w nim niezbędną do jego wytworzenia pracę. Tym objaśnieniem zadowolili się. I my również możemy na razie na tym się zatrzymać. Jedynie, by zapobiec nieporozumieniom, chciałbym przypomnieć, że to objaśnienie stało się obecnie całkowicie niewystarczające. Marks pierwszy gruntownie zbadał wartościotwórczą właściwość pracy i odkrył przy tym, że nie każda praca, pozornie czy rzeczywiście konieczna do produkcji towaru, dodaje temu towarowi we wszelkich okolicznościach taką wartość, której wielkość odpowiada zużytej ilości pracy. Jeśli więc mówimy dzisiaj po prostu wraz z ekonomistami, jak Ricardo, że wartość towaru określona jest przez pracę konieczną do jej wytworzenia, to zawsze bierzemy przy tym pod uwagę zastrzeżenia poczynione przez Marksa. To wystarczy tutaj; resztę znaleźć można u Marksa w “Przyczynku do krytyki ekonomii politycznej” r. 1859 i w pierwszym tomie “Kapitału”<sup>4</sup>.

Ale skoro tylko ekonomiści zastosowali to określenie wartości przez pracę do towaru “praca”, zaczęli wpadać z jednej sprzeczności w drugą. Jak określa się wartość “pracy”? Przez tkwiącą w niej niezbędną pracę. Lecz ile pracy tkwi w pracy robotnika w ciągu jednego dnia, tygodnia, miesiąca, roku? Praca jednego dnia, tygodnia, miesiąca, roku. Jeśli praca jest miarą wszelkich wartości, to “wartość pracy” możemy właśnie wyrazić tylko w pracy. Ale o wartości godziny pracy nie wiemy absolutnie nic, jeżeli wiemy tylko, że równa się godzinie pracy. Nie zbliża to nas ani na włos do celu; obracamy się ciągle w błędnym kole.

Klasyczna ekonomia próbowała tedy nadać sprawie inny kierunek. Powiedziała: wartość towaru równa się jego kosztom produkcji. Lecz czym są koszty produkcji pracy? Aby odpowiedzieć na to pytanie, muszą ekonomiści zadać nieco gwałtu logice. Zamiast kosztów produkcji samej pracy, których niestety nie podobna oznaczyć, badają oni, jakie są koszty produkcji robotnika. A te dają się oznaczyć. Zmieniają się one z czasem i z okolicznościami; lecz dla danego stanu społeczeństwa, danej miejscowości, danej gałęzi produkcji są one również dane, przynajmniej w dość wąskich granicach. Żyjemy dziś w warunkach panowania kapitalistycznej produkcji, kiedy to wielka, ciągle rosnąca klasa ludności może żyć jedynie o tyle, o ile pracuje za płacę roboczą dla posiadaczy środków produkcji – narzędzi, maszyn, surowców i środków utrzymania. Na podstawie tego sposobu produkcji koszty produkcji robotnika składają się z sumy środków utrzymania – lub tej ich ceny pieniężnej – która jest przeciętnie potrzebna, aby uczynić go zdolnym do pracy, zachować jego zdolność do pracy i zastąpić go po jego wyjściu z szeregów na skutek wieku, choroby lub śmierci przez nowego robotnika, a więc aby rozmnażać klasę robotniczą w potrzebnych rozmiarach. Przypuśćmy, że cena pieniężna tych środków utrzymania wynosi przeciętnie trzy marki dziennie.

Nasz robotnik otrzymuje więc od zatrudniającego go kapitalisty płacę w wysokości trzech marek dziennie. Kapitalista każe mu za to pracować, powiedzmy, dwanaście godzin dziennie. Przy czym kapitalista ten kalkuluje mniej więcej w następujący sposób:

<sup>3</sup> “Jakkolwiek zrodzona pod koniec XVII wieku w genialnych głowach, jest jednak ekonomia polityczna w ściślejszym znaczeniu, w jej pozytywnych sformułowaniach u fizjokratów i Adama Smitha, w istocie swej dziecięciem wieku XVIII” (F. Engels, “Anty-Dühring”, “Książka”, 1948, str. 178). – Red.

<sup>4</sup> Patrz także popularne przedstawienie tego zagadnienia w pracy K. Marksa: “Płaca, cena i zysk”. – Red.

Przypuśćmy, że nasz robotnik – ślusarz-mechanik – ma zrobić część maszyny, którą wykończy w ciągu dnia. Założmy: surowiec – żelazo i mosiądz, w potrzebnej, uprzednio obrobionej postaci – kosztuje 20 marek; zużycie węgla przez maszynę parową, zużycie samej maszyny parowej, warsztatu tokarskiego i pozostałych narzędzi, przy pomocy których nasz robotnik pracuje, przedstawia w obliczeniu na jeden dzień i na jednego robotnika wartość 1 marki. Płaca robocza za jeden dzień wynosi według naszego założenia 3 marki. Stanowi to razem dla naszej części maszyny 24 marki. Lecz kapitalista oblicza, że od swych odbiorców otrzymuje za to przeciętnie cenę 27 marek, a więc 3 marki ponad wyłożone koszty.

Skąd biorą się te 3 marki, które idą do kieszeni kapitalisty? Według twierdzenia ekonomii klasycznej towary są sprzedawane przeciętnie według ich wartości, tj. według cen odpowiadających zawartym w tych towarach niezbędnym ilościom pracy. Przeciętna cena naszej części maszyny – 27 marek – byłaby więc równa jej wartości, równa tkwiącej w niej pracy. Ale z tych 27 marek 21 marek były wartościami, które już istniały, zanim nasz ślusarz zaczął pracować. 20 marek tkwiło w surowcu, 1 marka w węglu, spalonym w czasie pracy, lub w maszynach i narzędziach przy tym użytych, których zdolność produkcyjna zmniejszyła się o wartość tej sumy. Pozostaje sześć marek dodanych do wartości surowca. Ale tych sześć marek może nawet według założenia naszych ekonomistów pochodzić jedynie z pracy dodanej do surowca przez naszego robotnika. Jego dwunastogodzinna praca stworzyła zatem nową wartość w wysokości sześciu marek. Wartość jego dwunastogodzinnej pracy byłaby więc równa sześciu markom. I w ten sposób odkrylibyśmy nareszcie, co to jest “wartość pracy”.

“Hola!”, woła nasz ślusarz. “Sześć marek? Ależ ja otrzymałem tylko trzy marki! Mój kapitalista przysięga na wszystkie świętości, że wartość mojej dwunastogodzinnej pracy wynosi tylko trzy marki, a jeśli zażądam sześciu, to wyśmieje mnie. Jak to się godzi jedno z drugim?”

Jeżeli poprzednio wpadliśmy z naszą wartością pracy w koło bez wyjścia, to teraz tym bardziej ugrzęźliśmy w nierozwiązalnej sprzeczności. Szukaliśmy wartości pracy i znaleźliśmy więcej, niż nam potrzeba. Dla robotnika wartość dwunastogodzinnej pracy wynosi trzy marki, dla kapitalisty sześć marek, z których trzy oddaje robotnikowi jako płacę, a trzy sam chowa do kieszeni. Praca miałaby tedy nie jedną, lecz dwie wartości, i co więcej – bardzo różne!

Sprzeczność staje się jeszcze niedorzeczniejsza z chwilą, gdy wartości wyrażone w pieniądzu sprowadzimy do czasu pracy. W ciągu dwunastu godzin pracy stworzona zostaje nowa wartość sześciu marek. A więc w ciągu sześciu godzin trzy marki – suma, którą robotnik otrzymuje za dwunastogodzinną pracę. Za dwunastogodzinną pracę robotnik otrzymuje jako ekwiwalent produkt sześciu godzin pracy. Zatem albo praca ma dwie wartości, z których jedna byłaby dwa razy większa od drugiej, albo dwanaście równa się sześciu! W obu wypadkach dochodzimy do czystej niedorzeczności.

Jakkolwiek byśmy się kręcili i wiercili, nie wyjdziemy z tej sprzeczności, dopóki mówić będziemy o kupnie i sprzedaży pracy i o wartości pracy. Tak też było z ekonomistami. Ostatnia latorośl klasycznej ekonomii, szkoła Ricarda, zbankrutowała głównie dlatego, że nie mogła rozwiązać tej sprzeczności. Ekonomia klasyczna utknęła w ślepych zaułku. Człowiekiem, który znalazł wyjście z tego zaułka, był Karol Marks.

To, co ekonomiści uważali za koszty produkcji “pracy”, to były koszty produkcji nie pracy, lecz samego żywego robotnika. A to, co ten robotnik sprzedawał kapitaliście, to nie była jego praca. “Skoro tylko jego praca rzeczywiście się rozpoczyna”, mówi Marks, “przestaje ona już należeć do niego, nie może więc już być przezeń sprzedana”<sup>5</sup>. Mógłby on więc co najwyżej sprzedać swoją *przyszłą* pracę, tj. wziąć na siebie zobowiązanie wykonania w określonym czasie określonej roboty. W ten sposób wszakże sprzedaje on nie pracę (która dopiero miałaby być dokonana), ale oddaje do dyspozycji kapitalisty na określony czas (przy płacy dniówkowej) albo dla wykonania określonej roboty (przy płacy od sztuki) swoją siłę roboczą za określoną zapłatę: wynajmuje on lub sprzedaje swoją *siłę roboczą*. Ale ta siła robocza zrośnięta jest z jego osobą i od niej nieodłączna. Jej koszty produkcji są więc identyczne z kosztami produkcji samego robotnika; to, co ekonomiści nazywali kosztami produkcji pracy, to są właśnie koszty produkcji robotnika, a przez to koszty produkcji siły roboczej. I w ten sposób możemy powrócić od kosztów produkcji siły

<sup>5</sup> K. Marks, “Kapitał”, t. I, rozdz. XVII, 6. – Red.

robotczej do wartości siły robotczej i określić ilość społecznie niezbędnej pracy, potrzebnej do wytworzenia siły robotczej określonej jakości, jak to zrobił Marks w rozdziale o kupnie i sprzedaży siły robotczej (“Kapitał”, t. I, rozdział IV, cz. 3).

Cóż dzieje się teraz, gdy robotnik sprzedał kapitaliście swą siłę robotczą, tj. oddał ją do dyspozycji kapitalisty za umówioną z góry płacę – dniówkową lub od sztuki? Kapitalista prowadzi robotnika do swego warsztatu lub fabryki, gdzie znajdują się już wszystkie potrzebne do pracy przedmioty, surowce, materiały pomocnicze (węgiel, barwniki itd.), narzędzia, maszyny. Tutaj robotnik zaczyna się uwijać. Niechaj jego płaca dzienna wynosi jak wyżej 3 marki – przy czym nie ma żadnego znaczenia, czy zarabia on ją w postaci dniówkowej, czy od sztuki. Zakładamy i tu znowu, że robotnik dodaje do zużytych surowców w ciągu dwunastu godzin swojej pracy nową wartość 6 marek, którą to nową wartość kapitalista realizuje przy sprzedaży gotowego produktu. Z tego płaci on robotnikowi jego 3 marki, a pozostałe 3 marki zachowuje dla siebie. Jeżeli tedy robotnik tworzy w 12 godzinach wartość 6 marek, to w 6 godzinach tworzy wartość 3 marek. Zwrócił on więc kapitaliście równowartość 3 marek, otrzymanych jako płaca robotcza, skoro przepracował dla niego 6 godzin. Po 6 godzinach pracy rachunek między nimi jest wyrównany, jeden nie jest winien drugiemu ani halera.

