

КАРЛ МАРКС

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЦІНА Й ЗИСК

ДОКЛАД ГЕНЕРАЛЬНІЙ РАДІ ІНТЕРНАЦІОНАЛА

26-го червня 1865 р.

ΚΟΣΜΟΣ

ЧИТАЙТЕ Й ПІДДЕРЖУЙТЕ РОБІТНИЧУ ПРЕСУ

„УКРАЇНСЬКІ ЩОДЕННІ ВІСТИ“, виходять кожного дня крім державних свят і неділь. Передплата виносить дол. 7.00 на рік, дол. 3.75 на півр. 2.00 на 3 місяці. Поодиноке число 3 ц. Адр.: **UKRAINIAN DAILY NEWS, 502 East 11th St. NEW YORK, N. Y.**

„РОБІТНИЦЯ“, місячник, присвячений інтересам українських жінок-робітниць. Передплата виносить дол. 1.00 на рік, 55 ц. на півроку. Поодиноке число 10 ц. Адреса: **ROBITNYCIA, 30 St. Marl Place, NEW YORK, N. Y.**

„МОЛОТ“ сатирично-гумористична часопис. Виходить два рази на місяць. Передплата: дол. 2.00 на рік, 1.00 на півроку. Поодиноке число 10 ц. Адр.: **MOLOT, 414 East 9th St. NEW YORK, N. Y.**

„УКРАЇНСЬКІ РОБІТНИЧІ ВІСТИ“, виходять два рази на тиждень. Передпл. дол. 4.00 на рік, дол. 2.00 на півр. Адр.: **UKRAINIAN LABOR NEWS, cor. Pritchard & McGregor Sts., WINNIPEG, MAN., CANADA.**

„ГОЛОС ПРАЦІ“, місячник для працюючого люду. Передплата: дол. 1.50 на рік, 80 ц. на півроку. Поод. число 15 ц. Адреса: **VOICE OF LABOR, cor. Pritchard & McGregor Sts. WINNIPEG, MAN., CANADA.**

„НАША ПРАВДА“, орган Комуністичної Партії Східної Галичини. Виходить щотижня. Передплата для Америки і Канади: дол. 2.00 на рік. Адреса: **NASCHA PRAWDA, Postfach 53, Postamt 6, WIEN VIII, AUSTRIA, EUROPE.**

„ЗЕМЛЯ І ВОЛЯ“, орган укр. соц. дем. партії Східної Галичини. Виходить щотижня. Передплата для Америки і Канади дол. 2.00 на рік. Адреса: **ZEMLA I WOLA ul. Ruska 3, LWIWI (LEMBERG), Eastern Galicia, Europe.**

КАРЛ МАРКС

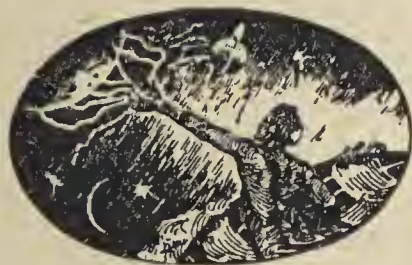
ПРАЦІВНА ПЛАТА ЦІНА Й ЗИСК

**ДОКЛАД ГЕНЕРАЛЬНИЙ
РАДІ ІНТЕРНАЦІОНАЛА**

26-го червня 1865 р.

**ПЕРЕКЛАВ З НІМЕЦЬКОГО
О. БОНДАРЕНКО**

**ЗА РЕДАКЦІЄЮ
Г. ПЕТРЕНКА**



КОСМОС

**УКРАЇНО - АМЕРИК. ВИДАВ. ТОВ.
ХАРКІВ — БЕРЛІН — НЬЮ-ЙОРК**

Передрук заборонено.
All rights reserved.

Передмова редакції.

Поставивши собі завданням видати українською мовою літературу наукового соціалізму, а передо всім твори Маркса й Енгельса, видавництво «Космос», на мою думку, робить добре, випускаючи одним з перших оцей твір Маркса, бо в ньому в популярній формі викладена одна з основних проблем, а саме — відношення між заробітною платою, ціною товарів і зиском підприємця в умовах капіталістичної продукції. Цей твір є перекладом промови Маркса, виголошеної англійською мовою 26-го червня 1865 р. на засіданні Генеральної Ради Першого Інтернаціонала, себ-то в першому році його існування.

Заснована на принципах широкої робітничої демократії, перша в світі пролетарська організація об'єднувала в собі найрізноманітніших представників молодого ще тоді робітничого руху. Через те на засіданнях Генеральної Ради Інтернаціонала часто відбувалися гарячі дебати з приводу різних питань робітничого руху, що мусили виникати з різниць поглядів у представників різних течій, і в цих дебатах Маркс брав безпосередню участь, виступаючи з промовами, в яких викладав свої погляди, розвинені й обґрунтовані в його інших творах, передовсім у «Капіталі» та «До критики політичної економії», що теж незабаром виходить з друку накладом «Космоса». Одною з таких промов і є оцей твір.

На засіданнях Генеральної Ради Інтернаціонала, а також і на зборах англійських робітників, часто виступав робітник Джон Вестон. В своїх

виступах він захищав застарілу теорію, яка в своїх основних рисах зводилась до того, що, мовляв, робітники, намагаючись вибороти собі в капіталістичного підприємця вищу заробітну плату, не досягнуть тим поліпшення свого становища, бо кожне підвищення заробітної плати неодмінно викличе зріст цін товарів. А це, на думку Вестона, має тому статися, що загальна сума національної продукції і загальна сума заробітної плати суть величини незмінні, рідна все встановлені. Отже, на основі цієї теорії, виходило б, що ціни на товари, а значить і на продукти спожитку, потрібні робітникам на утримання мали б зростати з піднесенням заробітної плати, щоб не порушити тієї незмінності загальної суми продукції.

Маркс виступив проти такої теорії і, змалювавши образ механізму капіталістичної продукції, показав те дійсне відношення, що існує між заробітною платою, цінами й зиском в умовах, коли панує система найманої праці. З незбитими доказами в руках довів Маркс таким чином неслушність поглядів Вестона й його, що правда, нечисленні прихильників. Тези Маркса, виставлені ним наприкінці промови, де робітники закликаються до скінчення системи найманої праці, себ-то до соціальної революції, здобули в голосуванні більшість Рад Інтернаціонала. Це є найліпшим доказом того, що вже тоді погляди Маркса засвоїлися більшістю кращих представників робітничого руху.

Титул цієї праці: «Заробітна плата, ціна й зиск» наданий Е. Бернштайном, він же розбив її на 14 розділів і надав їм окремі титули. Курсив скрізь зазначений українським перекладачем, тов. О. Богданенком.

Г. Петренко.

Берлін, березень року 1923-го.

Громадяне!

Перш ніж приступити до основної теми мого доповіді, мушу прохати в вас дозволу зробити де-які незначущі зауваги.

Нині на континенті панує справжня епідемія страйків і загальний рух до підвищення заробітної плати. Це питання винесеться також і на нашому конгресі. Ви, що стоїте на чолі інтернаціональної асоціації, мусите мати в цьому основному питанні тверді переконання. І тому я вважав своїм обов'язком як найближче підійти до питання, хоч би навіть з небезпекою зловжити вашим терпінням. Другу вступну увагу я маю зробити відносно громадянина Вестона. Він має погляди, як він це сам знає, дуже непопулярні серед робітництва, але які ми рахує корисними для робітничої класи і тому не тільки викладає їх перед вами, але й захищає публічно. Такі докази моральної відваги мусить поважати з нас поважати. Після мого, хоч і несподіваного, доповіді він сам, сподіваюсь, погодиться, що я погоджуюсь з тим, що мені здається справедливою ідеєю, положеною в основу його тези; яку однак, в її теперішній формі, я вважаю теоретично невірною і в практиці небезпечною.

Тепер без зайвої балачки перехожу до нашої сьогоднішньої теми.

1. Національна продукція й її частка в заробітну плату.

Аргументація громадянина Вестона спирається фактично на два припущення.

Перше, що загальна кількість національної продукції є щось незмінне, — тревала кількість як сказали б математики, тревала величина.

Друге, що загальна сума реальної заробітної плати, тоб-то плати, якою міряється кількість предметів спожитку, що за неї можна їх купити, є незмінна сума, тревала величина.

Так от, його перше припущення безумовно вірне. Ви побачите, що вартість і кількість продуктів що-року зростає, що продуктивні сили національної праці зростають і що загальна сума грошових потрібних для обороту цієї збільшеної продукції повсякчасно міняється. Що є вірним для однієї року і різних років, порівнюючи їх один до одного, те стосується також і до кожного середнього року на протязі року. Розміри або кількість національної продукції раз-у-раз міняються. Вона — величина не постійна, а завжди мінлива, і це — зовсім незалежно од зміни в населенні — так і мусить бути з огляду на повсякчасні зміни в нагромаджуванні капіталу та продуктивних сил праці. Цілком очевидно, що коли б нині загальний рівень заробітної плати піднісся, то цей зріст не викликав би за собою після себе зміни височини рівня продукції, бо там не були його остаточні результати. Зростає треба було б пристосовуватися до сучасного стану річей. Але коли національна продукція і до підвищення плати була мінливою й непостійною, такою вона лишиться й після підвищення плати мінливою і непостійною.

Але припустім, що височінь національної прокції постійна, а не мінлива. Навіть і тоді все те, що наш приятель Вестон уважає логічним висновком, було б лишень вільним твердженням. Коли маю якесь певне число, скажім — вісім, то абсолютні межі цього числа не перешкоджають його стинам відмінювати свої відносні межі. Коли зиск є, скажімо — шість, а заробітна плата — два, то зиск може зрости до шости, зиск упасти до двох, загальна сума лишатиметься все ж таки вісьма. Хоч незмінна загальна сума національної продукції не доводила б незмінності загальної суми заробітної плати. А як же доводить наш приятель Вестон цю останню незмінність? Він просто каже, що це так є. Але навіть припустивши, що наведений ним факт правдивий, то тоді він мав би вплити в обох напрямках, в той час, коли Вестон ріляє ним лишень в один бік. Коли б загальна сума заробітної плати була постійною величиною, то її не можна було б ні підвищити, ані зменшити. Навіть, як що робітники, виборовши собі тимчасову підвишку плати, роблять тим дурницю, то не меншу дурницю зробили б і капіталісти, вимусивши тимчасове зменшення плати. Наш приятель Вестон заперечує того, що за певних умов робітники можуть вибороти підвищення плати; але ж коли б загальна сума заробітної плати була встановленою однією природою, то це підвищення мусило б викликати реакцію. З другого боку він знов таки знає, що капіталісти можуть вимусити зменшення плати і що фактично вони повсякчас змагаються до цього. Згоді з принципом тривалої загальної суми заробітної плати, в цьому випадкові, так само як і в першому, мусила б наступити реакція. Робітники, коли б так, зтвсім добре чинитимуть, коли рішуче встануть проти всякої спроби або примусу до зменшення плати. Вони, таким чином, добре зроблять, коли стануть домагатися вищої плати, бо

всяка реакція проти зменшення плати, є акцією її збільшення. Тому, виходячи з власного принципу громадянина Вестона про постійну кількість робітної плати, робітники за певних умов мають об'єднуватися й боротися за вищу плату.

Коли він заперечує цей висновок, то мусить зректися й припущення, з якого виходить. Він повинен говорити, що загальна сума плати є постійною величиною, а навпаки, що хоч вона не може і мусить зростати, зате може і мусить падати, коли капіталістові вподобається її зменшити. Коли капіталістові сподобається годувати вас замість м'яса картоплею, замість пшениці вівсом, то ви маєте йти й призвіль визнати за закон політичної економії і йому підлягати. Коли в одній країні заробітна плата вища, ніж в іншій, наприклад, в Сполучених Штатах вища, ніж в Англії, то ви мусите пояснювати різниці в платі лишень різницею призову в англійських та американських капіталістів, — це метод, яка, безперечно, дуже влекшилась б не лишень дослід економічних, але і всяких інших явищ.

Та навіть і тоді ми могли б запитати, чому призвіль англійських капіталістів різниться з призову американських. І щоб відповісти на запитання, ви мусите вийти по-за межі призову. Якийсь проповідник міг би мені сказати, що у Франції бог бажає одного, а в Англії іншого. Коли б його запрохав пояснити мені цю подвійність божої волі, то він може без сорому відповісти, що це те, що богові завгодно, щоб у Франції мати одну волю, а в Англії іншу. Але наш приятель Вестон безперечно не стане спускатися на такі аргументи, що йдуть всупереч усякому розумному міркуванню.

Замір капіталістів — одвертий: взяти якомога більше. Що ж маємо ми робити, так це не балакати про їхні заміри, а дослідити їхню могутність, межі цієї могутності і характер цих меж.

Вплив змін заробітної плати на кількість та рід продуктів.

Промову, яку тут виголосив громадянин Вестон, можна було б убгати в горіхову лушпайку. Вся його аргументація зводиться ось до чого: коли робітничая кляса змусить капіталістичну клясу виплачувати в формі заробітної плати п'ять шилінгів замість чотирьох, то тоді капіталіст поверне їм за те в формі вару вартість чотирьох шилінгів, як вартість п'яти шилінгів. Робітничая кляса мала б платити п'ять шилінгів за те, що до підвищення плати купувала менше за чотири шилінги. Але чому ж воно так? Чому капіталіст дає вартість тільки чотирьох шилінгів за п'ять шилінгів? Тому, що сума заробітної плати твердо встановлена. А чому ж її встановлено в розмірі вартости товару на чотири шилінги? Чому не на три, не на два, або на якусь іншу суму? Коли межі загальної суми заробітної плати встановлено якимсь економічним законом, що не залежить ні од волі капіталіста, ні од волі робітника, то перше, що мусив би зробити громадянин Вестон, — це викласти цей закон і його довести. Крім того, йому треба було б довести, що фактично виплачена сума заробітної плати в даному часі точно відповідає необхідній сумі заробітної плати і ніколи од неї не відступає. Коли ж з другого боку дана межа суми заробітної плати залежить тільки від призову капіталіста, або од меж його зажерливости, то це — беззастережні межі. Вони самі по собі не необхідні. Вони можуть змінитись у залежності од примх капіталіста, а тому можна їх змінити і проти його волі.

Громадянин Вестон ілюструє свою теорію так: коли в місці є певна кількість юшки, то її має виїсти певна кількість осіб, то хоч ви додати й побільшите, — юшки од того більше не стане. Хай же він дозволить мені уважати цю ілюстрацію занадто висьорбаною. Вона трохи при-

гадує мені приклад Мененія Аґріпи. Коли римські плебеї повстали проти патриціїв, то патрицій Аґріп казав їм, що шлунок патриціїв годує плебейських члени політичного тіла. Аґріпа однак не подбав довести того, як саме можуть житися члени одної людини, коли напихається черевом іншої. Гуманіст Вестон зо свого боку забув, що в мислі з якої їдять робітники, висипано весь продукт національної праці, і що робітникам заважає загорнути з неї чим більше не те, що вона мала, а що в ній мало, а те, що в них мала ложка.

Якими це штуками фабрикант має спромогтись продавати те, що варт чотири шилінги, за п'ять шилінгів? Тим, що він підносить ціну на товари, які продає. Невже ж підвищення цін, або, загально кажучи, зміна цін на товари, або взагалі ціни на товари залежать лишень од призову капіталіста? Навпаки, мусять скластися якісь певні умови, і надавали б цьому призовові характер обов'язкової сили? Коли це не так, то підношення і спадки цін, повсякчасні хитання ринкових цін будуть і далі відгаданою загадкою.

Коли ми припустимо, що ні продуктивна сила праці, ні вкладена кількість капіталу й праці, вартість грошей, якими оцінюється вартість продуктів, не змінилися, а змінилася лишень заробітна плата, — то як же могло вплинути підвищення плати на ціну товарів? Тільки так, що воно вплинуло б на фактичне відношення між попитом і постачанням цих товарів.

Цілком слушно, що, робітнича класа, взявши в цілому, витрачає й мусить витратити все, що одержує, на необхідні предмети спожитку. Загальне підвищення заробітної плати викликало б таким чином більший попит на ці предмети, а разом з тим наслідком того, піднесення ринкових цін на них. Капіталісти, які виробляють ці продукти, були пошкоджені цим ростом ринкових цін своїх пр

ктів за втрату од підвищення заробітної плати. Як же з іншими капіталістами, що не виробляють необхідних предметів спожитку? А ви не думайте, що їх мала жменька. Коли ви пригадаєте, що дві третини національної продукції споживають тільки одна п'ята частина населення — не що давно чин член палати громад констатував, що тільки одна частина населення —, то зрозумієте, яка величезна частина національної продукції вироблюється в формі предметів розкошу, або вимінюється предметами розкошу, і яка навіть безліч предметів спожитку мусить витратитися на лакуз, коней, і т. д. то-що, — марнотратство, що, як знаємо з досвіду, значно зменшується завжди, коли збільшується витрата на предмети спожитку.

Так от, яке ж то буде становище тих капіталістів, що не виробляють необхідних предметів спожитку? Вони не могли б відшкодувати собі викликану загальним підвищенням плати знижку зиску тим, що підняли б ціни на свої товари, бо попит на такі товари не зріс би. Їхні зиски зменшилися б, і з цих малих зисків вони б мали платити більше за однакову кількість предметів спожитку, що подорожчали. Та це ще не все. Тому, що зиски зменшилися, їм довелося б менше витратити на предмети розкошу, і таким чином їхній постійний попит на відповідні предмети також зменшився б. Наслідком слабшого попиту і товари ціні падали б у ціні. Таким чином, в цих галузях продукції рівень зиску зменшився б не лишень у простій пропорції до загального підвищення заробітної плати, але ще більше, відповідно до загального впливу підвищення цін на предмети спожитку і спаду цін на предмети розкошу.

Який же був би наслідок цієї різниці в рівні зиску на капітали, вкладені в різних галузях виробництва? А ось такий самий, який звичайно настає, коли в розмірах середнього зиску в різних

галузях промисловости виникає чомусь ріжний Капітал і праця перейдуть з менш зисковитих лузей на більш зисковиті, і цей процес перехо буде тягтись доти, доки постачання в одній гал промисловости не підвищиться відповідно до більшого попиту, а в інших не зменшиться відповідно до слабшого попиту. Коли ця переміна цілком кінчиться, то загальний рівень зиску в різних лузях промисловости знов вирівнюється. Тому, і все це пересування на початку виникло лишень зміни відношення між попитом і постачанням різних товарів, то коли б зникли причини, зникли б і наслідки, і ціни знов вернулися б до своїх попередніх розмірів і рівноваги. Зменшення зиску, що настало завдяки підвищеній платі, стало б загальним, замість того, щоб обмежитись де-якими галузями промисловости. У згоді з нашим припущенням, не сталося б змін ні в продукційних силах праці, ані в загальній сумі продукції, — лише дана маса продуктів змінила би свою форму. Більша частина продуктів складалася б з необхідних предметів спожитку, менша ж — з предметів розкошу, або — що на те ж виходить — незначну частину продуктів спожитку було б виміняно на закордонні предмети розкошу, а більша частина споживалася б у її первісній формі; або ж — що знов на те виходить — частину тубільних продуктів було б вимінено, замість на закордонні предмети розкошу, — на необхідні предмети спожитку з-за кордону. Отже, загальне підвищення заробітної плати після тимчасового розстрою в ринкових цінах мало б наслідком загально зменшений зиск, не викликаючи на довший час зміни цін товарів.

Коли мені хто закине, що я в попередньому викладі припустив, ніби весь приріст заробітної плати витрачатиметься на необхідні предмети спожитку, то я відповім, що я цим самим підсунув найбільш сприятливе припущення для поглядів гро

дянина Вестона. Коли приріст плати витрачався на те, чого раніш робітники не споживали, то тут ще зовсім не треба доводити, що їхня купівельна сила збільшилася. А що ця купівельна сила зросла лишень завдяки підвищенню плати, то цей приріст купівельної сили робітників мусить точно відповісти зменшенню купівельної сили капіталістів. Загальний попит на товари таким чином не збільшився б, а тільки змінилися б його складові елементи. Зріст попиту на одному боці врівноважується б тим, що зменшився б попит на другому боці. Саме тому, що попит не міняється, не може настати яких змін ринкових цін на товари.

Отже, перед вами ось яка альтернатива. Або весь приріст плати витрачається рівномірно на важні предмети спожитку. Тоді збільшення попиту з боку робітничої класи вирівнюватиметься зменшенням попитом з боку класи капіталістів. Або ж приріст плати витрачається лишень на де-які продукти, і тоді їхня ринкова ціна тимчасово піднесеться. Тоді викликане цим збільшення зиску в деяких галузях промисловости і наслідком цього зменшення зиску в інших — викличе зміну в прикладанні капіталу і праці, що буде тривати доти, доки постановлення товарів в одних галузях промисловости задовольнятиме збільшений попит, а в других галузях паде відповідно до зменшеного попиту. Коли виходити з першого припущення, то в ринкових цінах жодної зміни не станеться. У згоді з другим припущенням, після де-яких хитань ринкових цін мінові вартости товарів впадуть до попереднього рівня. З обох припущень виникає, що загальне підвищення заробітної плати не матиме ніякого іншого наслідку, як лишень зменшення розмірів зиску.

Щоб напружити вашу фантазію, громадянин Вестон намовляв вас уявити собі ті труднощі, які може, напр., викликати загальне підвищення плати сільсько-господарським робітникам з дев'яти до

вісімнадцяти шилінгів. Уявіть собі, каже він, стрімкий зріст попиту на необхідні предмети споживання і, як наслідок цього, страшне підвищення цін на них. Добре, ви всі знаєте, що середня заробітна плата американського сільсько-господарського робітника більш ніж у два рази вища за заробітну плату англійського сільсько-господарського робітника, хоч ціна на продукти хліборобства в Сполучених Штатах нижча, ніж у Сполученім Королівстві, хоч у Сполучених Штатах панують однакові загальні відносини праці і капіталу, що і в Англії, і хоч загальна кількість річної продукції в Сполучених Штатах далеко менша, ніж в Англії. Чому ж то наш приятель Вестон б'є на калавур? А просто тому, аби зволікати питання, що фактично стоїть перед нами. Раптове підвищення плати з дев'яти до вісімнадцяти шилінгів означало б раптовий зріст на сто відсотків загальної суми. Та ми зовсім не розбираємо питання, чи може загальний рівень заробітної плати в Англії раптом піднятися на сто відсотків. Нам взагалі немає ніякого діла до розмірів цього підвищення, які в кожному окремому випадкові мусять залежати од умов і до них пристосовуватися. На це треба лишень дослідити, в чім виявиться загальне підвищення плати хоч би навіть на один відсоток. Отже, лишая на боці фантастичне підвищення плати нашого приятеля Вестона на сто відсотків і звернувши вашу увагу на фактичне збільшення плати, яке було в Великобританії на протязі од 1849 до 1859 року.

Ви всі знаєте закон про десятигодинну працю або, вірніше, закон про десять з половиною годин праці, котрий запроваджено з 1848 року. Це одна з найважливіших економічних змін, які ми пережили. Це було раптово й примусово досягнене підвищення плати не тільки в де-яких місцевих промислах, але в тих основних промисловостях, завдяки яким Англія опанувала світовий ринок. Це було підвищення плати в незвичайно несприятли

х умовах. Д-р Юр, професор Сеніор і всі інші офіційні економісти-підбрехачі середньої класи доводили», — і мушу сказати — з далеко сильнішою аргументацією, ніж наш приятель Вестон, що англійська промисловість завдяки цьому дихає на повні дані. Вони доводили, що це означає не просте підвищення плати, а підвищення, спричинене засноване на зменшенні вкладу загальної суми праці. Вони запевняли, що дванадцята година праці, що ви хочете її одірвати в капіталіста, є одиною годиною, з якої він має свій зиск. Вони загрожували упадком нагромадження, зростом цін, збиттю ринків, зменшенням продукції, знижкою зарплати внаслідок цього заробітної плати, і, нарешті, руїною. Напевно, вони заявили, що закон Максимиліана Обесп'єра про найвищі ціни на предмети спожитку є дрібницею в порівнянні з цим; і до певної міри вони мали рацію. Ну, а які ж вийшли наслідки цього в дійсності? Підвищення грошової заробітної плати фабричних робітників, без огляду на скорочення робочого часу, велике збільшення кількості зайнятих на фабриках робітників, постійний спад цін на їхні продукти, дивовижний зріст продуктивності праці і нечуване безупинне поширення ринків збуту товарів. Я сам чув у Манчестері в 1860 році на Конгресі Товариства Допомоги Наукам, як гр. Ньюман признався, що він, д-р Юр, Сеніор і всі інші офіційні представники науки політичної економіки помилилися, тим часом, коли інстинкт народу мав рацію. Я згадую про гр. Ньюмана — не професора Френсіса Ньюмана — тому, що він в економічній науці має почесне місце, як співробітник і видавець праці Томаса Тука «Історії Цін», цієї прегарної праці, яка досліджує ціни на протязі од 1793 до 1856 року. Як би непохитна ідея нашого приятеля Вестона про раз на все встановлену кількість заробітної плати, про встановлену масу продукції, про встановлену міру продуктивності сили праці, про непе-

хитну і довічну волю капіталістів і про все інше раз на все встановлене й довічне, була правдивою. То професор Сеніор зо своїм віщуванням нещасливо мав би рацію, а помилявся б Роберт Овен, який в 1861 році виказав, що загальне скорочення робочого дня є першим підготовчим кроком до впровадження робітництва, і котрий всупереч загальним пересудам завів це з власного почину на своїй фабриці в Нью-Ланарці.

В той саме час, коли було проведено закон про десятигодинну працю і наслідком цього стало підвищення заробітної плати, в Великобританії настало загальне підвищення плати сільсько-господарським робітникам з причин, які тут перелічувати не місце.

Хоч воно і не потрібно для моєї теперішньої мети, я все ж, щоб вас не завести в помилку, зроблю де-які вступні уваги.

Коли хтось отримував перше два шилінги на тиждень, і його плата зросла б до чотирьох шилінгів, то рівень заробітної плати підвищився б на сто відсотків. З точки погляду підвищення плати це здавалося б дуже добрим, але в дійсності фактична сума плати чотирі шилінги на тиждень є нудження низька плата, — голодна пайка.

Тому не давайтеся обдурювати себе числами відсоткового збільшення заробітної плати. Завжди питайте, яка була перша сума.

Крім того ви зрозумієте, що коли маємо десять душ робітників, і кожен дістає на тиждень два шилінги, потім ще п'ять душ по п'ять шилінгів, та ще п'ять душ по одинадцять шилінгів, то всі двадцять одержують сто шилінгів, або п'ять фунтів стерлінгів на тиждень. Коли загальна сума їхньої заробітної плати на тиждень, скажім, збільшиться загальною двадцять відсотків, це виходило б підвищенням заробітної плати з п'яти фунтів на шість. Ми могли б рахуючи середньо, сказати, що рівень заробітної

ати зріс на двадцять п'ять відсотків також і тоді, коли б плата десяти робітників (два шилінги) не змінилася б, плата одної групи з п'яти душ збільшилася б з п'яти до шість шилінгів, а другої групи з п'яти душ зросла б з одинадцяти на п'ятнадцять шилінгів. У половини робітників матеріальне становище зовсім би не поліпшало, у четвертій частини поліпшало б дуже мало, тільки в одній четвертій частини дійсно поліпшало б. А все ж, рахуючи середньо, загальна сума плати цих двадцяти душ підвищилася б на двадцять п'ять відсотків, і раз входить у рахубу тільки капітал, якому вони працюють, ціни товарів, які вони виробляють, то виходило теж саме — неначе б середня надбавка плати припадала на всіх однаково. Що торкається сільсько-господарських робітників, нормальна заробітна плата яких у різних графствах Англії та Шотландії дуже різна, то й підвищення плати припадало їм дуже нерівно.

Нарешті, в той час, коли відбувалося це збільшення заробітної плати, виникали умови, які впливали в протилежному напрямкові, як от нові податки, викликані наслідками російської війни, руйнування хат сільсько-господарських робітників, то-що.

На основі всього сказаного вище я, таким чином, констатую, що од 1849 до 1859 року середня заробітна плата сільсько-господарських робітників Великобританії підвищилася на сорок відсотків. Я міг би навести вам багато подробиць на доказ мого твердження; але в інтересі завдання, що зараз стоїть передо мною, на мою думку вистачить, коли я зверну вашу увагу на смуглиний і критичний доклад неміжчика гр. Джона К. Мортонна в 1860 році в Лондонському Товаристві Мистецтва на тему: «Сили, що грають ролю в сільському господарстві». Гр. Мортон подає цілу низку зібраних ним рахунків і інших перевірених документів, щось із сотні господарств у

дванадцятьох шотландських та тридцяти п'ять англійських графствах.