“Hola!”, woła teraz kapitalista. “Wynająłem robotnika na cały dzień, na dwanaście godzin. A sześć godzin to tylko pół dnia. Dalej więc żwawo do roboty, póki nie upłynie pozostałych sześć godzin – dopiero wtedy będzie kwita”. I rzeczywiście, robotnik musi dotrzymać swego “dobrowolnie” zawartego kontraktu, według którego zobowiązał się pracować całych dwanaście godzin za produkt pracy kosztujący sześć godzin pracy.

Przy pracy od sztuki jest zupełnie tak samo. Założmy, że nasz robotnik wytwarza w 12 godzinach 12 sztuk towaru. Każda sztuka kosztuje, jeśli idzie o surowiec i zużycie środków produkcji, dwie marki. A sprzedaje się ją za dwie i pół marki. Wobec tego kapitalista przy tych samych zresztą założeniach, co poprzednio, da robotnikowi 25 fenigów od sztuki; stanowi to za 12 sztuk trzy marki, dla których zarobienia robotnik potrzebuje 12 godzin. Kapitalista otrzymuje za 12 sztuk 30 marek; po odliczeniu na surowiec i zużycie narzędzi 24 marek, pozostaje 6 marek, z których płaci on 3 marki płacy robotczej, a trzy marki chowa do kieszeni. Całkiem jak wyżej. Także tutaj robotnik pracuje 6 godzin dla siebie, to jest dla zwrócenia swojej płacy (w każdej z 12 godzin po ½ godziny), i 6 godzin dla kapitalisty.

Trudność, o którą rozbiły się wysiłki najlepszych ekonomistów, dopóki wychodzili oni z wartości “pracy”, znika, skoro zamiast tego wychodzimy z wartości “siły robotczej”. Siła robotcza jest towarem w naszym dzisiejszym społeczeństwie kapitalistycznym, towarem jak każdy inny, ale jednak towarem całkiem osobliwym. Ma ona mianowicie tę osobliwą właściwość, że jest siłą tworzącą wartość, źródłem wartości, a przy tym – przy odpowiednim użyciu – źródłem większej wartości niż ta, którą ona sama posiada. Przy dzisiejszym stanie produkcji ludzka siła robotcza wytwarza nie tylko w ciągu dnia większą wartość, niż posiada i kosztuje ona sama: z każdym nowym odkryciem naukowym, z każdym nowym wynalazkiem technicznym rośnie ta nadwyżka jej produktu dziennego nad jej dziennymi kosztami, a więc zmniejsza się ta część dnia pracy, podczas której robotnik odrabia równowartość swojej płacy dziennej, a zatem przedłuża się, z drugiej strony, ta część dnia pracy, podczas której musi on pracę swą *darować* kapitaliście nie otrzymując za to żadnej zapłaty.

I taki jest ustrój gospodarczy całego naszego dzisiejszego społeczeństwa: wyłącznie tylko klasa pracująca wytwarza wszystkie wartości. Gdyż wartość jest to tylko inne wyrażenie dla oznaczenia pracy, wyrażenie, przy którego pomocy w naszym współczesnym społeczeństwie kapitalistycznym oznaczamy ilość społecznie niezbędnej pracy, tkwiącej w określonym towarze. Ale te wartości, produkowane przez robotników, nie należą do robotników. Należą one do właścicieli surowców, maszyn i narzędzi oraz środków nakładowych, pozwalających tym właścicielom kupować siłę robotczą klasy robotniczej. Z całej wyprodukowanej przez siebie masy produktów klasa robotnicza otrzymuje zatem z powrotem dla siebie tylko część. A druga część, którą klasa kapitalistów zachowuje w swych rękach i co najwyżej jeszcze dzielić musi z klasą właścicieli ziemskich, staje się, jak to dopiero co widzieliśmy, większa z każdym nowym wynalazkiem i odkryciem, gdy natomiast część przypadająca klasie robotniczej (obliczona na

głową) rośnie albo tylko bardzo powoli i nieznacznie, albo też wcale nie rośnie, a w pewnych okolicznościach może nawet i spadać.

Ale te coraz szybciej wzajem się wypierające wynalazki i odkrycia, ta potęgująca się z dnia na dzień w niesłychanym dotychczas stopniu wydajność pracy ludzkiej stwarza w końcu konflikt, który musi sprowadzić zgliszcza dzisiejszej kapitalistycznej gospodarki. Po jednej stronie niezmiernie bogactwa i nadmiar produktów, którego nabywcy nie są w stanie pochłoniąć. Po drugiej stronie wielka masa społeczeństwa, sproletaryzowana, przemieniona w najemnych robotników, co właśnie czyni ją niezdolną do przyswajania sobie owego nadmiaru produktów. Rozszczepienie społeczeństwa na małą, nadmiernie bogatą klasę i na wielką, pozbawioną własności klasę robotników najemnych sprawia, że społeczeństwo to dusi się we własnej obfitości, podczas gdy ogromna większość jego członków jest zaledwie lub wcale nie jest chroniona przed najskrajniejszym niedostatkiem. Ten stan staje się z każdym dniem coraz bardziej niedorzeczny i niepotrzebny. *Musi się go usunąć, można go usunąć.* Możliwy jest nowy ustrój społeczny, ustrój, w którym znikną dzisiejsze różnice klasowe i w którym też – być może, po upływie krótkiego, nieco trudnego, ale w każdym razie moralnie wielce pożytecznego okresu przejściowego – środki utrzymania, używania życia, rozwinięcia i stosowania wszystkich fizycznych i duchowych zdolności staną się w równej mierze i we wciąż rosnącej obfitości dostępne wszystkim przez planowe wykorzystanie i dalsze rozwijanie istniejących już olbrzymich sił wytwórczych wszystkich członków społeczeństwa, przy równym dla wszystkich obowiązku pracy. A temu, że robotnicy coraz bardziej i bardziej są zdecydowani wywalczyć sobie ten nowy ustrój społeczny, da świadectwo – po obu stronach oceanu – nadchodzący dzień pierwszego maja i niedziela trzeciego maja<sup>6</sup>.

Fryderyk Engels

Londyn, 30 kwietnia 1891 r.

## PRACA NAJEMNA I KAPITAŁ

### I

Z różnych stron zarzucano nam, że nie przedstawiliśmy *stosunków ekonomicznych*, stanowiących materialną podstawę dzisiejszych walk klasowych i walk narodowych. Systematycznie poruszaliśmy te stosunki tylko tam, gdzie narzucały się one bezpośrednio w konfliktach politycznych.

Należało przede wszystkim śledzić walkę klasową w codziennym biegu historii i wykazać empirycznie na danym, co dnia na nowo stwarzanym materiale historycznym, że z ujarzmieniem klasy robotniczej, która dokonała lutowej i marcowej rewolucji<sup>7</sup>, zwyciężeni zostali zarazem i jej przeciwnicy we Francji – burżuazyjni republikanie; – a na całym kontynencie europejskim zwalczające feudalny absolutyzm – klasy burżuazji i chłopstwa; że zwycięstwo “przyzwoitej republiki” we Francji było zarazem upadkiem narodów, które na rewolucję lutową odpowiedziały bohaterскими wojnami o niepodległość; że wreszcie z pokonaniem rewolucyjnych robotników Europa popadła z powrotem w swoją dawną podwójną niewolę, w niewolę *angielsko-rosyjską*. Walka czerwcowa w Paryżu, upadek Wiednia, tragiczność berlińskiego listopada 1848 r., rozpaczliwe wysiłki Polski, Włoch i Węgier, wygłodzenie Irlandii – to były główne momenty, w których streszczała się walka klasowa między burżuazją a klasą robotniczą Europy, na których wykazaliśmy, że każde rewolucyjne powstanie, jakkolwiek odległe od walki klasowej wydawałoby się jego cel, musi ponieść klęskę, dopóki nie zwycięży rewolucyjna klasa robotnicza, że każda reforma społeczna

<sup>6</sup> Angielskie trades-unions obchodziły międzynarodowe święto robotnicze w najbliższą niedzielę po pierwszym maja, która przypadła w 1891 roku na trzeciego maja. – Red.

<sup>7</sup> To jest rewolucji 23-24 lutego 1848 r. w Paryżu, 13 marca we Wiedniu, 18 marca w Berlinie. – Red.

pozostanie utopią, dopóki rewolucja proletariacka i feudalna kontrewolucja nie zmierzą się zbrojnie w wojnie światowej. W naszym przedstawieniu, jak i w rzeczywistości, były Belgia i Szwajcaria tragicomicznymi i karykaturalnymi obrazkami rodzajowymi na wielkiej historycznej panoramie; jedno – wzorowe państwo burżuazyjnej monarchii, drugie – wzorowe państwo burżuazyjnej republiki. Oba – państwa, które sobie wmawiają, że są tak samo niezależne od walki klasowej jak i od rewolucji europejskiej.

Teraz, gdy nasi czytelnicy widzieli, w jak potężnych formach politycznych rozwijała się walka klasowa w 1848 r., będzie na czasie bliższe zajęcie się samymi ekonomicznymi stosunkami, na których opiera się zarówno istnienie burżuazji i jej panowanie klasowe, jak i niewola robotników.

W trzech wielkich rozdziałach przedstawimy:

1) stosunek *pracy najemnej do kapitału*, niewolę robotnika, panowanie kapitalisty; 2) *nieunikniony przy obecnym systemie proces zagłady średnich klas mieszczańskich i tak zwanego stanu chłopskiego*; 3) *handlowe ujarzmienie i wyzyskiwanie klas burżuazyjnych różnych narodów europejskich przez despotę rynku światowego – Anglię*.

Postaramy się uczynić nasz wykład możliwie prostym i popularnym nie zakładając u czytelnika znajomości nawet najelementarniejszych pojęć ekonomii politycznej. Chcemy być zrozumiali dla robotników. W dodatku w Niemczech panuje najosobliwsza ignorancja i pomieszanie pojęć co do najprostszych stosunków ekonomicznych, począwszy od patentowanych obrońców istniejących porządków aż do *socjalistycznych znachorów*<sup>8</sup> i *zapoznanych geniuszów politycznych*, w których rozdrobnione Niemcy bardziej jeszcze obfitują niż w ojców narodu.

Przed wszystkim więc pierwsze pytanie: *Co to jest płaca robocza? Jak się ją określa?*

Gdyby zapytano robotników: “ile wynosi wasza płaca robocza?”, to jeden odpowiedziałby: “dostaję od swego burżuja jedną markę za dzień roboczy” – drugi: “dostaję dwie marki”, itd. Zależnie od różnych gałęzi pracy, w których są oni zatrudnieni, podaliby różne sumy pieniędzy, jakie dostają od swego każdorazowego bourgeois za określony czas pracy lub za wykonanie określonej pracy, np. za utknięcie łokcia płótna lub za złożenie arkusza druku. Mimo różnic w ich odpowiedziach zgodni oni będą wszyscy w jednym punkcie: płaca robocza jest sumą pieniędzy, którą kapitalista płaci za określony czas pracy lub za wykonanie określonej pracy.