На думку нашого приятеля Вестона і в зв'яз з рівночасним збільшенням заробітної плати фабричних робітників, мусив би в 1849—59 рок наступити страшенний зріст цін на продук сільського господарства. А що сталося в дійсності? Не зважаючи на російську війну й неврожайні роки, роком од 1854 до 1856 р., ціна пшениці — основного сільсько-господарського продукта Англії — впа з трьох фунтів стерлінгів за квартал в 1838—48 на два фунти десять шилінгів за квартал в 1849— р. Це означає спад ціни пшениці більше ніж 16 відсотків, і він припадає як раз на час підвищення плати сільсько-господарським робітникам в середньому на сорок відсотків. На протязі того ж самого часу, коли зрівняти його кінець з початком 1859 р. з 1849 р. — помічається на підставі офіційних даних зменшення жебрацтва з 943.419 в 1849 до 860.470, що дає різницю в 79.943 — зменшення, признаюсь, дуже незначне, яке до того ж за дальні роки знову зникло, але все ж таки зменшення.

Можна було б сказати, що скасування хлібних законів піднесло більше ніж у двічі імпорт закордонного хліба на протязі 1848—59 років, порівнюючи з часом од 1838 до 1849 р. Але що б це дало? Виходячи з точки погляду громадянина Вестона, треба було б сподіватись, що цей нечуваний, чим раз вищий попит на закордонних ринках мусив би підняти там ціни на продукти сільсько-господарства до жахливої височини, бо вплив збільшеного попиту однаковий, — чи то він походить з самої країни, чи зовні. А що сталося в дійсності? За виїмком де-кількох неврожайних років, руйнаційний спад хлібних цін на протязі цілого часу був у Франції предметом гірких скарг, американці в раз і не два змушені були палити зайві продукти, а Росія, коли вірити гр. Урквартові, роздмухувала

жежу горожанської війни в Сполучених Штатах, ж її експорт продуктів хліборобства ослаблювався ринках Європи конкуренцією янків.

Коли всю аргументацію громадянина Вестона ести до абстрактної форми, то вона зійшла б ось чого: всякий зріст попиту виникає завжди на нові даної маси продуктів. Тому зріст попиту коли не збільшить постачання потрібних предметів, а лишень піднесе грошеву ціну на них. А ось ичайнісінькі спотереження показують, що в деяких випадках більший попит зовсім не змінює цін варів, а в інших випадках викликає тимчасовий іст цін, за яким іде збільшення постачання, на ідком чого ціни знов падають до початкової височини, а іноді навіть і нижче. Чи то зріст попиту викликано підвищенням плати, чи якою іншою причиною, це зовсім не міняє справи. З точки погляду громадянина Вестона однаково тяжко пояснити цей загальний факт, як і з'явище, сполучене з підвищенням заробітної плати у виїмкових умовах. Тому ця аргументація не має жадного значіння для предмета нашого досліду. Вона показує лишень того скрутне становище, коли йому треба пояснити закони, в згоді з якими збільшення попиту викликає більше постачання, а не остаточний зріст ринкових цін на товари.

3. Рух заробітної плати і рух грошей.

На другий день дебатів наш приятель Вестон прибрав свої старі твердження в нові форми. Він казав: коли настає загальне підвищення плати, то являється потреба більшого обігу грошей, щоб виплачувати цю плату. Тому ж, що кількість грошей в обігові є означена кількість, то як же можна цією невеличкою сумою грошей виплачувати збільшену суму плати? Перше перешкодою було те, що хоч грошева плата робітника і збільшується, зате маса

товарів, яка на нього припадає точно встановлені тепер же, хоч кількість товарів точно встановлені перешкода в тому, що грошева плата підвищилася. Очевидячки, ця другорядна труднація зникає одразу, як тільки одкинути її початкову догму. А я доведу, що це питання з обігом грошей не має нічого спільного з нашою темою.

В вашій країні виплатковий апарат розвинений далеко досконаліше, ніж у якійсь іншій державі Європи. Завдяки поширенню й концентрації систем банків, вистачає значно меншої суми грошей в обігові, ніж інде, щоб обертати однаковою сумою вартостей, або щоб робити однакові, або ще й більші торговельні обороти. От, наприклад, скільки йде в руху заробітна плата, англійський фабричний робітник що-тижня виплачує суму своєї заробітної плати дрібному крамареві, котрий ці гроші що-тижня ссилає до банкіра, а цей що-тижня дає їх фабрикантові, фабрикант виплачує їх знов робітникам і т. д. Завдяки цій організації стало можливим, що річна заробітна плата робітника, скажім 52 фунти, виплачується тільки одним совереном, котрий щотижня обігає однакове коло. В Англії цей апарат навіть не так досконало розвинений, як у Шотландії, та й тут він не скрізь однаково вдосконалений і тому трапляється, наприклад, що в де-яких сільсько-господарських округах, в порівнянні до фабричних округ, треба дати значно більше грошей в обіг, щоб оберталася значно менша сума вартостей.

Коли опинитесь по той бік каналу, то побачите, що там грошева заробітна плата значно нижча, ніж в Англії, але що в Німеччині, Італії, Швейцарії і Франції на її виплату потрібно значно більше грошей в обігові. Той самий соверен не так хутко вертається до банкіра, або до індустріяльного капіталу, тому потрібно може три соверени, щоб обертати п'ять фунтів заробітної плати на рік, замість одного соверена, який обертає п'ятьдесят два фунти

ким чином, коли ви порівняєте континентальні держави з Англією, то зараз побачите, що низька грошова плата вимагає для свого обігу далеко більшої суми грошей, ніж висока плата, і що в дійсності — чисто технічне питання, що не має відношення до нашої теми.

З найліпших облічень, які я тільки знаю, можна оцінити річний зарібок робітничої класи цієї країни (Англії) на 250 мільонів фунтів стерлінгів. Ця величезна сума обертається за поміччю якихсь трьох мільонів фунтів. Уявіть собі тепер, що зарібна плата підвищилася на п'ятьдесят відсотків. Тоді для обігу замість трьох мільонів потрібні будуть чотири з половиною мільйони. Тому, що значна частина щоденних витрат робітника сплачується грошом та міддю, тоб-то лишень монетами, умовна вартість яких відносно золота привільно встановлено законом так само, як і вартість паперових грошей, то підвищення грошової плати на п'ятьдесят відсотків вимагатиме в крайньому розі більшого, скажім, обігу на один мільйон соверенів. Один мільйон, що зараз лежить у льохах Англійського Банку в монетах, або зливках, пішов би в обіг. Але навіть ці незначні витрати на биття грошей або зношування цього додаткового мільйона можна оцінити справді оцінити, коли б із-за потреби збільшення обігу грошей виходила якась перешкода. Кожен з вас знає, що гроші, які є в обігу цієї держави, діляться на дві великих групи: одна з них, що складається з різноманітних паперових грошей, вживається великими купцями в їх оборотах та взагалі при великих розплатах між продавцями та покупцями; друга група грошей в обігу — це металічні гроші, які обертаються в дрібному торгіві. Хоч ці гроші, що в обігові й неоднакові, а все ж вони часто перемішуються в своїх функціях одні з одними. Так навіть при великих виплатах суми нижче п'яти фунтів здебільшого виплачуються золотом. Коли

б завтра було випущено паперові гроші по чотири по три або по два фунти, то золото, яке досі в повнювало ці канали обігу, зараз же з них витісниться і потече в ті канали, де воно буде потрібне для виплати вищої заробітної плати. Таким робом не додавши ні одного соверена, утворено було б додатковий мільйон, що став потрібним, завдяки збільшенню плати на п'ятьдесят відсотків. Того ж самого результату мого було б досягти зовсім без випуску паперових грошей, збільшивши обіг чеків, це було в Ланкаширі на протязі доволі довгого часу.

Як що загальне підвищення заробітної плати як от припускав його громадянин Вестон для заробітної плати сільсько-господарських робітників на сто відсотків, викликало б великий зріст цін і предмети спожитку і, за його теорією, вимагало б більше грошей в обігові, яких не можна було б бути, — то загальне зменшення плати мусило б викликати однакові результати в тому ж самому розмірі, але в протилежному напрямкові. Добре. Ви знаєте, що роки 1858-й аж до 1860-го були надзвичайно сприятливими для бавовняної промисловости і що особливо 1860 рік з цього погляду в історії промисловости не має собі рівного, в той час як і інші галузі промисловости теж були в розквіті. Заробітна плата робітників бавовняної промисловости і споріднених з нею галузей була роком 1860-го вище, ніж коли-будь. А от вибухла американська криза і одразу скрізь було зменшено заробітну плату до четвертини попередньої суми. І виходило б теж підвищення на чотиріста відсотків тільки в протилежному напрямкові. Коли заробітна плата підвищується з п'яти на двадцять, то ми кажемо, що це підвищення на чотиріста відсотків, коли ж вона падає з двадцяти на п'ять, ми кажемо, що плата впала на сімдесят п'ять відсотків, але ж сума підвищення в першому разі і сума зменшення в другому буде однакова — 15 шилінгів. Таки

ном, це була раптова зміна заробітної плати, якої
ред тим ще ніколи не було; до того ж вона обхо-
ла таку кількість робітників, яка, рахуючи робіт-
ків не лишень у самій бавовняній промисловості,
е й у залежних від неї галузях, була в два рази
льша, ніж є всіх сільсько-господарських робітни-
в. А чи впала ціна пшениці? Вона піднялась од
редньої ціни за трьохліття 1858—60 р., а саме
47 шилінгів 8 пенсів за квартал до середньої ціни
трьохліття 1861—68 рр. — 55 шилінгів 10 пенсів
квартал. Що ж до грошей в обігові, то року 1861-
набито їх 8.673.232 фунти стерлінгів супроти
378.702 фунтів 1860-го року. Виходить, що року
1861-го набито більше, ніж 1860-го на 5.295.130 фун-
в стерлінгів. Правда, паперових грошей було в обі-
ві 1861-го року на 1.319.000 фунтів менше, ніж
року 1860-го. Тоді все-ж виходить, що року 1861-го
рошей в обігові було на 3.976.130 — трохи не на
отири мільйони фунтів стерлінгів — більше, ніж
приятливого року 1860-го, зате золотий запас
Англійському Банкові поменшав хоч і не в тому
моменту, але в приблизно однаковому відношенні.

Порівняймо 1862—3 рік з 1842-м. Року 1862-го,
з огляду на величезне збільшення вартости й кіль-
ости товарів в обігові, капітал, виплачений лишень
а звичайну купівлю англійських акцій, залізнич-
их позик, то-що, в Англії і Вельсі виносив
20.000.000 фунтів, стерлінгів — сума, що року
1842-го здавалась би казковою; а проте кількість
рошей в обігові була однакова і 1862-го, і 1842-го
року. Та взагалі, всупереч дуже великому зростові
артостей не лише кількості товарів, але взагалі
рошевих оборотів, ви зустрінетеся з тенденцією
оступового зменшення грошей в обігові. З точки
огляду нашого приятеля Вестона це є невідгадана
агадка.

Коли б він трохи глибше приглянувся до цієї
прави, то знайшов би, що вартість і кількість това-

рів, які мають піти в обіг, і загальна вартість заклучених грошових оборотів, що-дня міняється, вона не зважаючи на заробітну плату і припускаючи, і вона раз на все твердо встановлена; він би побачив, що загальна сума виданих паперових грошей щодня одмінюється, що виплати, реалізовані зовсім без допомоги грошей, а векселями, чеками, записами борг у торговельних книгах, через роцотні банки щодня міняються; що скільки є потреба в металічних грошах, відношення між грошима в обігу і тими, що лежать у резерві, або кількістю грошей і золотих зливків, що лежать в льохах банків, що дня одмінюється; що загальні суми металічних грошей, потрібних для обігу в самій країні й пущених за кордон в інтернаціональний обіг, що-дня іншають. Він би знайшов, що його догма про раз на все встановлену суму грошей в обігові є величезною помилкою, є наочною суперечністю до щоденних процесів. Він би дослідив закони, які дають змогу грошам пристосовуватися до постійно мінливих умов, замість того, щоб, як він робить тепер, викручувати аргументи проти підвищення заробітної плати, не розуміючи законів про обіг грошей.

4. Про розмір заробітної плати.

Наш приятель Вестон привлащує собі латинське прислів'я: «*repetitio est mater studiorum*» себ-то «повторювання — мати науки» і тому він повторює свою основну догму ще раз у новій формі, шепотом, викликане підвищеною платою зменшення обігу грошей викличе зменшення капіталу. Після того, як я вже розбив його милицю з обігом грошей, вважаю зовсім зайвим балакати про вигадані наслідки, котрі, як він собі уявляє, можуть виникнути з його вигаданої катастрофи з обігом грошей. Я навпаки перехожу зразу до того, щоб звести його весь час однакову догму, яку він повторює

таких різних формах, до її найпростішої теоретичної форми.

Одним-одна заувага наочно доведе ту некричність, з якою він ставиться до своєї теми. Він вступає проти підвищення заробітної плати або проти високої плати, як результату цього підвищення. А от я його запитав, що таке висока, а що низька плата? Чому, наприклад, п'ять шилінгів на день низька плата, а двадцять шилінгів — висока? Коли п'ять рівняючи до двадцяти мала, то двадцять супроти сотні ще менша. Коли хтось хочє сказати доклад про термометр і почне деклямувати про високу й низьку температуру, то від того ніхто не порозумнішає. Хай він мені перш скаже, як знайти точку замерзання та точку кипіння і як ці дві точки встановлено законами природи, а не фантазією продавця чи фабриканта термометрів. Тільки, що до заробітної плати та зиску, громадянин нестон не те що не подбав вивести такі провідні точки з економічних законів, а навіть не відчув потреби пошукати цих законів. Він задовольнився тим, що прийняв без критики ходячі фрази про високу та низьку плату за щось таке, що має незмінне значіння, хоч ясно як на долоні, що говорити про високу чи низьку плату можна лишень рівняючи до якоїсь нормальної міри, до якої міряють величину заробітної плати.

Він не зможе відповісти мені, чому за певну кількість праці дають певну кількість грошей. Коли він мені відповів, що це регулюється, мовляв, законом постачання та попиту, то я його тоді запитав, яким же законом регулюються самі попит та постачання? І після цього він зараз би з поля бою втік. Відношення між попитом та постачанням праці безперервно міняється, а з ним і ринкові ціни праці. Коли попит більший за постачання, то заробітна плата підвищується; коли постачання більше за попит, вона падає, хоч за таких умов може

було б до речи перевірити відношення між попитом та постачанням, може страйком, або якимсь іншим засобом. Як що ж ви визнаєте попит та постачання за закон, що регулює плату, то було б дитинством марною працею загарливо виступати проти підвищення заробітної плати, бо в згоді з зазначеним вище законом, на який ви спираєтеся, періодичне підвищення плати є однаково необхідне й спрavedливе, як і періодичне зменшення її. Коли ж і попит та постачання не визнаєте за закон, що регулює заробітну плату, то я знов питаю, чому певну кількість праці дається певна кількість грошей?

Однак же, розглядаючи справу з найширшої точки погляду, ви дуже помилились би, коли б уривали собі, що, мовляв, вартість праці або якогось іншого товару остаточно зумовлюється попитом та постачанням. Попит та постачання регулюють лише тимчасові хитання ринкових цін. Ви зможете собі пояснити, чому ринкова ціна якогось там товару підноситься понад його вартість, або падає нижче вартості, але ніколи ви не зможете пояснити собі самої цієї вартості. Припустіть, що попит та постачання перебувають у рівновазі, або, як кажуть економісти, покривають одне одного. Отже, в той самий час, коли ці протилежні сили зрівнюються, вони обопільно паралізуються і перестають впливати в одному, чи другому напрямкові. В той самий час, коли попит та постачання врівноважуються і через те втрачають свій вплив, ринкова ціна якогось товару відповідає його справжній вартості, його нормальній ціні, біля котрої хитаються його ринкові ціни. Тому при досліджуванні природи цієї вартості нам зовсім нема діла до того, як саме попит та постачання часово впливають на ринкові ціни. Все сказане стосується й до заробітної плати та до цін усяких інших товарів.

5. Заробітна плата і ціни товарів.

Коли звести всі аргументи нашого приятеля найпростішого теоретичного виразу, то вони обернуться в одним-одну ось яку догму:

«Ціни товарів зумовлює або регулює заробітна плата».

Я міг би покликатися на спостереження з практики, які дали б вам докази проти цього застарілого висмоктаного з пучки помилкового висновку; міг би вам розповісти, що англійські фабричні, гірничі корабельні та інші робітники, праця яких оплачується високо, порівнюючи дешевою ціною своїх продуктів конкурують з усіма іншими націями, тим часом, як англійські сільсько-господарські робітники, праця яких оплачується порівнюючи низько, виробничою своїх продуктів випережують усяку іншу націю. Порівнюючи товар за товаром предмети торгу одної країни, а також товари різних країн, міг би вам довести, що за де-якими, більш умовними ніж дійсними виїмками, високо оплачена праця продукує дешеві товари і низько оплачена праця — дорогі товари. Звичайно, це не доводило б, що низька заробітна плата в одному разі, або висока в другому, суть відповідними причинами цих діяльно-протилежних чинників, але в кожному разі це доводило б, що ціни товарів не зумовлюються ціною праці. Проте для нас зовсім зайва річ прикладати цю емпіричну методику.

Може б хтось заперечував, що громадянин Вестон не виставляв такої догми: «ціни товарів зумовлюються й регулюються ціною праці».

Справді він цього так ніколи не формулював. Він, навпаки, сказав, що зиск і рента також суть складовими частинами цін товарів, бо з товарових цін мусить виплачуватися не лишень заробітна плата, але й зиски капіталістів та рента панів-землевласників. Як же тоді на його думку витворю-

ються ціни? По-перше — з заробітної плати. П
тім на ці ціни набавляється певний відсоток д
капіталіста і ще дальший відсоток для землевласн
ка. Хай праця, потрачена на якийсь продукт пра
буде десять одиниць. Коли зиск рахувати за с
відсотків, то капіталіст, виплативши заробітну пл
ту, надбавив би ще десять одиниць, а коли рен
землевласника теж сто відсотків заробітної плат
то треба було б знов додати десять одиниць; так
чином загальна ціна була б тридцять одиниць. А
так встановлювати ціну товару значило б прос
означувати її заробітною платою. Коли б у нае
деному вище прикладі плата піднеслась на два
цять одиниць, то ціна товару зросла б до шост
десяти. Через те всі старі письменники політичн
економії, які захищали, що заробітна плата регуль
ціни, намагалися довести це тим, що трактувал
і ренту й зиск лишень як відсотковий додаток д
заробітної плати. Ніхто з них звичайно не м
окреслити межі цих відсотків яким-будь економі
ним законом. Навпаки, вони, здавалося, вірили, щ
зиск встановлюється традицією, звичаями, призв
лом капіталіста, або якоюсь іншою так само при
вільною й незрозумілою метою. Коли вони за
певняють, що зиск регулюється конкуренцією сере
капіталістів, то це рівно нічого не говорить. Ця ко
куренція справді вирівняє різні рівні зиску в різн
них галузях промисловости або зведе їх до якоїс
середньої височини, але конкуренція ніколи н
зможе означити саме цієї височини або загальної
рівня зиску.

Що ми під цим розуміємо, коли говоримо, щ
ціни товарів зумовлюються заробітною платою.
Тому що заробітна плата є лишень назвою цін
праці, то ми тим самим говоримо, що ціни товарі
регулюються ціною праці. Але «ціна» є мінов
вартість — а коли я кажу про вартість, то весь ча
розумію мінову вартість — мінова вартість у грошах

з цього й походить, що «вартість товарів зумовлюється вартістю праці», або що «вартість праці є загальною мірою вартостей».

Але чим же зумовлюється тоді сама «вартість праці»? Тут ми підійшли до точки, далі якої не посуюмося, коли спробуємо міркувати логічно. Але сторонців цієї доктрини не дуже то турбують логічні сумніви. Візьміть, наприклад, нашого приятеля естона. Перш він нам оповідав, що заробітна плата встановлює ціну товарів і що таким чином ціни товарів мусять підноситися, коли плата підвищується. Потім він перекутнувся, щоб довести нам, що підвищення плати не варте було б нічого, бо ціни на товари, мовляв, піднялись і тому, що заробітна плата фактично міряється ціною товарів, на які вона витрачається. Таким чином ми починаємо твердження, що вартість праці зумовлює вартість товарів, а кінчаємо заявою, що вартість товарів зумовлює вартість праці. Так крутимосся ми в зачарованому колі туди та сюди і не приходимо ні до якого висновку. Склавши все до купи, видно як на долоні, що коли ми вартість якогось товару, скажімо праці, зерна, чи якого-будь іншого товару, зрозуміємо універсальною мірою й регулятором вартостей, то цим тільки пересунемо труднацію на другий бік, визначаючи вартість одного товару вартістю другого товару, яку знов таки треба ще означити.

Сформулована абстрактно догма: «заробітна плата зумовлює ціну товарів» виходить на те, що вартість визначається вартістю», і ця тавтологія доводить, що про вартість ми на ділі таки нічого і ніяк не знаємо. Коли ми залишимо таке припущення навалі, то всяка дискусія про загальні закони політичної економії зведеться до порожньої балаканини. Цього погляду було надзвичайно великою заслугою Рікардо, котрий у своєму, публікованому року 1817-го творі: «Про основи політичної економії» прищипив до щенту стару, популярну, заяложену,

хібну теорію, що «заробітна плата зумовлює ці товари» — теорію, яку Адам Сміт і його французи попередники одкинули в справді наукових часах своїх дослідів, але проте знов витягли її в своїх розділах, призначених для широкої публіки.

6. Вартість і ціна.

Громадяне, тут я дійшов до тої точки, де мушу приступити до справжнього викладу справи. Я можу обіцяти зробити це з вичерпаною широтою, був би тоді змушений перейти все поле політичної економії. Я можу тільки, як кажуть французи «effleurer la question», тоб-то торкнутись основних пунктів.

Перше питання, яке треба поставити, ось яке: що таке вартість товару? Як вона встановлюється?

На перший погляд могло б здаватися, що вартість товару — річ зовсім умовна, яку не можна встановити, не бравши відношень одного товару до іншого. Справді, коли ми говоримо про вартість промінову вартість якогось товару, то розуміємо вартість по відношенню до певної кількості інших товарів, за яку можна їх міняти перший товар. Але тут повстає питання: і чим регулюються пропорціональні відношення в яких стоять товари один до одного?

З досвіду ми знаємо, що ці відносини безмежно різноманітні. Коли візьмемо один якийсь товар, скажім — пшеницю, то знайдемо, що один квартал пшениці можна виміняти майже в безмежно різних пропорціях на інші товари. Але ця вартість, тобто, що вона лишається все однаковою — байдуже, означиться шовком, золотом, чи якимсь іншим товаром — все ж мусить мати щось відмінне од цих різних пропорцій, в яких вона вимінюється на інші товари, щось од них незалежне. Мусить бути можливість цінувати всі ці різні відношення рівно до різних предметів у якійсь одній, зовсім іншій формі.

Потім того, коли я кажу, що один квартал пшениці вимінюється в якійсь певній пропорції на залізо, або що вартість одного квартала пшениці вряється якоюсь певною кількістю заліза, то цим кажу, що вартість пшениці і її еквівалент залізі рівні якійсь третій речі, яка не є ані пшеницею, ані залізом, бо я при цьому встановлюю, що вони являють собою ту ж саму величину в двох різних формах. Кожне з них, пшениця чи залізо, мусить завдяки цьому, незалежно одне од одного прирівнюватися до якоїсь третьої речі, що є їх спільною мірою.

Щоб пояснити цей пункт, наведу простий приклад з геометрії. Коли порівнюємо поля трикутників різних форм та величин, або трикутників прямокутниками чи якимись там іншими просторудійними фігурами, то що ми тут робимо? Ми зводимо поле кожного трикутника до якогось виразу, всім відмінного від його зовнішньої природи. Розізнавши з природи трикутника, що його поле рівним половині добутку множення його основи на висоту, зможемо таким робом порівнювати різні вартості всякого гатунку трикутників та інших простолінійних фігур, бо ж кожна з них можна розбити на певну кількість трикутників. Ту саму метуду можна прикласти й до вартості товарів. Ми повинні мати можливість зводити їх до якогось спільного всім виразу, розрізняючи їх лишень по пропорції, в якій міститься в них одна й та сама ідентична міра.

Тому, що мінові вартості товарів суть лишень спільними функціями цих предметів і не мають нічого ісінько спільного з їхніми природними властивостями, то ми мусимо перше запитати: яка ж загальна суспільна субстанція всіх товарів? Це — *праця*. Щоб виробити якийсь товар, треба витратити на нього або вкласти в нього певну кількість праці. Я говорю не просто праці, а саме *суспільної*

праці. Людина, що виготовляє якийсь предмет для свого власного безпосереднього вжитку, тоб-то не для самій його спожити, витворює *продукт*, а не товар. Як продуцент, що сам себе удержує, вона не має жадного відношення до суспільства. Навпаки, щоб виробляти товар, людина мусить не лишень виробляти предмет, що задовольняє якусь суспільну потребу, а навпаки — сама його праця має бути частиною, шматком загальної суми праці, видаленою суспільством. Вона мусить входити в обсяг поділу праці серед суспільства. Вона нічого не варта без інших родів праці і мусить їх у свою чергу доповнювати.

Коли ми дивимося на товари, як на вартості, дивимося на них з одним-одною загальною точкою погляду, як на втілену, зафіксовану, або, коли хочете, кристалізовану в них суспільну працю. З цього погляду вони й можуть розрізнятися між собою лишень тим, що представляють більшу або меншу кількість праці, як ось, наприклад, в шовковій хусточці може міститися більше праці, ніж у цеглинці. Але чим міряється кількість праці? Часом, протязі якого відбувається праця, міряючи її годинами, днем то-що. Звичайно, щоб можна було вжити цієї мірки, всі гатунки праці зводяться до середньої, або простої праці, як до спільної одиниці.

Отак доходимо до такого висновку. Товар має вартість, бо він є кристалізованою суспільною працею. Величина його вартості, або його відносна вартість, залежить од більшої чи меншої, втіленої в ньому суспільної субстанції, а саме — потрібної для його виробу кількості праці. Відносні вартості товарів встановлюються, таким чином, відповідними кількостями, або сумами праці, яку в ці товари вкладено, втілено, зафіксовано. Відповідні кількості товарів, що можуть бути вироблені за однаковий робочий час, мають однакову вартість. А інакше — вартість якогось товару так відноситься

вартості іншого товару, як зафіксована кількість праці в одному відноситься до зафіксованої кількості праці в другому.

Гадаю, що багатько з вас спитають, чи справді нує така велика або взагалі якась різниця між визначенням вартості товару на основі плати і визначенням її на основі робочого часу, потрібного для виробу товару. Однак ви мусите собі зовсім ясно згадати, що оплата праці і кількість праці—дві зовсім різні речі. Припустім, наприклад, що в одному кварталі пшениці і в одній унції золота зафіксовано однакову кількість праці. Я вживаю цей приклад тому, що його наводив ще Веніямін Франклін у своїй віданій року 1721-го праці під назвою «A Modern Enquiry into the Nature of Necessity of a Paper Currency», якій він одним з перших збагнув справжню природу вартості. Так от припустім, що один квартал пшениці і одна унція золота мають однакову вартість, суть еквівалентні, бо вони являють собою кристалізацію однакової кількості середньої праці, певної кількості днів чи тижнів зафіксованої в кожному з них кількості праці. Чи ми якось торкаємося до заробітної плати сільсько-господарських робітників або гірників, встановлюючи відносну вартість зерна і золота? Ні, ані трішки. Ми не встановлюємо, як оплачувалася праця — чи за день, чи за тиждень і взагалі чи вживалася наймана праця. В останньому випадкові заробітна плата може бути дуже різною. Робітник, працю якого втілено в квартал пшениці, може одержав лишень два бушлі пшениці, тим часом робітник, що працював на руднику, може дістав пів унції золота. Або ж, припустивши, що їхня заробітна плата однакова, вона може все різнитися в усіх можливих ступінях од вартостей вироблених ними предметів. Вона може рівнятися половині, третині, чвертині, п'ятині або якійсь іншій частині квартала пшениці або унції золота. Заробітна плата цих робітників звичайно

не може бути вищою за вартості вироблених товарів, зате може бути нижчою в усіх можливих ступінях. Їхня заробітна плата має межу в вартостях продуктів, але вартість їхніх продуктів має наставлених їх заробітною платою меж. І перше за все, вартості, як наприклад, відносні вартості збіжжя й золота встановлюються зовсім незалежно від вартости витраченої праці, себ-то заробітної плати. І тому, встановлювати вартості товарів, вкладеній у них відносній кількості праці, є що зовсім інше, ніж тавтологічна метода — визначати вартість товарів вартостю праці, чи заробітною платою. Цей пункт в нашому досліді буде ще вияснений докладніше.