Kapitalista, zdawałoby się, *kupuje* więc ich pracę za pieniądze. Za pieniądze *sprzedają* mu oni swą pracę. Jest to jednak tylko pozór. To, co w rzeczywistości sprzedają oni za pieniądze kapitaliście, jest to ich *siła robocza*. Tę siłę roboczą kupuje kapitalista na przeciąg jednego dnia, tygodnia, miesiąca itd. I po nabyciu jej zużywa ją każąc robotnikom pracować w ciągu umówionego czasu. Za tę samą sumę pieniędzy, za jaką kapitalista kupił ich siłę roboczą, np. za dwie marki, mógłby on kupić 2 funty cukru lub określoną ilość jakiegokolwiek innego towaru. Dwie marki, za które kupił on dwa funty cukru, są *ceną* dwóch funtów cukru. Dwie marki, za które kupił użytkowanie siły roboczej w ciągu dwunastu godzin, są *ceną* dwunastogodzinnej pracy. Siła robocza jest zatem towarem, zupełnie tak jak cukier. Pierwszy mierzy się za pomocą zegara, drugi za pomocą wagi.

Swój towar, siłę roboczą, robotnicy wymieniają na towar kapitalisty, na pieniądze, przy czym wymiana ta odbywa się w pewnym określonym stosunku. Tyle a tyle pieniędzy za użytkowanie siły roboczej w ciągu takiego a takiego czasu. Za dwunastogodzinne tknięcie – dwie marki. A czy te dwie marki nie reprezentują wszystkich innych towarów, które mogą kupić za dwie marki? W rzeczywistości więc robotnik zamienił swój towar – siłę roboczą – na inne towary wszelkiego rodzaju, przy czym zamienił ją w określonym stosunku. Dając mu dwie marki kapitalista dał mu tyle to mięsa, tyle to odzienia, tyle to drzewa, światła itd. w zamian za jego dzień roboczy. Dwie marki wyrażają zatem stosunek, w jakim siła robocza wymienia się na inne towary, wyrażają *wartość wymienną* jego siły roboczej. Wartość wymienna towaru, oszacowana w *pieniądzu*, nazywa się właśnie jego *ceną*. *Płaca robocza* jest więc tylko szczególną

<sup>8</sup> Odnośnie do charakterystyki tych socjalistycznych znachorów patrz “Przedmowa” F. Engelsa do niemieckiego wydania “Manifestu Partii Komunistycznej” z 1890 r. – *Red.*

nazwą ceny siły roboczej, którą zazwyczaj nazywa się *ceną pracy*, ceną tego osobliwego towaru, który nie może istnieć inaczej jak w ludzkim ciele i krwi.

Weźmy jakiegokolwiek robotnika, np. tkacza. Kapitalista dostarcza mu warsztatu tkackiego i przędzy. Tkacz siada do pracy i z przędzy powstaje płótno. Kapitalista bierze płótno i sprzedaje je, np. za dwadzieścia marek. Otóż, czy płaca robocza tkacza jest *udziałem* w płótnie, w dwudziestu markach, w wytworze jego pracy? Bynajmniej. Na długo przed sprzedaniem płótna, a może na długo przed całkowitym utkaniem go, tkacz dostał swą płacę roboczą. Kapitalista wypłaca więc tę płacę nie z pieniędzy, które uzyskał za płótno, lecz z pieniędzy, które ma w zapasie. Towary, otrzymywane przez tkacza w zamian za jego towar, siłę roboczą, tak samo nie są jego produktem, jak nie jest nim warsztat tkacki i przędza, dostarczona mu przez bourgeois. Możliwe, że bourgeois nie znalazł w ogóle nabywcy dla swego płótna. Możliwe, że ze sprzedaży płótna nie wróciła mu się nawet płaca robocza. Możliwe, że sprzedał je bardzo korzystnie w porównaniu z płacą za tkanie. Tkacza to wszystko zupełnie nie obchodzi. Kapitalista kupuje za część swego posiadanego majątku, swego kapitału, siłę roboczą tkacza, zupełnie tak samo, jak za drugą część swego majątku zakupił surowiec – przędzę, i narzędzie pracy – warsztat tkacki. Poczyniwszy te zakupy – wśród tych zakupów jest również siła robocza, potrzebna do wytworzenia płótna – kapitalista produkuje już tylko za pomocą *należących do niego surowców i narzędzi pracy*. Do tych ostatnich należy oczywiście nasz poczciwy tkacz, któremu z produktu lub z ceny produktu równie mało przypada w udziale jak i warsztatowi tkackiemu.

*Płaca robocza nie jest więc udziałem robotnika w wytworzonym przezeń towarze. Płaca robocza jest częścią już istniejącego towaru, za którą kapitalista kupuje określoną sumę produkcyjnej siły roboczej.*

Siła robocza jest więc towarem, który jego posiadacz, robotnik najemny, sprzedaje kapitalistowi. Po co on go sprzedaje? Aby żyć.

Lecz działalność siły roboczej, praca, jest życiową działalnością robotnika, przejawem jego własnego życia. *I tę działalność życiową sprzedaje on drugiemu, aby zapewnić sobie potrzebne środki do życia.* Jego działalność życiowa jest więc dla niego tylko środkiem umożliwiającym mu istnienie. Pracuje on, aby żyć. On sam nie zalicza pracy do swego życia, jest ona raczej ofiarą z jego życia, jest ona towarem sprzedanym drugiemu. Dlatego też produkt jego działalności nie stanowi celu jego działalności. Nie wytwarza on dla siebie samego ani jedwabiu, który tka, ani złota, które wydobywa w kopalni, ani pałacu, który buduje. To, co wytwarza on dla siebie samego, jest to *płaca robocza*; a jedwab, złoto, pałace przemieniają się dla niego w określoną ilość środków do życia, być może, w bawełniany kaftan, miedzianą monetę i mieszkanie w suterenie. A robotnik, który w ciągu dwunastu godzin tka, przędzie, wierci, toczy, buduje, kopie, tłucze kamienie, dźwiga itp., czyż może on uważać to dwunastogodzinne tkanie, przędzenie, świdrowanie, toczenie, budowanie, kopanie, tłuczenie kamieni za przejaw swego życia? Za życie? Na odwrót. Życie zaczyna się dla niego tam, gdzie czynność ta ustaje. Za stołem, na ławie szynkowej, w łóżku. Natomiast dwunastogodzinna praca nie ma dla niego sensu jako tkanie, przędzenie, wiercenie itd., lecz jako *zarobkowanie*, które pozwala mu korzystać ze stołu, ławy szynkowej, łóżka. Gdyby jedwabnik prządl po to, żeby móc spędzać swą egzystencję jako gąsienica, to byłby prawdziwym robotnikiem najemnym. Siła robocza nie zawsze była *towarem*. Praca nie zawsze była pracą najemną, tj. pracą *wolną*. *Niewolnik* nie sprzedawał swej siły roboczej posiadaczowi niewolników, tak jak wół nie sprzedaje chłopu swej pracy. Niewolnik wraz ze swą siłą roboczą jest raz na zawsze sprzedany swemu właścicielowi. Jest on towarem, który z rąk jednego właściciela może przejść do rąk drugiego. On *sam* jest towarem, lecz siła robocza nie jest *jego* towarem. Chłop-poddany sprzedaje tylko część swej siły roboczej. Nie on dostaje płacę od właściciela ziemi, lecz raczej właściciel ziemi dostaje od niego daninę.

Chłop-poddany należy do ziemi i panu tej ziemi przynosi plony. *Wolny robotnik* natomiast sprzedaje siebie samego i to po kawałku. Sprzedaje na licytacji 8, 10, 12, 15 godzin swego życia, sprzedaje jeden dzień po drugim temu, kto zapłaci więcej, posiadaczowi surowców, narzędzi pracy i środków do życia, tj. kapitaliście. Robotnik nie należy ani do właściciela, ani do ziemi, ale 8, 10, 12, 15 godzin jego codziennego życia należą do tego, kto je kupi. Robotnik porzuca, kiedy zechce, kapitalistę, któremu się wynajął, a kapitalista odprawia, kiedy mu się podoba, robotnika, skoro nie ciągnie już z niego żadnej lub też

zamierzonej korzyści. Lecz robotnik, którego jedynym źródłem dochodu jest sprzedaż siły roboczej, nie może porzucić *całej klasy nabywców*, tj. *klasy kapitalistów*, nie skazując się na głodową śmierć. Nie należy on do tego lub innego kapitalisty, lecz do *klasy kapitalistów*, przy czym sam musi dbać o to, aby znaleźć nabywcę spośród klasy kapitalistów.

Zanim przejdziemy teraz do bliższego rozpatrzenia stosunku między kapitałem a pracą najemną, przedstawimy pokrótce najogólniejsze warunki, które wchodzi w rachubę przy określaniu płacy roboczej.

*Płaca robocza* jest to, jak widzieliśmy, *cena* pewnego określonego towaru – siły roboczej. Płacę roboczą określają zatem te same prawa, które określają cenę każdego innego towaru. Zachodzi więc pytanie: *jak zostaje określona cena towaru?*

## II

Czym określa się *cenę* towaru?

Przez konkurencję między nabywcami i sprzedawcami, przez stosunek między popytem a podażą, zapotrzebowaniem a zaofiarowaniem. Konkurencja określająca cenę towaru przejawia się *trojako*.

Ten sam towar zostaje zaofiarowany przez różnych sprzedawców. Kto najtaniej sprzedaje towary tej samej jakości, ten z pewnością wyprze pozostałych sprzedawców i zapewni sobie największy zbył. Sprzedawcy walczą więc między sobą o zbył, o rynek. Każdy z nich chce możliwie jak najwięcej sprzedać i o ile tylko można, chce sprzedać sam, z wyłączeniem pozostałych sprzedawców. Jeden sprzedaje więc taniej niż drugi. Zachodzi więc *konkurencja między sprzedawcami, obniżająca* cenę zaofiarowanych przez nich *towarów*.

Zachodzi jednak również *konkurencja między nabywcami, podnosząca* ze swej strony ceny zaofiarowanych towarów.

Wreszcie zachodzi *konkurencja między nabywcami i sprzedawcami*: jedni chcą kupić jak najtaniej, drudzy chcą sprzedać jak najdrożej. Rezultat tej konkurencji między nabywcami a sprzedawcami zależeć będzie od tego, w jakim stosunku wzajemnym pozostają obie wyżej wskazane strony konkurencji, tzn. od tego, czy konkurencja jest silniejsza w szeregach nabywców, czy też w szeregach sprzedawców. Przemysł wyprowadza na pole walki dwie armie, jedną przeciw drugiej, przy czym w każdej z nich wre znów walka wewnątrz własnych szeregów. Armia, której zastępy najmniej się wzajemnie tłuką, odnosi zwycięstwo nad przeciwnikiem.

Przypuśćmy, że na rynku znajduje się 100 bel bawełny i jednocześnie są nabywcy dla 1000 bel bawełny. W danym więc wypadku popyt 10-krotnie przewyższa podaż. Konkurencja między nabywcami będzie więc bardzo silna. Każdy z nich zechce zagarnąć dla siebie jedną, a jeśli można, wszystkie 100 bel bawełny. Przykład ten nie jest dowolnym założeniem. W dziejach handlu przeżywalimy okresy nieurodzaju bawełny, kiedy to zmówieni ze sobą kapitaliści starali się zakupić dla siebie nie 100 bel, lecz cały zapas bawełny na kuli ziemskiej. W przytoczonym wypadku każdy nabywca będzie się więc starał usunąć drugiego ofiarując za belę bawełny stosunkowo wyższą cenę. Widząc zacieklą walkę w szeregach wrogich zastępów i mając całkowitą pewność sprzedaży wszystkich swych 100 bel, sprzedawcy bawełny nie będą tak głupi, żeby się brać za łby i zniżyć ceny bawełny w chwili, gdy ich przeciwnicy prześcigają się wzajemnie w wyśrubowywaniu cen w górę. Zapanuje więc nagle pokój w obozie sprzedawców. Jak *jeden* mąż staną oni wobec nabywców ze skrzyżowanymi filozoficznie rękoma i żądania ich nie miałyby miary, gdyby propozycje nawet najbardziej natrętnych nabywców nie posiadały swych nader określonych granic.