Вираховуючи мінову вартість якогось товару, ми додаємо до кількості праці, прикладеної наприкінці, ще кількість праці, вкладену перед тим, як у сирівець цього товару, а також додати працю, і потративши на виріб приладів, знаряддя, машин, будинків, які до тієї праці вживалися. Вартість певної кількості бавовняної пряжі, наприклад, є кристалізованою працею, що складається з кількості праці: прикладеної до бавовни підчас процесу прядіння; реалізованої в самій бавовні вже раніше; кількості праці, вкладеної в вугілля, масло та інші допоміжні засоби; кількості праці, зафіксованої в паровій машині, в станках, у фабричних будинках то-що. Властиві засоби праці, як от знаряддя, машини, будинки що раз уживаються — довший чи коротший час — на протязі продукційного процесу, що все повторюється. Як що засоби праці, як сировина, зуживаються за один раз, то вся їхня вартість одразу переноситься на товари, які з них вироблюються. Але тому, що, наприклад, веретено зуживається лишень поволі, то робиться середній обрахунок, в основу якого кладеться середній час служби веретена і його середнє зуживання чи зношування на протязі якогось певного часу, скажімо

ного дня. Таким чином ми підраховуємо, яка частина веретена припадає на випрядену за день пряжу і скільки треба до загальної суми праці, втіленої, наприклад, в одному фунті пряжі, додати праці, вміщеної раніш у веретені. Для нашого теоретичного завдання нема потреби довше спинятися на цьому пункті.

Раз вартість кожного товару означається кількістю праці, витраченої на його виріб, то, здавалося б, що чим вайлуватіший або незграбніший робітник, тим дорожчим має бути вироблений ним товар, бо витрачений на його виріб робочий час — відповідно довший. Це був би сумний помилковий висновок. Ви ж пригадуєте, що я вживав слова «суспільна праця», і цей виразний термін «суспільний» охоплює багато питань. Коли ми говоримо, що вартість товару визначається кількістю виконаної або кристалізованої в ньому праці, то ми в цьому розуміємо кількість потрібної на його виріб праці за когось даного стану суспільства, в певних середніх суспільних умовах продукції, за певної суспільної середньої інтенсивності та середньої зручності праці. Коли в Англії механічна тканиця почала конкурувати з ручною, то вже стала потрібною лише половина того робочого часу, що витрачався раніш, щоб переробити певну кількість пряжі на лікоть ситцю або сукна. Бідолаха ткаль на ручній тканиці працював тепер сімнадцять чи вісімнадцять годин на день замість дев'яти чи десяти годин, що працював раніше. Але його продукт двадцятигодинної праці представляє тепер лише десять соціальних годин або десять годин суспільної праці, потрібних для перерібки певної кількості пряжі в тканину. Його продукт, вироблений за двадцять годин, не дорожчий таким чином за той, що він раніше виготовляв за десять годин.

Отже, коли кількість потрібної суспільної праці, втіленої в товарі, регулює його мінову вартість, то

всяке збільшення кількості праці, потрібної для виробу якогось товару, мусить збільшити його вартість, а всяке зменшення мусить її зменшити.

Коли б кількість праці, потрібної на вироблення різних товарів, лишалась постійною, то й відносні вартості товарів також лишалися б постійними. Але це не так. Кількість потрібної для виробу якогось товару праці безперервно міняється разом зі змінами продуктивних сил зужитої праці. Що більша продуктивна сила праці, то більше продуктів виробиться за певний робочий час, а що менша продуктивна сила праці, то менша кількість продуктів виробиться за той самий час. Коли б, наприклад, при зрості населення стало треба обробляти менші родючі землі, то однакової кількості продуктів можна було б досягти лишень витрачаючи більшу кількість праці, і вартість продуктів сільськогосподарства через те зросла б. З другого боку ясно, що коли одинак-прядун за нового засобу продукції переробить на пряжу на протязі одного робочого дня в багато тисяч разів більше бавовни, ніж міг б напряди за той самий час прядкою, то кожен фунт бавовни забере багато тисяч разів менш праці на прядло, ніж раніше, і завдяки цьому вартість, що додається до кожного фунта бавовни з прядла буде в тисячу разів меншою, ніж перед тим. Вартість пряжі відповідно до цього падатиме.

Незалежно од різниці в природній витревалості і придбаній зручності у різних народів, продуктивні сили праці посамперед мусять залежати:

по-перше, од природніх умов праці, от як родючість землі, зисковитість копалень, то-що;

по-друге, од поступових поліпшень суспільних сил праці, на які впливає продукція в великому масштабі, концентрація капіталу і комбінування праці, поділ праці, машини, ліпші методи, вжиті хемічних і інших сил природи, скорочення часу й відстані завдяки засобам транспорту й комуні-

ції, а також і всі інші врядження, якими наука ушує сили природи ставати до послуг праці завдяки яким осягається розвій суспільного й коорвативного характеру праці. Що вища продуктивна сила праці, то менше її витрачається на певну кількість продуктів. Через те ж і вартість продуктів буде тим нижча. Що нижча продуктивна сила праці, то більше праці витрачається на туж саму кількість продуктів, то вища тоді їхня вартість.

В згоді з цим ми можемо встановити за загальний закон, що:

Вартості товарів відносяться у простій пропорційності до витраченого на виріб товарів часу в оберненій пропорційності до продуктивних сил витраченої праці.

Коли я досі говорив про вартість, то тепер додам ще де-кілька слів про ціну, яка є своєрідною формою вартости.

Сама собою ціна є лишень грошовим виявленням вартости. Вартість усіх товарів Англії визначено золотими цінами, тим часом як на континенті вони визначаються збедільшого сріблом. Вартість золота або срібла, як і вартість усіх інших товарів, визначається кількістю праці, потрібної на їх здобуття. Ви вимінюєте якусь певну кількість ваших національних продуктів, у яких скристалізовано певну кількість вашої національної праці, на продукти золота і срібла тої країни, що їх добуває, і в яких скристалізовано певну кількість праці цієї країни. Таким чином, а саме на ринках, ви вчитесь цінувати в золоті й сріблі вартості всіх товарів, тоб-то відносні кількості праці, витрачені на виріб. Коли ви трохи докладніше приглянетесь до грошового виразу якогось товару, або — що все одно — до вретвору вартости в ціну, то побачите, що це процес, завдяки якому ви даєте вартостям всіх річей спільну й однородну форму, або завдяки якому ви їх означаєте кількістю однакової суспільної

праці. Скільки ціна є лишень грошовим виразом вартости, Адам Сміт називає її натуральною ціною, а французькі фізіократи — «необхідною ціною».

Які ж оце відносини між натуральними й ринковими цінами? Всі ви знаєте, що ринкова ціна всіх товарів одного роду завжди однакова, хоч хай я там будуть різні умови продукції окремих продуктів. Ринкова ціна виявляє лишень середню кількість суспільної праці, потрібної за середніх умов продукції, щоб постачити ринок певною кількістю якихсь продуктів. Вона вираховується в згоді з загальною кількістю товарів певного роду.

В цій мірі ринкова ціна якогось товару відповідає його вартості. З другого боку, хитання ринкових цін, коли вони раз піднімаються, раз падають, порівнюючи до їх вартости, або натуральної ціни, залежить од змін у попиті та постачанню. Різниця між ринковими цінами й вартостю бувають завжди, проте, як каже Адам Сміт, «натуральна ціна — ціна, що творить осередок, коло якого ціни товарів безперервно хитаються. Різні обставини можуть подеколи підняти їх понад цей рівень, подеколи спустити навіть нижче. Але які б там не були перешкоди, що не дають цінам задержатися коло цього осередку, спокою й непохитности, вони завжди прямують до нього».

Я зараз не можу на цьому детально спинятися. Досить сказати, що коли попит та постачання одні одного врівноважують, ринкові ціни товарів відповідають їх натуральним цінам, тоб-то їх вартостям, як вони визначаються відносною кількістю праці, витраченої на їх виріб. Але попит і постачання мусять завжди змагати до того, щоб утримувати рівновагу, хоч би це вони робили тим способом, що вирівнювали б одне хитання другим, кожне підняття спадом і навпаки. Коли ви, замість спостерігати лишень за щоденними хитаннями, дослідите той рух, який виявляють ринкові ціни за довше

еріод, як це зробив наприклад гр. Тук у своїй історії цін», то побачите, що хитання ринкових цін, збачування од своїх вартостей, піднесення й спад обопільно піднімають і доповняють себе, так що, приймаючи на увагу монополії та інших обмежень, на яких я зараз не можу спинятися, — всякого роду товари продаються в середньому за їх відповідну вартість, або натуральну ціну. Середні протяги часу, за які хитання ринкових цін обопільно вирівнюються, — різні для різних гатунків товарів, бо для де-котрих гатунків легше пристосувати обстачання до попиту, ніж для інших.

Отже, — додержуючись загальних явищ і беручи на увагу довший протяг часу — коли предмети якого роду продаються за їх відповідну вартість, було б безглуздям припускати, що зиск — не той, що одержується в поодиноких випадках, але безпервні й загальні зиски, осягнені в різних промисловостях — походять, мовляв, з цін товарів, або з того, що ці товари продаються по ціні, значно вищій за їхню вартість. Недоладність цього погляду виявляється зразу, ледви тільки його узагальнити. Це, що хтось постійно зискував би, бувши продавцем, він усе тратив би, бувши покупцем. Нічого не допоможе тут і той закид, що є люде, котрі суть продавцями, не бувши покупцями, або є споживачі, які не суть продуцентами. Все те, що вони виплачують продуцентам, вони мусили одержати від них дурно. Коли хтось бере перш у вас гроші, а потім ці гроші повертає так, що купує товар, то ви ніколи не загатієте з того, що продаватимете цій людині ваш товар занадто дорого. Такий спосіб торгу може меншити страти, але ніколи не призведе до зисків.

Щоб вияснити загальну природу зисків, вам треба таким чином виходити з тези, що товари продаються середньо за їхню вартість, себ-то пропорціонально втіленій у них праці. Коли ви не зможете вияснити походження зиску, виходячи з цього при-

пущення, то ви взагалі його не зможете пояснити. Це здається парадоксом і піби йде всупереч щоденним спостереженням. Але це теж порадою, що земля ходить навкруги сонця і що вода складається з двох газів, які дуже легко запалюються. Наукові істини завжди парадоксальні, коли дивитися на них очима щоденного досвіду, який схопили лише зовнішній, оманний бік річей.

7. Робоча сила.

Дослідивши — скільки це можна було в такому побіжному огляді — природу вартості та вартості різнотоварних товарів, мусимо звернути свою увагу на особливу вартість, а саме — на вартість праці. І тут знов я мушу здивувати вас парадоксом. Кожного з вас переконаний, що те, що ви щодня продаєте, є ваша праця, що таким чином праця має ціну, а ж ціна якогось товару є грошовим виразом його вартості, значить напевно мусить існувати щось подібне до вартості праці. Але щось подібне до «вартості праці» в звичайній розумінні цього слова — не існує. Ми бачили, що кількість кристалізованої в товарі необхідної праці творить його ціну. Гаразд, але як же ми можемо визначити вартість скажім, десятигодинного робочого дня, вживаючи нашу розуміння ціни? Скільки є праці в цьому дні? Десять годин праці. Було б тавтологією та нісенітницею казати, що вартість десятигодинного робочого дня є десять годин праці, або що вона є ріною кількості вкладеної в нього праці. Звичайно, знайшовши перше справжній, але скритий зміст виразу «вартість праці», ми змогли б пояснити цей нераціональний і на око неможливий ужиток слова «вартість», та само, як можемо пояснити наочні, або лише у певних формах ледве помітні рухи зірок на неба, тільки тоді, як зрозуміємо їх дійсні рухи.

Що продає робітник, це не просто його праця, лишень *робоча сила*, яку він від часу до часу дає до послуг капіталістові. Це настільки вірно, що я не знаю, чи англійським законом, але в кожному разі де-якими континентальними законами встановлено максимальний протяг часу, на який якась роба може продавати свою робочу силу. Коли дозволити робітникові продавати її на всякий необмежений час, то враз відродилось би знов рабство і коли б, наприклад, цей продаж охоплював життя людини, то вона б зразу стала на віки невеличком працедавця.

Томас Гоббз, один з найстарших економістів оригінальніших філософів Англії ще в своєму «Леатані» інстинктивно вказував на цей пункт, не уважений його наступниками. Він каже: «Вартість людини, як і всіх інших річей, є її ціна: тоб-то стільки, скільки дають за вжиток її сили».

Виходячи з цієї основи, ми зможемо визначити вартість праці, як і всіх інших товарів.

Але перше, ніж це зробити, ми питаємо: де зялося таке незвичайне явище, що на ринку по-ибуємо цілий ряд покупців, у яких є земля, машини, сировина й засоби життя — всі речі, що, окрім землі, в своїм початковім стані суть продуктами праці, а з другого боку бачимо ряд продавців, що крім своєї робочої сили, своїх готових до праці рук а мозку, нічого більше на продаж не мають? Як оно сталося, що одні завжди купують, щоб матииск і наживатись, коли другі завжди продають, щоб забезпечити собі прожиток? Дослід цього пиання був би дослідом першої або початкової акумуляції (нагромаджування), як кажуть економісти, але котра правдиво мусила б зватись «початковим зивлащенням». Ми побачили б, що ця так звана початкова акумуляція означає не що інше, як низкусторичних процесів, результатом яких ставсяосклад первісної єдності, що панувала між пра-

цівниками й їхніми засобами праці. Але цей досл виходить по-за межі завдання, що стоїть перемною. Коли вже раз одірвано робітника од засоб праці, то цей стан річей мусить уже сам собою вде жуватись надалі і розростатися чим раз ширш доки нова й глибока революція в способах продукції не звалить його знов і не настановить первісності в новій історичній формі.

Що ж є, таким чином, вартість робочої сили? Як і в усіх інших товарів, її *вартість визначається кількістю потрібної на її утворення праці*. Робоча сила якогось чоловіка існує тільки в його живій особі. Він мусить спожити певну кількість продуктів, щоб рости й піддержувати своє існування. Але людина, як і машина, виснажується і її треба замінити другою людиною. Крім кількості предметів спожитку, потрібних для її власного прожиття, вона потребує ще певну кількість предметів спожитку на виховання певного числа дітей, які замінять її в ринку праці і зроблять невмирущим покоління робітників. Окрім того, щоб розвивати в людині робочу силу й досягнути певної фахової зручності, треба витратити й ще певну суму вартості. Для нашого завдання вистачить, коли ми розглянемо лише середню працю, кошти на виховання та на розвиток якої зовсім незначні. Але я мушу скористуватися цією нагодою і вказати, що так само, як різняться кошти на продукцію різного роду робочих сил, так мусять різнитися й вартості робочих сил; уживаних у різних промисловостях. Гасло до зрівняння заорбітної плати є, таким чином, помилкою, безглуздом бажанням, яке ніколи не здійсниться. Це гасло є витвором того помилкового й по верхового радикалізму, який приймає передумови а висновків хоче уникнути. На основі системи найманої праці, вартість робочої сили регулюється, як і вартість кожного іншого товару, а тому, що різні гатунки робочої сили мають неоднакову вартість

бо потребують для їх витвору різної кількості праці, то на робочому ринкові мусять вони мати різні ціни. Вимагати на основі системи найманої праці однакової, або тільки справедливої плати — все одно, що домагатися волі, не порушуючи системи рабства. Що ви вважаєте справедливим або добрим, тут не йде в рахубу. Навпаки, тут справа в тім, що саме за даної системи продукції є потрібним і неминучим.

У згоді з сказаним вище, *вартість робочої сили визначається вартістю необхідних предметів спожитку, які повертаються на те, щоб робочу силу створювати, розвивати, утримувати й робити вимірюючою.*

8. Продукція надвартости.

Припустім тепер, що середня кількість засобів пожитку робітника на день вимагає для своєї продукції шість годин середньої праці. Припустім по-над те, що шість годин праці визначаються в грошах трьома шилінгами. Тоді ці три шилінги були ціною або грошовим виявленням щоденної вартости робочої сили цього робітника. Працювавши шість годин на день, він продукував би вартість, якої б вистарчило, щоб купити середню кількість потрібних йому на день предметів спожитку, або покрити видатки на його прожиток, як робітника.

Але наша людина є найманий робітник. І тому він мусить продавати свою робочую силу капіталістові. Коли він продає її за три шилінги в день, або за вісімнадцять на тиждень, то продає її за те, чого вона варта. Припустім, що він прядун. Працюючи шість годин на день, він що-дня додає бавовні три шилінги вартости. Ця вартість, яку він що-дня додає, буде точним еквівалентом заробітної плати, або ціни, яку він що-дня одержує за свою працю. Але в такому разі капіталістові не перепадає ніякої

надвартості або додаткового продукта. От тут-то ми й натикаємося на труднощі. Капіталіст, як і кожен інший покупець, тим, що купив робочу силу, заплатив її вартість, — набув право спожити куплений товар, або вживати його. Робочу силу якоїсь людини можна вживати, або використовувати, так само, як вживається або використовується машина, — себ-то пустивши її в рух. Тим, що капіталіст купив день або тижневу вартість робочої сили, він набув со- право на протязі всього дня або тижня використувати цю робочу силу, або працювати нею. Звичайно, робочий день або робочий тиждень мають свої межі, але ми розглянемо це пізніше більш докладно.

Зараз мушу звернути увагу на одну важливу справу.

Вартість робочої сили визначається кількістю праці, потрібної на її утримання та відпродукції, але вжиток цієї робочої сили має свої межі лише у життєвій енергії та фізичній силі робітника. Щоденна або тижнева вартість робочої сили є щось зовсім відмінне од денного або тижневого використання цієї сили, так само як паша, потрібна коневі, є щось далеко іншого, ніж час, на протязі якого він зможе нести верхівня. Кількість праці, якою обмежено вартість робочої сили робітника, зовсім не обмежує кількості праці, яку ця робоча сила в стані виконати. Візьміть за приклад нашої прядуна. Ми бачили, як він, щоб день-у-день відновляти свою робочу силу, мусить що-дня виробити на три шилінги вартості, чого він осягає, працюючи п'ять годин. Але це не перешкоджає йому працювати що-дня десять, дванадцять годин, а то й більше. А капіталіст, заплативши вартість робочої сили цього прядуна за день чи за тиждень, набув цим самим право вживати всю робочу силу протягом цілого дня, або цілого тижня. Отже, він буде її вживати, скажім, дванадцять годин що-дня. Понад п'ять годин, що потрібні, аби заробити свою плату.

бо вартість своєї робочої сили, прядун працювати-
є ще шість годин, які я називатиму годинами до-
даткової праці. Ця додаткова праця виявлятиметься
надвартістю і додатковим продуктом. Коли, на-
приклад, наш прядун за шість годин денної праці
одає бавовні три шилінги вартості, що є точнісінь-
им еквівалентом його заробітної плати, то за два-
адцять годин він додасть бавовні шість шилінгів
артості і виробить відповідно більше пряжі. Тому,
що він продав капіталістові свою робочу силу, весь
вироблений ним продукт, або його вартість, нале-
жить капіталістові, як тимчасовому власникові його
робочої сили. Отже капіталіст, витративши три ши-
лінги, дістає вартість шости шилінгів, бо ж витра-
чаючи вартість, у якій кристалізовано шість годин
праці, одержує за те вартість, у якій кристалізовано
дванадцять годин праці. Повторюючи щодня цей
процес, капіталіст все витрачуватиме три шилінги,
загрібатиме шість шилінгів. З них половина йти-
ме на те, щоб знов виплачувати плату, а друга тво-
ритиме надвартість, за яку капіталіст не платить
жодного еквівалента. Цей спосіб міни капіталу на
працю є саме тим, на чім засновано капіталістичну
продукцію, або систему найманої праці, і що мусить
безперервно робити робітника — робітником, а ка-
піталіста — капіталістом.

Рівень надвартості, за всіх однакових інших
умов, залежить од відношення між частиною ро-
бочого дня, потрібного на відновлення робочої сили,
додатковим часом або додатковою працею, що при-
падає на капіталіста. Вона залежатиме таким чином
од відношення, в якому робочий день продовжується
понад той час, коли робітник своєю працею від-
робив би лишень вартість своєї робочої сили, або
звернув би свою заробітну плату.

9. Вартість праці.

Мусимо знов вернутися до виразу: «вартість або ціна праці».

Ми бачили, що ця вартість на ділі є лишень вартостю робочої сили, котра міряється вартостю потрібних на утримання цієї робочої сили товарів. Тому ж, що робітник одержує свою заробітну плату лишень після праці, та до того ще й знає, ште, що він в дійсности дає капіталістові, є його праця то натурально, що вартість або ціна його робочої сили здається йому вартостю або ціною саме його праці. Коли ціна його робочої сили — три шилінги в яких втілено шість годин праці, і коли він працює дванадцять годин, то він очевидячки вважає ці три шилінги за вартість або ціну дванадцяти годин праці, хоч ці дванадцять годин праці виявляються вже в вартості шости шилінгів. З цього виникає подвійний висновок.

По-перше, що вартість або ціна робочої сили приймає вигляд ціни або вартости самої праці, хоч — власне кажучи — вираз: вартість або ціна праці є нісенітницею. По-друге, що хоч платиться лишень за частину денної праці робітника, а за другу частину йому не платиться, і хоч ця саме несплачена себ-то додаткова праця є фондом, з якого походить надвартість або зиск, — це набирає такого вигляду ніби оплачено всю працю.

Цим от фальшивим виглядом і відріжняється наймана праця від інших історичних форм праці. На основі системи найманої праці навіть неоплачена праця здається оплаченою. За рабства навпаки навіть оплачена частина праці здається неоплаченою. Ясно, що раб мусить жити, аби міг працювати і частина його робочого дня йде на те, щоб повернути вартість його утримання. Але що між ним і його паном нема жадного торгу, що між цими обома сторонами не буває жадного продажу-купівлі, то й видається, буцім-то вся його праця оддається дурно

Візьміть з другого боку кріпака-селянина таким, ким він був — я сказав би — ще вчора майже на ілому сході Європи. Цей селянин працював, наприклад, три дні на себе на власному або на призначеному йому полі, а ще три дні він примусово й заруро працював у маєтку свого пана. Тут, значить, плачена й неоплачена частина праці були наочно оділені що до часу й місця, а наші ліберали аж зокрури лізли, обурені безглуздою думкою, що люди-у примушують працювати дурно.

Взявши ж по суті, виходить все на одне, чи тось працює три дні на тиждень на власному полі а себе і три дні на полі свого пана дурно, чи робить на фабриці або в робітні шість годин щодня на себе шість на свого працедавця, хоч в останньому випадкові оплачену й неоплачену частини праці неподільно змішано до купи, а природу всіх умов цілком замасковано тим, що тут є контракт і виплачується заробітна плата в кінці тижня. Неоплачена праця здається в одному випадкові добровільною, а в другому-вимушеною, — оце всього й ріжниці.

Коли я вживатиму надалі виразу «вартість праці», то лишень як популярну фразу замість виразу: *«вартість робочої сили»*.

10. Відкіля береться зиск, коли товари продаються за свою вартість.

Припустім, що година середньої праці являє собою вартість шости пенсів, або дванадцять годин середньої праці являють собою шість шилінгів. Припустім далі, що вартість праці (робочої сили) рівна трьом шилінгам, або продуктові шостигодинної праці. І от, коли б у витраченій на якийсь певний товар сировині, в зужитку машини то-що, втілено було б двадцять чотирі години середньої праці, то ціна цього матеріялу і т. д. була б рівною дванадцяти шилінгам. Коли, крім того, до цих засобів продукції

робітник, найнятий капіталістом, додає дванадцять годин праці, то це творило б з себе вартість ще шість шилінгів. Загальна сума вартости продукта таким чином була б рівною тридцяти шести годинам втіленої праці, або вісімнадцяти шилінгам. Але ж якщо вартість праці або виплачена робітникові заробітна плата є рівною лишень трьом шилінгам, то капіталіст не платить, значить, жадного еквівалента за виконаний робітником і втілені в вартості товару шість годин додаткової праці. Коли капіталіст продає ці товари за їхню вартість, за вісімнадцять шилінгів, то таким чином реалізує в них вартість трьох шилінгів, за які він не виплатив жадного еквівалента. Оці три шилінги й будуть загальною надвартістю, або зиском. Значить, капіталіст одержав би три шилінги зиску, продаючи свої товари не понад їхню вартість, а саме за їхню справжню вартість.

Вартість товару визначається загальною кількістю вкладеної в нього праці. Але одна частина цієї кількості праці являє собою вартість, за яку виплачено еквівалент у формі заробітної плати, друга ж являє собою вартість, за яку не заплачено жадного еквіваленту. Одну частину вкладеної в товар праці оплачено, другу не оплачено. Отже, коли капіталіст продає товар за його вартість, тобто як кристалізацію всієї праці, що пішла на товар, то він мусить продавати неодмінно з зиском. Він продає не тільки те, за що заплатив еквівалент, але також і те, що йому самому нічого не коштувало, хоч його робітникові коштувало праці. Що коштує товар капіталістам і що є справжньою сумою необхідних витрат, це — речі різні. І тому я ще раз кажу, що нормальний і середній зиски беруться з того, що товари продаються не дорожче, а саме за їхню справжню вартість.

11. Ріжні частини, на які розкладається надвартість.

Надвартість, або ту частину цілої вартости товару, в якій утілено додаткову працю, або неоплачену працю робітника, я називаю зиском. Капіталістичний підприємець не загарбує собі цього всього зиску. Монополія на землю уможлиблює землевласцеві привласнювати собі частину цієї надвартости під назвою земельної ренти, — все одно, чи земля використовується під сільське господарство, чи під залізницю, чи під які-будь продукційні мети. З другого боку саме той факт, що посідання засобів праці дає капіталістичному підприємцеві змогу продукувати надвартість, або — що на це ж виходить — привласнювати собі певну кількість неоплаченої праці, цей факт дає змогу і тому посідачеві засобів праці, котрий виписує їх цілком або частково капіталістичному підприємцеві, — одним словом фінансовому капіталістові, жадати собі другу частину надвартости під назвою процену, так що капіталістичному підприємцеві, як такому, лишається лишень те, що звється промисловим, або торговельним зиском.

Якими законами регулюється цей поділ загальної суми надвартости між трьома категоріями людей, це питання, розгляд якого не входить у нашу тему. Але з того, що було сказано, виникає ось що:

Земельна рента, процент і промисловий зиск — це три назви різних частин надвартости товару, або вкладеної в нього неоплаченої праці; всі вони походять однаково з цього, виключно з цього джерела. Вони походять не з землі, як такої, або з капіталу, як такого, але і капітал, і земля дають змогу своїм посідачам одержувати відносну частину цієї надвартости, яку капіталістичний підприємець видувив з свого робітника. Самому робітникові не так то вже важним є питання, чи та надвартість —

результат його додаткової або неоплаченої праці — загарбується цілком і виключно капіталістичним підприємцем, чи той змушений віддавати третій особі частину надвартості під назвою ренти і проценту. Припустивши, що капіталістичний підприємець вживає тільки власний капітал і сам є землевласником, вся надвартість попливе виключно в його кешеню.

Ніхто інший, як капіталістичний підприємець у першу чергу видушує з робітника надвартість байдуже, яку там її частину кінець-кінцем він зможе залишити для себе. Тому на цих відносинах між найманим робітником і капіталістичним підприємцем полягає вся система найманої праці і вся сучасна система продукції. Коли де-які з громадян що брали участь у наших дебатах, пробували звести справу до дрібничок і вважали основні відносини між капіталістичним підприємцем та робітником є другорядне питання, то вони дуже помилялися, хоч їхні твердження й мали рацію, що за даних умов піднесення цін може дуже неоднаково ушкодити капіталістичного підприємця, землевласника, фінансового капіталіста і, коли хочете, навіть того, хто одержує податки.

Ще й інший висновок виникає зовсього сказаного вище.

Та частина вартості товару, що являє собою лише шень вартість сировини, машин, одне слово — вартість ужитих засобів продукції, не є прибутком а лише поповнює капітал. Але по-при те є не правдою, що друга частина вартості товару, що дає прибуток, або може бути видана чи в формі заробітної плати, чи як зиск, рента, процент, — утворюється з заробітної плати, вартості ренти, вартості зиску то-що. Полишім поки що заробітну плату і приди вімося до промислового зиску, ренти й проценту.

Ми що-йно оце бачили, що надвартість, яка є в товарі, або та частина його вартості, в яку втілюється

но неоплачену працю, розкладається на різні частини, які мають три різні назви. Але було б якраз помилкою сказати, що їхня вартість складається або витворюється зо складання незалежних вартостей тих трьох основних частин.