Jeśli więc podaż jakiegoś towaru jest słabsza od popytu na ten towar, to konkurencja wśród sprzedawców jest tylko bardzo nieznaczna lub nie ma jej wcale. W tym samym stosunku, w jakim zmniejsza się ta konkurencja, rośnie konkurencja między nabywcami. W rezultacie ceny towarów rosną mniej lub bardziej znacznie.

Wiadomo, że częściej zdarza się odwrotny wypadek, z odwrotnym rezultatem. Znaczna przewaga podaży nad popytem, rozpaczliwa konkurencja wśród sprzedawców; brak nabywców, pozbywanie się towarów za bezcen.

Ale co to znaczy wzrost, spadek cen, co znaczy wysoka cena, niska cena? Ziarno piasku oglądane przez mikroskop jest wysokie, a wieża jest niska w porównaniu z górą. I jeśli cena jest określona przez stosunek popytu i podaży, to przez co jest określony stosunek między popytem a podażą?

Zwróćmy się do pierwszego lepszego bourgeois. Ten nie zastanawiając się ani chwili, niczym Aleksander Wielki, przetnie ten metafizyczny węzeł tabliczką mnożenia. Jeśli wytworzenie sprzedawanego przez mnie towaru – powie on – kosztowało mnie 100 marek i ze sprzedaży tego towaru – oczywiście po upływie roku – osiągnę 110 marek, to jest to przyzwoity, rzetelny, prawy zysk. Jeśli jednak przy wymianie otrzymam 120, 130 marek, to jest to wysoki zysk, a kiedy dostanę aż 200 marek, to będzie to nadzwyczajny, ogromny zysk. Cóż jest więc dla bourgeois *miarą* zysku? *Koszty produkcji* jego towaru. Jeśli przy wymianie tego towaru otrzyma on sumę innych towarów, których wytworzenie kosztowało mniej, to poniósł on stratę. Jeśli przy wymianie jego towarów otrzymuje on sumę innych towarów, których wytworzenie kosztowało więcej, osiągnął zysk. A spadek lub wzrost zysku oblicza on według ilości stopni, o które wartość wymienna jego towaru stoi wyżej lub niżej zera – *kosztów produkcji*.

Widzieliśmy więc, w jaki sposób zmienny stosunek między popytem a podażą wywołuje to wzrost, to spadek cen, to wysokie, to niskie ceny. Jeśli cena jakiegoś towaru znacznie podnosi się wskutek niedostatecznej podaży lub nieproporcjonalnie rosnącego popytu, to z konieczności spada odpowiednio cena jakiegoś innego towaru, bowiem cena towaru wyraża tylko w pieniądzu stosunek, w jakim wymienia się go na inne towary. Jeśli np. cena łokcia jedwabiu wzrasta z 5 marek na 6 marek, to cena srebra spada w stosunku do jedwabiu i podobnie spada też w stosunku do jedwabiu cena wszystkich innych towarów, których ceny pozostały niezmienione. Przy wymianie musi się dać większą sumę tych towarów, żeby dostać tę samą ilość jedwabiu. Jaki będzie skutek wzrostu ceny jakiegoś towaru? Masa nowych kapitałów rzuci się na kwitnącą gałąź przemysłu i ten napływ kapitału do dziedziny uprzywilejowanego przemysłu będzie trwał dopóty, dopóki nie zacznie on dawać zwykłych zysków lub raczej dopóki cena jego produktów nie spadnie na skutek nadprodukcji poniżej kosztów produkcji.

Na odwrót. Jeśli cena jakiegoś towaru spadnie poniżej kosztów produkcji, to kapitały wycofają się z produkcji tego towaru. Z wyjątkiem wypadku, kiedy jakaś gałąź produkcji już się przeżyła i dlatego musi upaść, wytwarzanie takiego towaru, tj. jego podaż, będzie wskutek tej ucieczki kapitału zmniejszać się dopóty, dopóki nie zrówna się ona z popytem, dopóki więc cena towaru nie wzniesie się do poziomu jego kosztów produkcji lub raczej dopóki podaż nie spadnie poniżej popytu, tj. dopóki jego cena nie będzie znów wyższa niż jego koszty produkcji, *bo bieżąca cena towaru jest zawsze wyższa lub niższa od jego kosztów produkcji*.

Widzimy nieustanny odpływ i przyływ kapitałów z jednej dziedziny przemysłu do drugiej. Wysoka cena powoduje zbyt silny dopływ, a niska cena zbyt silny odpływ.

Z innego punktu widzenia moglibyśmy wykazać, jak nie tylko podaż, lecz i popyt zostaje określony przez koszty produkcji. Odbieglibyśmy jednak przez to zbyt daleko od naszego przedmiotu.

Widzieliśmy właśnie, jak wahania podaży i popytu sprowadzają wciąż cenę towaru do kosztów produkcji. *Co prawda, rzeczywista cena towaru jest zawsze wyższa lub niższa od kosztów produkcji, ale wzrost i spadek uzupełniają się wzajemnie*, tak że w granicach pewnego określonego czasu, biorąc łącznie przyływ i odpływ w przemyśle, towary zostają wymieniane według swych kosztów produkcji, ich cena więc zostaje określona przez koszty ich produkcji.

Tego określenia cen przez koszty produkcji nie należy rozumieć w takim sensie, w jakim pojmują go ekonomiści. Ekonomiści powiadają, że *przeciętna cena* towarów jest równa kosztom produkcji. Ma to być, ich zdaniem, *prawo*. Anarchiczny ruch, w którym wzrost zostaje wyrównany przez spadek, a spadek przez wzrost, uważają oni za rzecz przypadku. Z równą słusnością można by uważać – co też robili inni ekonomiści – wahania za prawo, a określanie przez koszty produkcji za przypadek. Jednak jedynie w procesie tych wahań, które, jak daje się stwierdzić przy bliższym przyjrzeniu się, niosą ze sobą najokropniejsze spustoszenia i na podobieństwo trzęsienia ziemi wstrząsają podstawami społeczeństwa burżuazyjnego, jedynie w procesie tych wahań koszty produkcji określają cenę. Całość ruchu tego nieładu

jest jego ładem. W przebiegu tej anarchii przemysłowej, w tym ruchu okrężnym konkurencja – że tak powiem – wyrównuje jedną krańcowość inną krańcowością.

Widzimy więc, że cenę towaru określają koszty jego produkcji w taki sposób, że okresy czasu, w ciągu których cena towarów przekracza koszty produkcji, zostają wyrównane przez okresy czasu, w ciągu których spada ona niżej kosztów produkcji i odwrotnie. Oczywiście, stosuje się to nie do jakiegoś poszczególnego, danego produktu przemysłowego, a jedynie do całej gałęzi przemysłu. Stosuje się to więc również nie do poszczególnego przemysłowca, lecz tylko do całej klasy przemysłowców.

Określenie ceny przez koszty produkcji jest równoważne z określeniem ceny przez czas pracy potrzebny do wytworzenia towaru, gdyż koszty produkcji składają się: 1) z surowców i zużycia narzędzi, tj. z produktów przemysłowych, których wytworzenie kosztowało pewną sumę dni roboczych, przedstawiających więc pewną sumę czasu pracy; 2) z bezpośredniej pracy, której miarą jest właśnie czas.

Otóż te same ogólne prawa, które regulują cenę towaru w ogóle, regulują oczywiście i *płacę roboczą, cenę pracy*.

Płaca za pracę będzie to rosnać, to spadać, zależnie od stosunku popytu do podaży, zależnie od kształtowania się konkurencji między nabywcami siły roboczej – kapitalistami, a sprzedawcami siły roboczej – robotnikami. Wahaniom cen towarów w ogóle odpowiadają wahania ceny płacy roboczej. *Jednak w granicach tych wahań cena pracy będzie określana przez koszty produkcji, przez czas pracy, potrzebny dla wytworzenia tego towaru – siły roboczej.*

*Jakież są koszty produkcji siły roboczej?*

– *Są to koszty, wymagane do zachowania robotnika jako robotnika i dla wyszkolenia go na robotnika.*

Zatem, im mniej czasu nauki wymaga jakaś praca, tym mniejsze są koszty produkcji robotnika. Tym niższa jest cena jego pracy, jego płaca robocza. W gałęziach przemysłu nie wymagających prawie żadnego okresu nauki, gdzie wystarczy samo fizyczne istnienie robotnika, koszty produkcji potrzebne do jego wytworzenia sprowadzają się prawie wyłącznie do towarów potrzebnych do utrzymania go w stanie zdatnym do pracy. *Cena jego pracy będzie zatem określona przez cenę niezbędnych środków utrzymania.*

Ale trzeba tu mieć jeszcze jedno na względzie. Fabrykant, obliczając swe koszty produkcji i według nich cenę produktów, bierze w rachubę zużycie narzędzi pracy. Jeśli maszyna kosztuje go np. 1000 marek, jeśli zużywa się ona w ciągu 10 lat, to włącza on do ceny towaru sto marek rocznie, aby po upływie 10 lat móc zastąpić zużytą maszynę przez nową. W ten sam sposób należy wliczyć do kosztów produkcji prostej siły roboczej koszty kontynuacji rodu, dające klasie robotniczej możliwość rozmnażania się i zastępowania zużytych robotników nowymi. Zużycie robotnika jest więc włączone w rachunek, podobnie jak zużycie maszyny.

*Koszty produkcji prostej siły roboczej sprowadzają się więc do kosztów utrzymania i kosztów kontynuacji jego rodu.*

Cena tych kosztów utrzymania i kontynuowania rodu stanowi *płacę roboczą*. Określona w ten sposób *płaca robocza* nazywa się *minimum płacy roboczej*<sup>9</sup>. To minimum płacy roboczej stosuje się, jak i określenie cen towarów przez koszty produkcji w ogóle, nie do *poszczególnej jednostki*, lecz do całego *gatunku*. Poszczególni robotnicy, miliony robotników za mało otrzymują, żeby móc istnieć i rozmnażać się, ale *płaca robocza całej klasy robotniczej* wyrównuje się w granicach swych wahań według tego minimum.

<sup>9</sup> Engels robi następującą uwagę do analogicznego twierdzenia Marksa w “Nędzy filozofii”: “Prawo, według którego «naturalna», tj. normalna, cena siły roboczej odpowiada minimum płacy roboczej, tj. ekwiwalentowi wartości środków utrzymania, bezwzględnie potrzebnych do życia robotnika i kontynuacji jego rodu, było ustanowione po raz pierwszy przeze mnie w «Zarysie krytyki ekonomii politycznej» («Roczniki Niemiecko-Francuskie», Paryż 1844 r.) i w «Położeniu klasy robotniczej w Anglii». Jak z wyżej wyłożonego jest widoczne, Marks przyjął wówczas to prawo. U obu nas zapożyczył je Lassalle. Lecz chociaż *płaca robocza* posiada w rzeczywistości stałą tendencję zbliżania się do swego minimum, prawo to jednak nie jest prawdziwe. Ten fakt, że siła robocza zwykle jest opłacana przeciętnie niżej swej wartości, nie może zmienić jej wartości. W «Kapitale» Marks poprawił przytoczone wyżej twierdzenie [(IV rozdział) podrozdział «Kupno i sprzedaż siły roboczej»], a także wyjaśnił (w rozdziale XXIII «Ogólne prawo kapitalistycznej akumulacji») okoliczności, które pozwalają w warunkach kapitalistycznej produkcji coraz bardziej i bardziej zniżyć cenę siły roboczej poniżej jej wartości”. – *Red.*

Obecnie, po wyjaśnieniu sobie najogólniejszych praw, regulujących płacę roboczą jak cenę każdego innego towaru, możemy przejść do bardziej szczegółowego omówienia naszego przedmiotu.

### III

Kapitał składa się z surowców, narzędzi pracy i wszelkiego rodzaju środków utrzymania, które służą do wytwarzania nowych surowców, nowych narzędzi pracy i nowych środków utrzymania. Wszystkie te części składowe kapitału są twórcami pracy, produktami pracy, *nagromadzoną pracą*. Nagromadzona praca, która służy jako środek do nowej produkcji, jest kapitałem.

Tak mówią ekonomiści.

Co to jest Murzyn-niewolnik? Jest to człowiek czarnej rasy. Jedno wyjaśnienie warte jest drugiego.

Murzyn jest Murzynem. Dopiero w określonych warunkach staje się on *niewolnikiem*. Przędzarka bawełny jest to maszyna do przędzenia bawełny. Jedynie w określonych warunkach staje się ona *kapitałem*. Wyrwana z tych warunków, tak samo nie jest kapitałem, jak złoto samo przez się nie jest *pieniądem*, a cukier nie jest *ceną* cukru.

W produkcji ludzie oddziałują nie tylko na przyrodę, lecz i wzajemnie na siebie. Produkują oni wyłącznie współdziałając ze sobą w określony sposób i wymieniając między sobą swą działalność. Żeby produkować, wchodzą w określone związki i stosunki wzajemne i tylko w granicach tych społecznych związków i stosunków odbywa się ich oddziaływanie na przyrodę, odbywa się produkcja.

W zależności od charakteru środków produkcji różne będą oczywiście stosunki społeczne, w jakie wchodzi względem siebie wytwórcy, warunki, w jakich wymieniają oni swą działalność i uczestniczą w całokształcie produkcji. Z wynalezieniem nowego narzędzia wojny, broni palnej, zmieniła się z konieczności cała wewnętrzna organizacja armii. Przekształciły się stosunki, w których jednostki składają się na armię i mogą działać jako armia, zmienił się również wzajemny stosunek między różnymi armiami.

Stosunki społeczne, w jakich produkują jednostki, *społeczne stosunki produkcji zmieniają się zatem, przekształcają się wraz ze zmianą i rozwojem materialnych środków produkcji, sił wytwórczych. Stosunki produkcji w swym całokształcie tworzą to, co nazywa się stosunkami społecznymi, społeczeństwem, i to społeczeństwem na określonym historycznym szczeblu rozwoju, społeczeństwem o swoistym, wyróżniającym je charakterze. Społeczeństwo starożytne, społeczeństwo feudalne, społeczeństwo burżuazyjne są to takie kompleksy stosunków produkcji, z których każdy oznacza zarazem szczególny szczebel rozwoju w dziejach ludzkości.*

*Kapitał jest również społecznym stosunkiem produkcji. Jest to burżuazyjnej stosunek produkcji, stosunek produkcji społeczeństwa burżuazyjnego. Środki utrzymania, narzędzia pracy, surowce, z których składa się kapitał – czyż wszystko to nie zostało wytworzone i nagromadzone w danych społecznych warunkach, w określonych stosunkach społecznych? Czyż nie zostają one zastosowane do nowej produkcji w danych warunkach społecznych, w określonych stosunkach społecznych? I czyż właśnie ten określony charakter społeczny nie przekształca produktów, służących do nowej produkcji, w kapitał?*

Kapitał składa się nie tylko ze środków utrzymania, narzędzi pracy i surowców, nie tylko z produktów materialnych, składa się zarazem z *wartości wymiennych*. Wszystkie produkty, z których się składa, są *towarami*. Kapitał jest więc nie tylko sumą materialnych produktów, jest on sumą towarów, wartości wymiennych, *wielkości społecznych*.

Kapitał pozostaje tym samym kapitałem, gdy wełnę zastąpimy bawełną, zboże – ryżem, koleje żelazne – parowcami, zakładając tylko, że bawełna, ryż, parowce – ciało kapitału – mają tę samą wartość wymienną, tę samą cenę co wełna, zboże, koleje żelazne, w których ucieleśniał się on poprzednio. Ciało kapitału może się nieustannie zmieniać nie powodując najmniejszej zmiany samego kapitału.

Ale jeśli każdy kapitał jest sumą towarów, to jest wartości wymiennych, to bynajmniej nie każda suma towarów, wartości wymiennych, jest kapitałem.

Każda suma wartości wymiennych jest wartością wymienną. Każda poszczególna wartość wymienna jest sumą wartości wymiennych. Na przykład dom, który jest wart 1000 marek, jest wartością

wymienną 1000 marek. Arkusz papieru, wartości 1 feniga, jest sumą wartości wymiennych 100/100 feniga. Produkty, które można wymienić na inne, są *towarami*. Określony stosunek, w jakim ulegają one wymianie, stanowi ich wartość wymienną lub wyrażony w pieniądzu – ich *cenę*. Ilość tych produktów w niczym nie może zmienić swego przeznaczenia istnienia jako *towar* lub przedstawiania *wartości wymiennej*, lub posiadania określonej *ceny*. Drzewo bez względu na to, czy wielkie, czy małe, pozostaje drzewem. Czy charakter żelaza jako towaru, jako wartości wymiennej, zmieni się wskutek tego, że będziemy je wymieniać na inne produkty nie lutami, ale cetnarami? Zależnie od swej ilości jest to towar o większej lub mniejszej wartości, o niższej lub wyższej cenie.

W jakiz tedy sposób pewna ilość towarów, wartości wymiennych, staje się kapitałem?

Dzięki temu, że – jako samodzielna *siła społeczna*, tj. jako siła *jednej części społeczeństwa*, zostaje ona zachowana i pomnożona *drogą wymiany na bezpośrednią, żywą siłę roboczą*. Istnienie klasy nie posiadającej nic prócz zdolności do pracy jest niezbędną przesłanką kapitału.

Dopiero panowanie nagromadzonej, przeszłej, uprzedmiotowionej pracy nad bezpośrednią żywą pracą czyni z nagromadzonej pracy kapitał.

Istota kapitału nie na tym polega, że nagromadzona praca służy pracy żywej jako środek do nowej produkcji. Polega ona na tym, że żywa praca służy pracy nagromadzonej jako środek do zachowania i pomnożenia jej wartości wymiennej.

Co zachodzi w procesie wymiany między kapitalistą a robotnikiem najemnym?

Robotnik otrzymuje w zamian za swą siłę roboczą środki utrzymania, a kapitalista otrzymuje w zamian za nie pracę, produkcyjną działalność robotnika, twórczą siłę. Dając tę siłę robotnik nie tylko zwraca to, co spożywa, ale *nadaje nagromadzonej pracy wartość większą, niż posiadała ona poprzednio*. Robotnik otrzymuje część istniejących środków utrzymania od kapitalisty. Do czego służą mu te środki utrzymania? Do bezpośredniego spożycia. Ale skoro zużywam środki utrzymania, to giną one dla mnie bezpowrotnie, chyba że używam czasu, w ciągu którego te środki zachowują mnie przy życiu, na wytworzenie nowych środków utrzymania, aby podczas spożywania stworzyć moją pracą na miejsce wartości, ginących przy spożyciu, nowe wartości. Lecz tę właśnie reproduktywną, szlachetną siłę robotnik odstępuje przeciw kapitałowi w zamian za otrzymane środki utrzymania. Stracił ją więc dla siebie samego.

Weźmy przykład. Dzierżawca daje swemu wyrobnikowi 5 srebrnych groszy dziennie. Za tych 5 srebrnych groszy robotnik pracuje cały dzień na polu dzierżawcy i zapewnia mu w ten sposób dochód w wysokości 10 srebrnych groszy. Dzierżawca nie tylko dostaje z powrotem wartości, jakie ma odstąpić robotnikowi, on je podwaja. 5 srebrnych groszy, które dał wyrobnikowi, zastosował więc, zużył w płodny, produkcyjny sposób. Za 5 srebrnych groszy bowiem kupił on pracę i siłę wyrobniaka, wytwarzającą ziemiopłody o podwójnej wartości i przekształcającą 5 groszy w 10 groszy. Natomiast wyrobnik dostaje w zamian za swą siłę produkcyjną, której działanie odstąpił dzierżawcy, 5 srebrnych groszy, które wymienia na środki utrzymania i zużywa je wolniej lub szybciej. 5 srebrnych groszy zostało więc zużytych w dwojaki sposób: *produkcyjnie* dla kapitału, ponieważ wymienił je na siłę roboczą<sup>10</sup>, która wytworzyła 10 groszy, *nieprodukcyjnie* dla robotnika, ponieważ wymienił je na środki utrzymania, które znikły na zawsze i których wartość może on otrzymać z powrotem tylko wówczas, gdy powtórzy z dzierżawcą tę samą wymianę. *Kapitał zakłada zatem istnienie pracy najemnej, praca najemna – istnienie kapitału. Warunkują się one wzajemnie, jedno rodzi drugie.*

Czy robotnik w fabryce bawełny wytwarza tylko materiały bawełniane? Nie, wytwarza on kapitał. Wytwarza wartości, które od nowa służą do sprawowania komendy nad jego pracą i tworzenia przy jej pomocy nowych wartości.

Kapitał może się pomnażać jedynie wymieniając się na siłę roboczą, powołując do życia pracę najemną. Siła robocza robotnika najemnego może się wymieniać na kapitał jedynie pomnażając kapitał, wzmagając potęgę, której jest ona niewolnicą. *Pomnażanie kapitału jest zatem pomnażaniem proletariatu, to jest klasy robotniczej.*

<sup>10</sup> Wyrażenie “siła robocza” zostało w tym miejscu wstawione nie przez Engelsa, lecz figuruje już w tekście opublikowanym przez Marksa w “Nowej Gazecie Reńskiej”. – Red.

Interes kapitalisty i robotnika jest więc *ten sam*, twierdzą bourgeois i ich ekonomiści. I w rzeczy samej. Robotnik ginie, jeśli go kapitał nie zatrudni. Kapitał ginie, jeśli nie wyzyskuje siły roboczej; ażeby ją wyzyskiwać, musi ją kupić. Im szybciej pomnaża się kapitał przeznaczony na produkcję, kapitał produkcyjny, im bardziej przeto kwitnie przemysł, im bardziej bogaci się burżuazja, im lepiej idą interesy, tym więcej robotników potrzeba kapitaliście, tym drożej sprzedaje się robotnik.