Коли одна година праці являє собою вартість роботи пенсів, коли робочий день робітника тягнеться дванадцять годин, і половина цього часу є неоплаченою працею, то ця додаткова праця додасть товарів надвартість трьох шилінгів, себ-то вартість, яку не заплачено жадного еквівалента. Ця надвартість трьох шилінгів складає увесь той фонд, який можуть поділити капіталістичний підприємець з землевласником і банкіром, — байдуже, якому відношенню вони його поділять. Вартість цих трьох шилінгів є межею тієї вартости, яку вони мають ділити поміж себе. Але ж не капіталістичний підприємець додає до вартости товару якусь там привільну вартість свого зиску, до чого знов додається ще другу вартість для землевласника й так далі, так що буцім-то загальний підрахунок цих привільно встановлених вартостей складає загальну вартість товару. Ви, отже, бачите, наскільки помилковий той поширений погляд, що переплутує поділ якоїсь даної вартости на три частки з утворенням самої тієї вартости, підраховуючи три незалежних вартості і, таким чином, роблячи загальну вартість, з якої походять зиск, рента і процент, величиною привільною.

Коли загальна сума зиску, заробленого капіталістом є сто фунтів стерлінгів, то ми звемо цю суму, взяту як абсолютну величину, масою зиску. Облічивши ж відношення цих ста фунтів стерлінгів до вкладеного капіталу, ми звемо цю відносну величину рівнем зиску. Очевидячки рівень зиску можна визначити двома способами.

Припустім, що сто фунтів є капітал, витрачений на заробітну плату. Коли витворена надвартість

є також сто фунтів. — а це нам знов показувало, що половина робочого дня робітника є неоплаченою працею, — то ми, порівнюючи цей зиск з витраченою на заробітну плату капіталом, сказали б, що рівень зиску є рівним стом відсоткам, бо витрачена вартість була б сто, а витворена — двіста фунтів.

Коли ж ми, з другого боку, візьмемо під розвагу не лишень витрачений на заробітну плату капітал, а весь виданий капітал, скажім прикладом, п'ятсот фунтів, з яких чотиріста являють собою вартість сировини, машин то-що, то ми муситимем сказати, що рівень зиску є лишень двадцять відсотків, а зиск сто фунтів є лишень п'ятою частиною всього витраченого капіталу.

Перший спосіб знаходити рівень зиску є одним, що показує вам правдиве відношення між оплаченою й неоплаченою працею, справжню міру — пробачте французьке слово — експлоатації праці. Другий спосіб є скрізь уживаний і справді дуже зручний для певної мети. В кожному разі, він дуже корисний, щоб замаскувати ту міру, в якій капіталу видушує з робітника дармову працю.

В тих заувагах, що я ще маю зробити, я вживатиму слова «зиск» для цілої маси надвартости, яку видушує капіталіст, зовсім не зважаючи на поділ цієї надвартости між ріжними сторонами; а коли вживатиму слова «рівень зиску», то завжди буду міряти зиск вартостю витраченого на заробітну плату капіталу.

12. Загальне відношення між зиском, заробітною платою та цінами.

Коли ми од вартости товару відлічимо вартість витраченої на нього сировини й інших заробітних продукцій, себ-то коли ми одкинемо вартість, яка визначає вкладену в нього попередню працю, то решта цієї вартости обернеться в кількість праці, доданої

оварові робітником, що працював у останнє. Коли цей робітник працював дванадцять годин на день, коли дванадцять годин середньої праці кристалізуються в грошах сумою шости шилінгів, то ця одана вартість шости шилінгів є єдиною вартістю, створеною цією робітником. Ця певна вартість, залежна од протягу часу виконаної ним праці, є одним фондом, з якого як він, так і капіталіст мають побирати свої відносні частки чи дивіденди, — це одинока вартість, яку треба розділити на заробітну плату й зиск. Ясно, що ця вартість сама як не зміниться від того, в яких би там різноманітних відношеннях не ділено її між двома сторонами. А і в суті речі нічого не зміниться, коли ви замість одного робітника поставите цілий робочий народ, а замість одного робочого дня візьмете, скажім, дванадцять мільйонів робочих днів.

Через те, що капіталіст і робітник мають поділити лишень цю обмежену вартість, тоб-то вартість, створену загальною працею робітника, то чим більш одержить один, тим менше лишиться другому, і навпаки. Коли є якась певна кількість чогось, то одна частина її буде все збільшуватися в протилежному відношенню до того, як зменшується друга. Отже, як що змінюється заробітна плата, то й зиск змінюється в протилежному напрямкові. Як заробітна плата падає, зиски збільшуються, а коли плата зростає, то зиски зменшуються. Коли — у згоді з нашим попереднім припущенням — робітник одержує три шилінги, які відповідають половині створеної ним вартості, або коли його робочий день складається наполовину з оплаченої, наполовину з неоплаченої праці, — то рівень зиску буде сто відсотків, бо капіталіст одержав би теж три шилінги. Коли робітник одержує тільки два шилінги, або лишень одну третину дня працює на себе, то капіталіст одержить чотири шилінги, і рівень зиску виноситиме двісті відсотків; коли робітник одержує чотири шилінги, то

капіталіст одержить лишень два шилінги, і рівень зиску впаде до п'ятидесяти відсотків. Але всі ці зміни не відбиватимуться на вартості товарів. Загальне підвищення заробітної плати матиме наслідком загальне зменшення зиску, але вартості не змінить. Але ж хоч вартості товарів, якими мусят регулюватись в останній інстанції їхні ринкові ціни, визначаються виключно вкладеною в ці товари загальною кількістю праці, а не поділом цієї кількості на оплачену й неоплачену працю — то з цього ще зовсім не виходить, що вартості поодиноких товарів, або гуртів товарів, які, скажім, вироблюються на протязі дванадцяти годин, залишатимуться постійними. Маса або кількість товарів, вироблених на протязі певного часу, або певною кількістю праці, залежить од продуктивної сили витраченої на їх виріб праці, а не од її довжини, чи ростяглости. От наприклад, за один дванадцятигодинний робочий день за певного рівня продуктивної сили прядіння можна на прясти дванадцять фунтів пряжі, а за нижчого рівня продуктивної сили — лишень два фунти. Отже, коли б дванадцять годин середньої праці визначилися вартостью шости шилінгів, то в першому разі дванадцять фунтів пряжі коштували б шість шилінгів, а в другому разі два фунти пряжі коштували б теж шість шилінгів. В першому разі фунт пряжі коштував би шість пенсів, а в другому — три шилінги. Різниця цін була б наслідком різниці продуктивних сил витраченої праці. За вищої продуктивної сили в одному фунті пряжі втілювалася б одна година праці, тоді як за меншої продуктивної сили в одному фунті було б шість годин праці. Тому в першому разі ціна фунта пряжі виносила б тільки шість пенсів, хоч плата була б порівнюючи високою, а рівень зиску низький, а в другому разі вона була б три шилінги, хоч плата була б низькою, а рівень зиску був би високий. Це було б тому так, що ціна

унта пряжі визначається загальною кількістю вкладеної в нього праці, а не відношенням поділу її загальної кількості праці на оплачену і неоплачену. Згаданий мною раніше факт, що високо оплачена праця може виробляти дешеві товари, а низько оплачена праця — дорогі, тратить таким чином свій парадоксальний характер. Цей факт є лишень виявленням загального закону, що вартість якогось товару визначається вкладеною в нього кількістю праці, але що ця кількість праці цілком залежить од продуктивної сили вкладеної праці і тому змінюється за кожною зміною продуктивності праці.

13. Найважливіші випадки, коли повинно вимагати підвищення заробітної плати, або ставити опір її зменшенню.

Давайте тепер серйозно розглянемо ті найважливіші випадки, коли робляться спроби досягнути вищу заробітну плату, або її зменшенню ставиться опір.

1. Ми бачили, що вартість робочої сили визначається вартістю потрібних предметів спожитку, або, як кажуть, кількістю праці, необхідної для їх виробу. Отже, коли в якійсь певній країні вартість предметів спожитку, потрібних середньо робітникові на день, є рівною шости годинам праці, що реалізуються трьома шилінгами, то робітник мусив би щодня працювати шість годин, щоб виробити еквівалент свого денного прожитку. Коли цілий робочий день рахується дванадцять годин, а капіталіст заплатив би йому вартість його праці, виплативши три шилінги, то половина робочого дня була б неоплаченою, і норма прибутку була б рівною стом відсоткам. Але ось припустіть, що, завдяки зменшенню продуктивності праці, вимагається більше праці, щоб виробити однакову кількість продуктів, скажім, сільського господарства, так що ціна середньо спо-

живаних на день необхідних харчових продуктів піднеслася б з трьох на чотири шилінги. В цьому випадкові вартість праці зросла б на одну третину або на $33\frac{1}{3}$ відсотки. Потрібно було б вісім годин робочого дня на виріб еквіваленту денного утримання робітника, відповідно до його старих звичок життя. Додаткова праця зменшилася б таким чином з шости годин до чотирьох, а рівень зиску зостався б п'ятидесяти відсотків. Але робітник, що вимагає збільшення плати, заявив би лишень своє право на піднесену вартість своєї праці, так, як кожний інший продавець товару намагається одержати вищу ціну, коли зросли видатки на його товар. Коли заробітна плата не підвищується, або підвищується не в такій мірі, щоб повертати робітникові кошти за піднесену вартість необхідних продуктів спожитку, то ціна праці впаде б нижче її вартості, і умови життя робітника погіршали б.

Та зміни можуть відбуватися і в протилежному напрямкові. Завдяки збільшеній продуктивності праці, ціна однакової кількості середньо споживаних необхідних на день харчових продуктів могла б впасти з трьох на два шилінги, або замість шости годин робочого дня потрібно буде лишень чотири години, щоб виробити еквівалент вартості потрібних на день харчових продуктів. Робітник міг би тоді купити за два шилінги стільки ж предметів спожитку, скільки раніш купував за три шилінги. Вартість праці справді зменшилася б, але за цю зменшену вартість можна було б мати однакову кількість товарів, як і раніш. Тоді зиск піднявся б з трьох на чотири шилінги, а рівень зиску — з шости відсотків на двісті. Хоч абсолютні умови життя робітника залишилися б однаковими, але його відносна заробітна плата, а разом з тим і його відносне соціальне становище, порівнюючи до капіталістів, стало б нижчим. Коли робітник спротивлюватиметься цьому зменшенню заробітної плати, то він лишень

имагатися досягнути й своєї частки в збільшеній продуктивній силі своєї ж власної праці і вдержати своє попереднє становище на соціяльній драбині. Так англійські фабричні лорди зменшили плату загалом на десять відсотків після скасування хлібного закону, порушивши найсвятіші обіцянки, які вони вирекали підчас агітації проти хлібного закону. Початку опір робітництва було зламано, але втрачені десять відсотків було потім знов повернено завдяки обставинам, на яких я зараз спинятися не можу.

2. Вартості необхідних предметів спожитку, значить і вартість праці, можуть залишитися безмін, але наслідком зміни вартости грошей може мінитися грошева ціна праці.

Завдяки відкриттю багатих розсипин то-що, може, наприклад, статися, що здобуття двох унцій золота коштуватиме не більше праці, ніж перше одної унції. Годі вартість золота впала б на половину, або на п'ятьдесят відсотків. Наслідком цього вартості всіх товарів а також і вартість праці стали б цінуватися подвійною сумою їхньої попередньої грошевої ціни. Дванадцять годин праці, які визначалися перед цим шістьма шилінгами, визначилися б тепер дванадцятьма шилінгами. Коли б заробітна плата робітника залишилася три шилінги, то не піднеслася б на шість шилінгів, то грошева ціна його праці виносила б лишень половину своєї вартости, і життя робітника страшенно погіршало б. Це саме сталося б у більшій чи меншій мірі, коли б його плата, що правда, підвищилася б, та не в такій мірі, як упала вартість золота. В цьому випадкові нічого не змінилося б ні в продуктивній силі праці, ні в попиті та постачанні, ані в вартості. Не змінилося б нічого, крім грошевих назв тих самих вартостей. Сказати в такому випадкові, що робітник не має домагатися відповідного підвищення плати, значило б сказати, що хай він собі задо-

вольняється тим, що йому, замість речами, платять назвами. *Вся минула до нас історія доводить, и завжди, коли наступає такий упадок вартости грошей, капіталісти вмиють використовувати це, щоб обдерти робітника.* Одна широко розповсюджена школа політичних економістів запевняє, и тепер, завдяки відкриттю нових золотих джерел кращим способам експлуатації срібних копалин, дешевому постачанню живого срібла, вартість цих металів знов упала. Це пояснювало б ту боротьбу за підвищення плати, що розпочалась одночасно й скрізь на континенті.

3. Ми досі припускали, що робочий день має непорушні межі. Але ж робочий день сам по собі не має постійних меж. *Капітал все має тенденцію продовжувати його до найвищої фізично-можливої довжини, бо додаткова праця, а значить і зиск, и з неї походить, збільшуються пропорціонально тому.* Чим більше пощастить капіталові протягнути робочий день, тим більшу кількість чужої праці він собі привластить. На протязі сімнадцятого і навіть двох перших третин вісімнадцятого віку по цілій Англії десятигодинний робочий день був нормальним робочим днем. Підчас анти-якобинської війни яка на ділі була війною британських баронів проти британських робочих мас, англійський капітал святкував свою вакханалію і продовжив робочий день з десяти на дванадцять, чотирнадцять і вісімнадцять годин. Мальтус, зовсім не такий чоловік якого ви могли б запідозрити в плаксієвському сентименталізмі, заявив у своєму, опублікованому року 1815-го памфлеті, що коли такий стан річей протягнувся б довше, то життя нації підірвалося б в самому пні. Року 1765-го, за кілька років до введення нововигаданих машин, в Англії з'явився памфлет під назвою «An Essay on Trade». Анонімний автор переконаний ворог робітничої класи, завзято доводить необхідність продовження робочого дня. Між

шими способами, щоб досягти цієї мети, він пропонує «робочі будинки», які на його думку мають бути «будинками жаху». А яку ж довжину робочого дня пропонує він для цих «будинків жаху»? Ванадцять годин. Як раз такий час, котрий року 332-го капіталісти, політико-економи й міністри назвали не лишень можливим, але навіть обов'язковим для дитини до дванадцяти літ віку.