Zdawałoby się tedy, że nieodzownym warunkiem znośnego położenia robotnika *jest możliwie szybki wzrost kapitału produkcyjnego*.

Ale co to jest wzrost kapitału produkcyjnego? Jest to wzrost władzy pracy nagromadzonej nad pracą żywą. Wzrost panowania burżuazji nad klasą robotniczą. Jeśli praca najemna wytwarza panujące nad nią cudze bogactwo, wrogą sobie potęgę, kapitał, to kapitał dostarcza jej z kolei środków zatrudnienia, to jest środków utrzymania, pod warunkiem, że uczyni ona z siebie znowu część kapitału, dźwignię, która znowu pchnie kapitał w przyspieszony ruch narastania.

*Twierdzenie, że interesy kapitału i interesy robotników są te same – oznacza w rzeczywistości tylko, że kapitał i praca najemna są to dwie strony jednego i tego samego stosunku. Jedna z nich warunkuje drugą, podobnie jak wzajemnie się warunkują – lichwiarz i marnotrawca.*

Póki robotnik najemny jest robotnikiem najemnym, los jego zależny jest od kapitału. Oto zachwalana wspólność interesów robotnika i kapitalisty.

#### IV

Jeśli rośnie kapitał, to rośnie masa pracy najemnej, rośnie liczba robotników najemnych, słowem: panowanie kapitału rozciąga się na większą ilość jednostek. I założmy najpomyślniejszy wypadek: gdy rośnie kapitał produkcyjny, rośnie popyt na pracę, rośnie więc cena pracy, płaca robocza.

Najmniejszy nawet dom zaspokaja wszystkie społeczne wymagania stawiane mieszkaniu, dopóki otaczające go domy są również małe. Jeśli wszakże obok małego domu stanie pałac, to domek skurczy się do wielkości chaty. Mały rozmiar domku będzie teraz wskazówką, że jego właściciel nie może rościć sobie żadnych lub prawie żadnych pretensji, i niechby z postępowaniem cywilizacji domek choćby najbardziej nawet rósł wzwyz, to mieszkaniec stosunkowo małego domku będzie się w swoich czterech ścianach czuł coraz niewygodniej, coraz bardziej niezadowolony i przygnębiony, jeśli i sąsiedni pałac będzie się piął w górę w równym lub jeszcze większym stopniu.

Dostrzegalny wzrost płacy roboczej zakłada szybki wzrost kapitału produkcyjnego; szybki wzrost kapitału produkcyjnego wywołuje również szybki wzrost bogactwa, zbytku, potrzeb społecznych i społecznych uciech. Chociaż więc dostępne robotnikowi uciechy wzrosły, to jednak zadowolenie społeczne, jakie one dają, spadło w porównaniu ze wzmożonymi uciechami kapitalisty, niedostępnymi dla robotnika, w porównaniu ze stanem rozwoju społeczeństwa w ogóle. Społeczeństwo rodzi nasze potrzeby i uciechy: mierzymy je zatem miarą społeczną, nie zaś przedmiotami służącymi do ich zaspokojenia. Ponieważ noszą charakter społeczny, więc są one względne.

W ogóle płacę roboczą określa nie tylko ilość towarów, jaką mogą otrzymać za nią drogą wymiany. Zawarte są w niej różne stosunki.

Robotnik dostaje za swą siłę roboczą przede wszystkim określoną sumę pieniędzy. – Czy płaca robocza jest określona tylko przez tę cenę pieniężną?

W XVI stuleciu, wskutek odkrycia w Ameryce bogatszych i dających się łatwiej eksploatować kopalń, wzrosła ilość obiegającego w Europie złota i srebra. Wartość złota i srebra spadła zatem w stosunku do pozostałych towarów. Za swą siłę roboczą robotnicy otrzymywali w monetach tę samą ilość srebra, co i przedtem. Cena pieniężna ich pracy pozostała ta sama, a mimo to ich płaca robocza spadła, gdyż w zamian za tę samą ilość srebra dostawali oni mniejszą sumę innych towarów. Była to jedna z okoliczności, sprzyjających wzrostowi kapitału, rozwojowi burżuazji w XVI stuleciu.

Weźmy inny wypadek. Zimą 1847 roku wskutek nieurodzaju wzrosły znacznie ceny najniezbędniejszych środków utrzymania, zboża, mięsa, masła, sera itd. Przypuśćmy, że robotnicy

otrzymywali za swą siłę roboczą tę samą sumę pieniędzy, co i przedtem. Czy ich płaca robocza nie spadła? Niewątpliwie. W zamian za te same pieniądze dostawali oni mniej chleba, mięsa itd. Ich płaca robocza spadła nie dlatego, że zmniejszyła się wartość srebra, lecz dlatego, że wzrosła wartość środków utrzymania.

Przypuśćmy wreszcie, że pieniężna cena pracy pozostała ta sama, podczas gdy wszystkie towary rolne i przemysłowe spadły w cenie wskutek zastosowania nowych maszyn, sprzyjającej pory roku itd. Za te same pieniądze mogą tedy robotnicy kupić większą ilość wszelkiego rodzaju towarów. Ich płaca robocza podniosła się więc właśnie dlatego, że jej wartość pieniężna pozostała bez zmiany.

Pieniężna cena pracy, nominalna płaca robocza, nie pokrywa się więc z realną płacą roboczą, tj. sumą towarów, którą się rzeczywiście otrzymuje w zamian za płacę roboczą. Gdy więc mówimy o wzroście lub spadku płacy roboczej, musimy mieć na względzie nie tylko pieniężną cenę pracy, nominalną płacę roboczą.

Ale ani nominalna płaca robocza, to jest suma pieniężna, za którą robotnik sprzedaje się kapitaliście, ani realna płaca robocza, to jest suma towarów, jaką on może za te pieniądze nabyć, nie wyczerpują stosunków zawartych w płacy roboczej.

Płaca robocza jest określona przede wszystkim jeszcze przez swój stosunek do korzyści, do zysku kapitalisty; jest to stosunkowa, względna płaca robocza.

Realna płaca robocza wyraża cenę pracy w stosunku do ceny pozostałych towarów, względna płaca robocza natomiast wyraża udział bezpośredniej pracy w nowowytworzonej przez nią wartości, w stosunku do tej części nowowytworzonej wartości, która przypada na pracę nagromadzoną, na kapitał.

Powyżej, na str. 14<sup>11</sup> powiedzieliśmy: „Płaca robocza nie jest udziałem robotnika w wytworzonym przezeń towarze. Płaca robocza jest częścią już istniejącego towaru, za którą kapitalista kupuje określoną sumę produkcyjnej siły roboczej”. Ale tę płacę roboczą musi kapitalista zwrócić sobie z ceny, za którą sprzedaje on produkt wytworzony przez robotnika; musi ją zwrócić sobie tak, że z reguły pozostaje mu przy tym jeszcze nadwyżka ponad wyłożone koszty produkcji – zysk. Cena sprzedaży towaru, wytworzonego przez robotnika, dzieli się dla kapitalisty na trzy części: *po pierwsze*, zwrot ceny wyłożonych przezeń surowców oraz zwrot zużycia wyłożonych przezeń również narzędzi, maszyn i innych środków pracy; *po drugie*, zwrot wyłożonej przezeń płacy roboczej i *po trzecie*, nadwyżka ponad to – zysk kapitalisty. Podczas gdy pierwsza część zastępuje już *poprzednio istniejące wartości*, jest rzeczą jasną, że zarówno zwrot płacy roboczej jak i nadwyżka stanowiąca zysk kapitalisty pochodzą całkowicie z *nowej wartości, stworzonej przez pracę robotnika* i dodanej do surowców. *I w tym znaczeniu* możemy zarówno płacę roboczą jak i zysk celem porównywania ich ze sobą rozpatrywać jako udziały w wytworze pracy robotnika.

Realna płaca robocza może pozostać ta sama, może nawet wzrastać, a tym niemniej względna płaca robocza może spadać. Przypuśćmy np., że wszystkie środki utrzymania spadły w cenie o 2/3, podczas gdy dzienna płaca spadła tylko o 1/3, a więc np. z 3 marek na 2 marki. Chociaż robotnik może obecnie za te 2 marki kupić większą ilość towarów niż poprzednio za 3 marki, jednakże jego płaca robocza zmniejszyła się w stosunku do zysku kapitalisty. Zysk kapitalisty (na przykład fabrykanta) zwiększył się o jedną markę, tj. w zamian za mniejszą sumę wartości wymiennych, jaką płaci robotnikowi, musi robotnik wytworzyć większą sumę wartości wymiennych niż uprzednio. Udział kapitału wzrósł w stosunku do udziału pracy. Podział bogactwa społecznego między kapitałem a pracą stał się jeszcze bardziej nierównomierny. Kapitalista przy pomocy tego samego kapitału sprawuje komendę nad większą ilością pracy. Władza klasy kapitalistów nad klasą robotniczą wzrosła, społeczne położenie robotnika pogorszyło się, został on zepchnięty jeszcze o jeden szczebel niżej w porównaniu z kapitalistą.

*Jakież jest więc ogólne prawo, określające spadek i wzrost płacy roboczej i zysku w ich wzajemnym stosunku?*

*Pozostają one w odwrotnym do siebie stosunku. Udział kapitału, zysk, rośnie w tym samym stosunku, w jakim spada udział pracy, płaca dzienna, i odwrotnie. Zysk rośnie w tym samym stopniu, w jakim spada płaca robocza, i spada w takim stopniu, w jakim płaca robocza rośnie.*

<sup>11</sup> Por. str. 9 niniejszego wydania. – Red.

Być może, ktoś zarzuci, że kapitalista może zyskać dzięki korzystnej wymianie swych produktów na produkty innych kapitalistów, dzięki wzrostowi popytu na jego towar bądź na skutek odkrycia nowych rynków, bądź dzięki chwilowo zwiększonemu zapotrzebowaniu na dawnych rynkach itd., że więc zysk kapitalisty może zwiększać się kosztem innych kapitalistów, niezależnie od wzrostu lub spadku płacy roboczej, wartości wymiennej siły roboczej; lub że zysk kapitalisty może też wzrosnąć dzięki udoskonaleniu narzędzi pracy, nowemu zastosowaniu sił przyrody itd.

Przed wszystkim należy przyznać, że rezultat pozostanie ten sam, choć dojdzie się doń odwrotną drogą. Zysk wzrósł wprawdzie nie dlatego, że spadła płaca robocza, lecz płaca robocza spadła, ponieważ zysk wzrósł. Za tę samą ilość cudzej pracy kapitalista zakupił większą ilość wartości wymiennych, choć pracy z tego powodu drożej nie opłacił; znaczy to, że praca zostaje gorzej opłacona w stosunku do czystego dochodu, jaki daje ona kapitaliście.

Przypomnijmy ponadto, że mimo wahań cen towarów przeciętna cena każdego towaru, stosunek, w jakim wymienia się on na inne towary, jest określony przez jego *koszty produkcji*. Wzajemne oszukaństwo wewnątrz klasy kapitalistów siłą rzeczy zatem się równoważy. Udoskonalenie maszyn, nowe zastosowanie sił przyrody w służbie produkcji pozwalają za pomocą tej samej sumy pracy i kapitału stworzyć w ciągu danego czasu pracy większą ilość produktów, ale bynajmniej nie większą ilość wartości wymiennych. Jeśli przez zastosowanie maszyny do przedzenia mogą wytworzyć w ciągu godziny dwa razy więcej przedmioty niż przed jej wynalezieniem, np. 100 funtów zamiast 50, to na dłuższą metę nie otrzymam przy wymianie za tych 100 funtów więcej towaru niż dawniej za 50, ponieważ koszty produkcji spadły o połowę lub też ponieważ mogą przy tych samych kosztach wytworzyć podwójną ilość produktu.

Wreszcie w jakimkolwiek stosunku klasa kapitalistów, burżuazja, czy to jednego kraju, czy całego rynku światowego, podzieli między sobą czysty dochód produkcji, ogólną sumą tego czystego dochodu jest za każdym razem tylko suma, o którą – ogólnie biorąc – praca nagromadzona została powiększona przez bezpośrednią pracę. Ta ogólna suma rośnie więc w stosunku, w jakim praca mnoży kapitał, tj. w stosunku, w jakim rośnie zysk w porównaniu z płacą roboczą.

Widzimy zatem, że nawet gdy pozostajemy w *granicach stosunku między kapitałem a pracą najemną, interesy kapitału i interesy pracy najemnej są sobie krańcowo przeciwstawne*.

Szybki przyrost kapitału równa się szybkiemu przyrostowi zysku. Zysk może tylko wówczas szybko rosnąć, jeśli cena pracy, jeśli względna płaca robocza również szybko spada. Względna płaca robocza może spaść, mimo że realna płaca robocza rośnie jednocześnie z nominalną płacą roboczą, z pieniężną wartością pracy, ale rośnie nie w tym samym stopniu, co zysk. Jeśli np. w czasach dobrej koniunktury płaca robocza wzrośnie o 5%, zysk natomiast o 30%, to stosunkowa względna płaca robocza nie *zwiększyła się, lecz zmniejszyła*.

Jeśli więc dochód robotnika rośnie wraz z szybkim wzrostem kapitału – wzrasta zarazem i przepaść społeczna, jaka dzieli robotnika od kapitalisty, wzrasta zarazem władza kapitału nad pracą, zależność pracy od kapitału.

Twierdzenie, że robotnik jest zainteresowany w szybkim wzroście kapitału, oznacza w rzeczywistości tylko tyle, że im szybciej robotnik pomnaża cudze bogactwo, tym tłuszciejšie spadają dlań okruchy, tym więcej robotników może otrzymać pracę, zostać powołanymi do życia, tym bardziej można zwiększyć ilość zależnych od kapitału niewolników.

Widzieliśmy zatem:

Nawet *najpomysłniejsza* dla klasy robotniczej *sytuacja, możliwie szybki wzrost kapitału*, choćby najbardziej zdołała polepszyć materialny byt robotnika, nie usunie przeciwieństwa między jego interesami a interesami bourgeois, interesami kapitalisty. *Zysk i płaca robocza pozostają nadal w odwrotnym do siebie stosunku*.

Przy szybkim wzroście kapitału płaca robocza może wzrastać, lecz bez porównania szybciej rośnie zysk kapitalisty. Materialne położenie robotnika polepszyło się, ale kosztem jego położenia społecznego. Przepaść społeczna dzieląca go od kapitalisty pogłębiła się.

Wreszcie:

Twierdzenie, że najpomyślniejszym warunkiem dla pracy najemnej jest możliwie szybki wzrost kapitału produkcyjnego, oznacza w rzeczywistości tylko tyle: im szybciej klasa robotnicza pomnaża i powiększa wrogą sobie potęgę, cudze, panujące nad nią bogactwo, tym pomyślniejsze stają się warunki, na jakich pozwala się jej od nowa pracować nad pomnażaniem burżuazyjnego bogactwa, nad powiększeniem potęgi kapitału, pozostawiając jej zadowolenie, że kuje ona sobie sama złote kajdany, w których burżuazja wlecze ją za sobą.

## V

Ale czy wzrost kapitału produkcyjnego i wzrost płacy robotczej są rzeczywiście tak nierozzerwalnie ze sobą związane, jak to twierdzą ekonomiści burżuazyjni? Nie powinniśmy im wierzyć na słowo. Nie powinniśmy im nawet wierzyć, że im tłściejszy jest kapitał, tym lepiej tuczy on swego niewolnika. Burżuazja jest zbyt oświecona, zbyt wyrachowana, żeby podzielać przesady feudalów chępiących się świetnością swej czeladzi. Warunki istnienia burżuazji zmuszają ją do wyrachowania.

Będziemy więc musieli bliżej zbadać sprawę:

*Jak oddziaływa wzrost kapitału produkcyjnego na płacę robotczą?*

Jeśli, ogólnie biorąc, kapitał produkcyjny społeczeństwa burżuazyjnego wzrasta, to zachodzi *bardziej wielostronne* nagromadzenie pracy. Ilość i rozmiary kapitału rosną. Pomnożenie kapitałów zwiększa konkurencję wśród kapitalistów. Wzrastające rozmiary kapitałów dają możność rzucania na przemysłowe pole walki coraz potężniejszych armii robotników uzbrojonych w coraz potężniejsze narzędzia wojny.

Kapitalista tylko wtedy może wyprzeć drugiego i zdobyć jego kapitał, gdy sprzedaje taniej. Żeby móc taniej sprzedawać nie rujnując się, musi on taniej wytwarzać, tj. musi jak najbardziej podnosić siłę wytwórczą pracy. Ale siłę wytwórczą pracy podnosi się przede wszystkim przez *większy podział pracy*, przez wszechstronniejsze wprowadzanie i nieustanne doskonalenie *maszyn*. Im większa jest armia robotników, wśród których praca jest podzielona, na im potężniejszą skalę wprowadza się maszyny, tym bardziej stosunkowo zmniejszają się koszty produkcji, tym płodniejsza staje się praca. Powstaje więc wszechstronna rywalizacja wśród kapitalistów w zwiększaniu podziału pracy i stosowaniu maszyn oraz w wyzyskiwaniu ich w możliwie największej skali. Jeśli tedy kapitalista przez większy podział pracy, przez stosowanie i doskonalenie nowych maszyn, przez korzystniejsze i szersze wyzyskiwanie sił przyrody znalazł środek pozwalający mu przy tej samej ilości pracy lub nagromadzonej pracy stwarzać większą ilość produktów, towarów, niż jego konkurenci, jeśli może on np. w tym samym czasie pracy, w ciągu którego jego konkurenci tkają pół łokcia płótna, wytwarzać cały łokieć płótna, to jak będzie postępował taki kapitalista?

Mógłby on dalej sprzedawać pół łokcia płótna po dotychczasowej cenie rynkowej, nie byłoby to jednak środkiem do *wyparcia* jego przeciwników i zwiększenia swego własnego zbytu. Ale w tej samej mierze, w jakiej rozszerzyła się jego produkcja, rozszerzyła się dla niego potrzeba zbytu. Wprawdzie powołane przezeń do życia potężniejsze i kosztowniejsze środki produkcji *pozwalają* mu taniej sprzedawać swój towar, ale zarazem *zmuszają go do sprzedawania więcej towaru*, do zdobywania dla swych towarów bez porównania *większego* rynku; nasz kapitalista sprzedawać więc będzie pół łokcia płótna taniej niż jego konkurenci.

Kapitalista nie sprzedaje jednak całego łokcia tak tanio, jak jego konkurenci sprzedają pół łokcia, chociaż produkcja całego łokcia kosztuje go nie drożej niż tamtych produkcja połowy. Nie osiągnąłby on w takim razie żadnego dodatkowego zysku, a pokryłby jedynie przy wymianie swoje koszty produkcji. Jego ewentualny większy dochód pochodziłby stąd, że uruchomił większy kapitał, nie zaś stąd, że zużytkował swój kapitał korzystniej od innych. Poza tym dopnie on swego zamierzonego celu ustalając cenę swoich towarów tylko o parę procent niżej od swoich konkurentów. *Zniżając* w porównaniu z nimi ceny – wyprze ich z rynku, a co najmniej odbierze im część ich zbytu. I wreszcie przypomnijmy sobie, że bieżąca cena jest zawsze *wyższa lub niższa od kosztów produkcji*, zależnie od tego, czy sprzedaż towaru odbywa się w

pomyślnym, czy niepomyślnym dla przemysłu sezonie. Kapitalista stosujący nowe, wydajniejsze środki produkcji sprzedawać będzie swój towar po cenie przewyższającej jego rzeczywiste koszty produkcji o większą lub mniejszą liczbę procentów, zależnie od tego, czy cena rynkowa jednego łokcia płótna jest niższa, czy wyższa od normalnych dotąd kosztów produkcji.

Jednakowoż *przywilej* naszego kapitalisty nie potrwa długo, inni rywalizujący z nim kapitaliści wprowadzą te same maszyny, ten sam podział pracy, wprowadzą je w tej samej lub większej skali, a ulepszenia te będą się tak długo rozpowszechniać, aż cena płótna spadnie nie tylko *poniżej dawnych*, lecz i *poniżej swych nowych kosztów produkcji*.

Kapitaliści znajdą się więc wzajemnie wobec siebie w tym samym położeniu, w jakim byli *przed* wprowadzeniem nowych środków produkcji, i jeśli dzięki tym środkom produkcji mogli oni dostarczyć po tej samej cenie podwójną ilość produktu, to *teraz* są zmuszeni dostarczać podwójną ilość produktu *poniżej* dawnej ceny. Na gruncie tych nowych kosztów produkcji zacznie się znowu ta sama gra, większy podział pracy, więcej maszyn, większa skala, w jakiej wykorzystuje się podział pracy i maszyny. I znowu konkurencja odpowiada tak samo przeciwdziałaniem na ten wynik.

Widzimy, jak to sposób wytwarzania, środki produkcji ulegają ustawicznym przeobrażeniom, rewolucjonizują się, jak *podział pracy nieuchronnie pociąga za sobą jeszcze większy podział pracy; stosowanie maszyn – jeszcze większe stosowanie maszyn; produkcja na wielką skalę – produkcję na jeszcze większą skalę*.

Takie jest prawo, które ciągle znowu wytrąca produkcję burżuazyjną z utartego szlaku i zmusza kapitał do natężenia sił wytwórczych pracy *dlatego*, że natężał je poprzednio; prawo, które nie daje mu wytchnienia i nieustannie podszeptuje: *naprzód! naprzód!*

Jest to to samo prawo, mocą którego periodyczne wahania handlu nieuchronnie *wyrównują* cenę towaru według jego *kosztów wytwarzania*.

Jakiegokolwiek potężne środki produkcji kapitalista wprowadziłby do boju, konkurencja rozpowszechni te środki produkcji, a od chwili gdy je rozpowszechni, jedynym skutkiem większej płodności jego kapitału będzie to, że za *tę samą cenę* musi teraz dawać 10, 20, 100 razy więcej niż dawniej. Ponieważ jednak musi on zbyć może tysiąc razy więcej, aby przez większą ilość sprzedanego produktu powetować niższą cenę sprzedaży, ponieważ bardziej masowa sprzedaż jest teraz potrzebna nie tylko po to, żeby osiągnąć większy zysk, lecz również po to, żeby odbić sobie koszty produkcji – same narzędzia produkcji stają się, jak widzieliśmy, coraz droższe – ponieważ jednak ta masowa sprzedaż stała się kwestią życia nie tylko dla niego, ale i dla jego rywali, więc stara walka rozgorzeje od nowa *tym zacieklej, im płodniejsze są już wynalezione środki produkcji. Podział pracy i stosowanie maszyn będzie się więc od nowa rozwijać w bez porównania większej skali*.

Jakakolwiek będzie potęga zastosowanych środków produkcji, konkurencja będzie usiłowała wydrzeć kapitałowi złote owoce tej potęgi sprowadzając cenę towaru do poziomu kosztów produkcji, czyniąc przeto, w miarę możliwości tańszego wytwarzania, tj. wytwarzania większej ilości produktów za pomocą tej samej ilości pracy – z tańszej produkcji, z dostarczania coraz większych mas produktu za tę samą sumę, imperatywne prawo. W ten sposób kapitalista przez swe własne wysiłki nie osiągnąłby nic prócz obowiązku dostarczania więcej towaru w ciągu tego samego czasu pracy, słowem, nic prócz *trudniejszych warunków powiększania wartości kapitału*. Gdy więc konkurencja nieustannie go gnębi swym prawem kosztów produkcji i zwraca przeciw niemu samemu każdą broń, jaką on wykuje przeciw swym rywalom, kapitalista stara się nieustannie okpić konkurencję wprowadzając niezmiernie nowe, wprawdzie kosztowniejsze, ale taniej produkujące maszyny i nowy podział pracy na miejsce dawnych i nie czeka, aż konkurencja spowoduje, iż nowe środki produkcji okażą się przestarzałe.

Wyobraźmy sobie teraz ten gorączkowy proces jednocześnie na całym rynku światowym, a zrozumiemy, jak wzrost, akumulacja i koncentracja kapitału pociągają za sobą nieprzerwany, burzliwy i w coraz większej skali dokonywany podział pracy, stosowanie nowych i doskonalenie starych maszyn.

*Ale jak oddziaływały te okoliczności, nieodłączne od wzrostu kapitału produkcyjnego, na określenie płacy roboczej?*

Większy *podział pracy* pozwala *jednemu* robotnikowi wykonać pracę pięciu, dziesięciu, dwudziestu<sup>12</sup>; wzmacnia on zatem konkurencję wśród robotników 5-, 10-, 20-krotnie. Robotnicy konkurują między sobą nie tylko przez to, że *jeden* sprzedaje się taniej od drugiego, ale też przez to, że jeden wykonuje pracę pięciu, dziesięciu, dwudziestu; a do tego rodzaju konkurencji zmusza robotników wprowadzony przez kapitał i coraz bardziej powiększany *podział pracy*.

Dalej. W miarę wzrastania *podziału pracy* *upraszcza się* praca, szczególna zręczność robotnika staje się bezwartościowa. Zamienia się on w prostą, jednostajną siłę produkcyjną, od której nie wymaga się fizycznych czy umysłowych zdolności. Jego praca staje się dostępna dla wszystkich. Ze wszech stron napierają więc na niego konkurenci; a przypomnijmy ponadto, że im prostsza jest praca, im łatwiej można się jej nauczyć, im mniej wymaga kosztów produkcji jej opanowanie, tym niżej spada płaca robocza, bo określają ją, jak i cenę każdego innego towaru, koszty produkcji.

*W tej samej więc mierze, w jakiej praca daje coraz mniej zadowolenia, staje się coraz bardziej obmierzała, w tej samej mierze wzrasta konkurencja, a spada płaca robocza.* Robotnik usiłuje utrzymać ogólną sumę swej płacy roboczej pracując więcej bądź większą ilość godzin, bądź wyrabiając więcej w ciągu tej samej godziny. Popędzany przez nędzę powiększa więc jeszcze bardziej zgubne skutki podziału pracy. W rezultacie – *im więcej pracuje, tym mniej otrzymuje płacy*, a to z tej prostej przyczyny, że im więcej pracuje, tym większą konkurencję robi swym współtowarzyszom pracy, robi ze swych współtowarzyszy tyluż konkurentów, którzy ofiarowują się kapitaliście na równie złych warunkach jak on sam. Ostatecznie *robi on więc konkurencję samemu sobie, jako członkowi klasy robotniczej.*

*Maszyny* wywołują te same skutki w o wiele większej skali, wypierając wykwalifikowanych robotników przez niewykwalifikowanych, mężczyzn przez kobiety, dorosłych przez dzieci, wyrzucając masowo na bruk robotników pracujących ręcznie tam, gdzie się po raz pierwszy wprowadza maszyny, i rugując robotników mniejszymi grupami tam, gdzie się maszyny rozwija, ulepsza, zastępuje przez wydajniejsze. Nakreśliśmy wyżej w krótkich rysach przemysłową wojnę kapitalistów między sobą; *osobliwą cechą tej wojny jest to, że bitwy wygrywa się w niej nie tyle przez zwiększenie, ile przez zmniejszenie armii robotniczych. Dowódcy, kapitaliści, prześcigają się w tym, kto z nich zwolni najwięcej przemysłowych żołnierzy.*

Ekonomiści opowiadają nam co prawda, że robotnicy, którzy stali się zbyteczni na skutek zastosowania maszyn, znajdują zajęcie w *nowych gałęziach przemysłu*.

Nie śmiają oni wprost twierdzić, że ci sami robotnicy, którzy zostali zwolnieni, znajdują zatrudnienie w nowych gałęziach pracy. Fakty zbyt głośno zadają temu kłam. Właściwie twierdzą oni tylko, że nowe możliwości zatrudnienia otwierają się przed *innymi częściami klasy robotniczej*, np. przed częścią młodego pokolenia robotniczego, które gotowe już było wstąpić do zanikającej gałęzi przemysłu. Jest to naturalnie wielka pociecha dla skazanych na zagładę robotników. Panom kapitalistom nie zbraknie świeżego, nadającego się do wyciskania mięsa i krwi, a umarłych niech grzebią umarli. Jest to pociecha, którą bourgeois niosą raczej sobie niż robotnikom. Gdyby maszyny zniszczyły całą klasę robotników najemnych – jakżeby to straszne było dla kapitału, który bez pracy najemnej przestaje być kapitałem!

Przypuśćmy jednak, że robotnicy bezpośrednio wyparci z pracy przez maszyny oraz cała część młodego pokolenia, która liczyła na tę pracę, *znajdą nowe zajęcie*. Czyż można sądzić, że będzie ono równie wysoko opłacone jak stracone zajęcie? *Przeczyłoby to wszystkim prawom ekonomii.* Widzieliśmy, jak rozwój nowoczesnego przemysłu prowadzi stale do zastąpienia bardziej złożonej pracy – przez prostszą, podrzędniejszą.

W jakież więc sposób masa robotnicza, wyparta przez maszyny z jednej gałęzi przemysłu, mogłaby znaleźć schronienie w innej gałęzi inaczej niż przyjmując *niższą, gorszą płacę?*

Jako na wyjątek powoływano się na robotników, którzy są zatrudnieni przy samej fabrykacji maszyn. Skoro przemysł potrzebuje i zużywa więcej maszyn, to ilość maszyn musiałaby nieuchronnie wzrastać, a z nią i produkcja maszyn, a zatem i stan zatrudnienia robotników przy produkcji maszyn, a

<sup>12</sup> Tzn. wyprodukować tyle, co 5, 10, 20 robotników. – Red.

robotnicy zatrudnieni w tej gałęzi przemysłu są robotnikami wykwalifikowanymi, ba, nawet wykształconymi.

To już dawniej na wół tylko prawdziwe twierdzenie straciło od r. 1840 wszelkie pozory prawdopodobieństwa, gdyż przy produkcji maszyn zaczęto coraz wszechstronniej stosować maszyny – w niemniejszym stopniu niż przy produkcji przędzy bawełnianej, a robotnicy zatrudnieni w fabrykach budowy maszyn mogli w porównaniu z wielce kunsztownymi maszynami pełnić już tylko rolę maszyn zgoła niekunsztownych.

Ale zamiast jednego mężczyzny zwolnionego przez maszynę fabryka zatrudni może *troje* dzieci i *jedną* kobietę! A czyż płaca mężczyzny nie musiała starczyć na wyżywienie tych trojga dzieci i żony? Czyż minimum płacy roboczej nie musiało starczyć dla zachowania i rozmnożenia rodu? Czegóż więc dowodzi ten ulubiony przez bourgeois frazes? Tego tylko, że teraz zużywa się *czterokroć* więcej istnień robotniczych niż dawniej, *aby zdobyć utrzymanie dla jednej* rodziny robotniczej.

Zreasumujmy: *Im bardziej wzrasta kapitał produkcyjny, tym bardziej rozpowszechnia się podział pracy i stosowanie maszyn. Im bardziej rozpowszechnia się podział pracy i stosowanie maszyn, tym bardziej wzmagają się konkurencja między robotnikami, tym bardziej kurczy się ich płaca.*

Ponadto klasa robotnicza powiększa swe szeregi jeszcze wychodźcami z wyższych warstw społecznych; do jej szeregów spada masa drobnych przemysłowców i drobnych rentierów, którzy nie mają innego wyjścia, jak podnosić swe ręce obok rąk robotników. Las sterczących w górę i żądnych pracy rąk staje się coraz gęstszy, a same ręce coraz bardziej wychudłe.

Rozumie się samo przez się, że drobny przemysłowiec nie może się ostać w walce, w której jednym z pierwszych warunków jest produkcja na coraz szerszą skalę, tj. – iż musi się właśnie być wielkim, a nie drobnym przemysłowcem.

Nie trzeba się też chyba i nad tym szerzej rozwodzić, że procent od kapitału maleje w tej samej mierze, w jakiej zwiększa się masa i ilość kapitału, w jakiej wzrasta kapitał, że przeto drobny rentier nie może już wyżyć ze swej renty i musi się przerwucić do przemysłu, czyli że pomaga w zasilaniu szeregów drobnych przemysłowców, a przez to kandydatów na proletariuszy.

I wreszcie w tej samej mierze, w jakiej kapitaliści zostają zmuszeni przez wyżej opisany rozwój do wyzyskiwania w większej skali już istniejących olbrzymich środków produkcji i do uruchomienia w tym celu wszystkich sprężyn kredytu – w tej samej mierze mnożą się przemysłowe trzęsienia ziemi, z których świat handlowy tylko dlatego wychodzi obronną ręką, że składa w ofierze podziemnym bogom część bogactw, produktów i nawet sił wytwórczych – słowem, mnożą się kryzysy. Stają się one coraz częstsze i gwałtowniejsze już dlatego, że w tej samej mierze, w jakiej rośnie ilość produktów, a więc potrzeba rozległych rynków – kurczy się coraz bardziej rynek światowy, coraz mniej nowych rynków pozostaje do eksploatacji, bo każdy z poprzednich kryzysów wciąga w orbitę handlu światowego nowy, dotąd niezdojony lub też tylko powierzchownie wyzyskiwany przez handel rynek. Ale kapitał nie tylko żyje z pracy. Podobnie jak dostojny i barbarzyński władca niewolników, wlecze on ze sobą do grobu ich trupy, całe hekatombie robotników ginących w czasach kryzysu. Widzimy więc, że *szybki wzrost kapitału powoduje bez porównania szybszy wzrost konkurencji między robotnikami, to znaczy powoduje stosunkowo większe uszczuplenie środków zatrudnienia, środków utrzymania klasy robotniczej, a tym niemniej szybki wzrost kapitału stanowi najbardziej pomyślny warunek dla pracy najemnej.*