Продаючи свою робочу силу, робітник — а за учасної системи він це мусить робити — передає житок цієї сили капіталістові, але все ж в обсягові певних розумних меж. Він продає свою робочу силу, щоб незалежно від її природнього зношування підтримувати її, а не нищити. При продажу робочої сили за її поденну або тижневу вартість буває очевидна згода, що цю робочу силу не буде за день чи за тиждень виснажено або зужито так, як за два дні, чи за два тижні. Візьміть якусь машину, що коштують тисячу фунтів стерлінгів. Коли вона буде зужита за десять років, то вона додаватиме до вартості товарів, що переробляє, що-року сто фунтів. Коли ж вона зноситься за п'ять років, то додаватиме до вартості товарів що-року двіста фунтів, тобто вартість її річного зношування є в оберненім відношенні до того часу, як швидко вона зношується. Але саме в цьому різниться робітник од машини. Машини не зношуються в однаковій пропорції з їх живанням. Робоча сила — навпаки, виснажується в далеко більшій пропорції, ніж це можна було рахувати лишень на основі числових підрахунків продуктивності праці.

Своїми змаганнями звести робочий день до його попередньої розумної довжини, або там, де встановлення нормального робочого дня не можна добитися шляхом закону, чи хоч боронитися від непокоїрної праці шляхом підвищення заробітної плати, яка була б не лишень пропорціональна праці, вимаганій позверх нормального часу, але перевищу-

вала б цю пропорцію, — робітники виконують лише свій обов'язок що до самих себе і до своєї раси. Вони тільки ставлять межі тиранським вимогам капіталу. Час є простором людського розвитку. Людина, що зовсім не має вільного часу, ціле життя якої, не рахуючи чисто фізичних перерв на сон, їжу то-що, заповнене працею на капіталіста, — тава людина нижча за тяглову худобу. Вона є лише машиною для здобування чужого багатства, виснажена тілом, духовно зведена до стану звірини. *Прот ціла історія новітньої промисловости свідчить, що капітал, коли його не вгамувати, нещадно й немилосердно змагається до того, щоб робітничу класу довести до такого стану найвищої зневаги.*

Капіталіст, продовжуючи робочий день, може платити вищу заробітну плату і все ж зменшувати вартість праці, скільки збільшена плата не відповідатиме більшій кількості видушеної праці і викликаному цим швидкому занепадові робочої сили. Це може статися й іншим способом. Ваші буржуазні статистики оповідають вам, наприклад, що середня заробітна плата родин, що працюють на ланках ширських фабриках, збільшилася. Але вони забувають, що замість праці одного чоловіка тепер сабататько родини, його жінка, і може троє чи четверо дітей кинуто в жертву під колеса «Джаггенната» — капіталу, і що підвищення загальної суми плати не відповідає збільшеній сумі праці, видушеної з цілої родини.

Навіть у сучасних межах робочого дня, як й встановлено тепер в усіх підлеглих фабричним законам галузях промисловости, може стати необхідним підвищення заробітної плати, щоб додержати попередню нормальну вартість праці. Завдяк збільшеній концентрації (інтензивності) праці, робітник може опинитися в такому стані, що муситиме витратити стільки життєвої сили за годину, скільки витрачав перше за дві години. Це вже до певно

ри досягнуто в тих галузях промисловості, що підлягають фабричним законам, тим, що прискорюється хода машин і збільшується число робочих машин, за якими має тепер глядіти одна людина. Коли зріст концентрації (інтензивності) праці або зріст витраченої на годину кількості робочої сили стоїть у відповідному відношенні до скорочення довжини робочого дня, то робітник все ж виграє на тому. Коли це відношення порушено, то він в одній формі втрачає те, що в іншій виграв, і десять годин праці можуть мати такий самий руйнацький вплив, як перше дванадцять. Виступаючи проти цієї тенденції капіталу і борючись за підвищення заробітної плати, яка відповідала б збільшеному напруженню праці, робітник ставить лишень опір знецінюванню своєї праці і погіршенню своєї раси.

4. Ви всі знаєте, що з причин, на яких я тут буду спинятися, капіталістична продукція обертається в певному періодичному коловороті. Вона переживає стан спокою, збільшеної жвавости, розквіту, надмірної напруги інтересів, кризи і застою. Ринкові ціни товарів і ринкові рівні зиску йдуть підом за цими фазами, надаючи часом нижче свого середнього рівня, чи знов його перевищуючи. Коли ви приглянетесь до всього коловороту, то побачите, що одне хитання ринкових цін вирівнюється другим, і що ринкові ціни — взявши їх середньо в коловороті — регулюються їхніми вартостями. Добре. Підчас фази знижкової тенденції ринкових цін, підчас кризи й застою заробітна плата робітника — коли він, бува, взагалі не опиниться зовсім без праці — в кожному разі буде зменшена. Щоб не бути обділеним, він мусить навіть підчас такого спаду ринкових цін боротися з капіталістом за те, в якій пропорції стало необхідним зменшення заробітної плати. Коли б підчас фази розквіту інтересів, коли досягаються високі зиски, робітник не виступав за збільшення заробітної плати, то, взявши

середній рівень промислового коловороту, він одержав би навіть середньої заробітної плати й вартості своєї праці. Є *найвищим безглуздом* *смагати, щоб робітник, заробітна плата якого з нехитості впаде підчас несприятливої фази коловороту, не визискував би найкращої фази добрих інтересів, щоб надолужувати свої страти.* Взагалі вартості товарів реалізуються лишень шляхом урівноважування ринкових цін, які міняються в залежності від постійних хитань попиту та постачання. За сучасного ладу праця є такий самий товар, і все інше, тому вона мусить переходити ті ж самі хитання, щоб досягти середньої ціни, відповідної її вартості. Було б дурним ділом з одного боку вимагати її за товар, а з другого — ставити поза загрозою, якими визначаються ціни товарів. Раб одержує постійну й певну кількість предметів спожити, а найманий робітник ні. Він мусить змагатися за те, щоб в одному випадкові добитися вищої плати, хоч би вже на те, щоб вирівняти її зменшення в іншому випадкові. Погодившись на те, щоб приймати за своєю волею й прикази капіталіста за постійний економічний закон, він терпів би всі злидні раба, маючи його безжурности.

5. У всіх цих випадках, які я наводив — а є дев'яносто дев'ять на сто — ви бачите, що боротьба за підвищення заробітної плати виникає наслідком попередніх перемін, що вона є неминучим плодом попередніх змін маси продуктів, продуктивних сил праці, вартості праці, вартості грошей, збільшення концентрації (інтензивности) праці, видуселення з робітника, хитань ринкових цін, викликаних змінами попиту й постачання та відповідних різних фазам промислового коловороту, — одне слово, вона є реакцією праці на попередню акцію капіталу. Коли ви трактуєте боротьбу за збільшення заробітної плати незалежно від усіх цих умов, коли дивитесь тільки на зміну плати, а не звертаєте увагу

всі інші зміни, од яких вона походить, то, видячи з помилкових передумов, ви дійдете й до слушних висновків.

14. Боротьба між капіталом і працею та її наслідки.

Коли я вже показав, що періодичний опір робітників зменшенню заробітної плати та робленіми періодичні спроби добитися підвищення заробітної плати нерозривно зв'язано з системою наймної праці і викликається саме тим, що працю порівнюється до товарів і тому вона підлягає зазнаванню, що зумовлюють загальний рух цін; коли далі вказав, що загальне збільшення заробітної плати мало б своїм наслідком загальне зменшення зиску, але це не вплинуло б на середні ціни товарів або їх вартості, — то тут уже виникає наступне питання, в якій мірі в цій безупинній боротьбі між капіталом і працею остання має вигляди на перемогу.

Я міг би узагальнити відповідь і сказати, що так і з іншими товарами, так і з працею — її ринкова вартість на повсякчас пристосовуватиметься до її вартості; що через це, по-при всі можливі піднесення і спади, робітник — що б там він не починав — утримуватиме середньо лишень вартість своєї праці, яка є вартістю його робочої сили і яка визначається вартістю потрібних на її утримання й відтворення предметів спожитку; вартість цих останніх у своєму ряду визначається кількістю праці, потрібної на їх виробництво.

Проте тут бувають особливі умови, що відрізняють вартість робочої сили або вартість праці од вартості всіх інших товарів. Вартість робочої сили складається з двох елементів, з яких один чисто фізичний, а другий історичний або суспільний. Її найвищі межі визначаються чисто фізичним елемен-

том, себ-то: робітнича кляса, щоб себе утримувати й плодитися, щоб безупинно продовжувати своє фізичне існування, мусить одержувати кількісний продукт спожитку, абсолютно необхідних для життя її відтворювання. *Вартість абсолютно необхідних предметів спожитку являє собою таким чином найнижчу межу вартости праці.* З другого боку довжина робочого дня має свої, хоч і дуже розтягнуті межі. Її остання межа залежить од фізичних сил робітника. Коли щоденна напруга життєвих сил робітника переступить певні межі, то тоді вже не можна буде її день-у-день однаково визискувати. Проте, як я казав, ці межі дуже ростяжні. Швидке чергування слабих та короткого життя поколінь однаково настанчить робочий ринок, як і ряд довголітніх поколінь.

Окрім цих чисто фізичних елементів вартости праці визначається в кожній країні традиційними умовами життя. Вони складаються не лише з фізичного життя, але також з задоволення певних потреб, що виникають із суспільних обставин, серед яких люди живуть і виховалися. Англійські умови життя можна звести до ірландських умов, умов життя німецького селянина до умов життя ірландського селянина. Про визначну роль, яку в цьому напрямкові грають історичні традиції й соціальні звичаї, ви можете довідатися з твору Торнтон «Overpopulation» («Перелюднення»), де він доводить, що середня заробітна плата в ріжних сільсько-господарських округах Англії ще нині більш або менш ріжна, в залежності від більш чи менш сприятливих умов, за яких селяне вийшли спід кріпацтва.

Цей історичний або соціальний елемент, що входить складовою частиною в вартість праці, може так що не лишнитися нічого, крім чисто фізичного або поширити або звужити, а то й зовсім знищити межі. Підчас антиякобінських війн (війни коаліції проти революційної Франції й Бонапарта), котрі

любив говорити неоправданій глитаї податків та
умужного прибутку, старий Джордж Розе, счни-
ся, щоб зберегти потіхи нашої святої релігії од
спаду французьких безбожників, — так тоді ті
тохенькі англійські фармери, про яких ми так
жжно балакали на одному з попередніх засідань,
пизили заробітну плату наймитів навіть нижче
го фізичного мінімуму, а недостачу засобів, необ-
дних для фізичного збереження раси, надолу-
ували нляхом законів про бідних. Це був чу-
вий спосіб обернути найманого робітника в раба,
пекспірівського гордовитого селянина — в жебрака.

Коли ви порівняєте основну заробітну плату або
ртність праці в різних країнах та в одній країні
ріжні історичні доби, то побачите, що сама з себе
ртність праці не є тревалою, а мінливою величиною,
авіть припустивши, що вартість усіх інших товарів
величина тревала. Таке порівняння доводило б,
о не тільки ринковий рівень зиску, але й його
редній рівень міняється.

Що ж до зиску, то немає такого закону, що ви-
начав би його мінімум. Ми не можемо сказати,
кою є остання межа його спаду. А чому ми не мо-
ємо визначити цієї межі? Тому, що хоч ми й мо-
ємо визначити мінімум заробітної плати, зате її
аксимума — ні. Ми можемо лишень сказати, що
даних межах робочого дня максимум зиску відпо-
дає фізичному мінімумові заробітної плати і що
даной заробітної плати максимум зиску відпо-
датиме тому продовженню робочого дня, яке ли-
ень витримують фізичні сили робітника. Максимум
зиску має таким чином свою межу в ріжному міні-
умі заробітної плати і в фізичному максимумі ро-
бочого дня. Очевидячки між двома межами цих
аксимумів рівню зиску можлива величезна скаля
аріяцій. Встановлення дійсної височини цього
вня досягається лишень безупинною боротьбою між
апіталом і працею. *Капіталіст все намагається*

збити заробітну плату до її фізичного мінімуму, а робочий день розтягти до його фізичного максимуму в той час коли робітник постійно напружує сили в протилежному напрямкові.

Ця справа зводиться до питання про відношення сил у їхній боротьбі.

Що торкається до обмеження робочого дня в Англії і в інших країнах, то воно ніколи не регулювалося інакше, як лишень шляхом законодавчої інтервенції. Цієї інтервенції не було б ніколи як би не було постійного нагніту з боку робітників. А в кожному разі цього результату не було б досягнуто шляхом приватних угод між робітниками й капіталістами. Саме оця необхідність загальної політичної акції дає доказ, що в своїй чисто економічній акції капітал був дужчою стороною.

Що до меж вартости праці, то фактичне їх встановлення залежить що разу від попиту та постачання. Я говорю про попит на працю з боку капіталу і про постачання праці з боку робітників. В колоніальних країнах закон про попит та постачання сприятливий для робітників. Через те й відносно високою є нормальна заробітна праця в Сполучених Штатах. Там капітал, хай собі робить що хоче, він не може запобігти тому, що робочий ринок випорожнюється, бо наймані робітники ввесь час переходять у стан незалежних селян, що самі себе працюють. Становище найманого робітника дуже великої частини американського народу є лишень переходовим, з якого він за довгий чи короткий час напевне вийде. Щоби упоратися з таким колоніальним станом річей, пікловитий британський уряд прийняв на де-який час так звану вільну колоніальну теорію, зміст якої такий, що накласти штучно високі ціни на колоніальні товари, аби таким робом запобігти швидкій переміні найманого робітника в незалежного селянина.

Але перейдім до старих цивілізованих країн, де капітал опановує цілий продукційний процес. Візьмемо, наприклад, підвищення заробітної плати в англійському сільському господарстві за час од 149—1859 р. Які були його наслідки? Сільські господарі не могли — як їм порадив би наш приятель Мелтон — не те що піднести вартість пшениці, а навіть її ринкову ціну. Навпаки, вони мушили погодитися зо спадом ціни. Але на протязі цих одицяти років вони запровадили різні машини, нові наукові методи, перетворили частину ріллі в луки, збільшили обшари ферм і таким робом збільшили розмір продукції та, зменшивши цими та іншими комбінаціями попит на працю шляхом збільшення її продуктивности, вони призвели до того, що сільське селянське населення знов стало порівнювати занадто численним.

Такою є загальна метода, якої вживається в старих країнах з заселеною землею, де капітал видче чи повільніше реагує на підвищення заробітної плати. Рікардо дуже влучно зазначив, що машина безупинно конкурує з працею і заводиться з такою-густо лишень тоді, коли ціна праці досягла певної висоти. Але заведення машин є лишень одним з багатьох метод збільшити продуктивну силу праці. Саме цей розвиток, який робить зайвою випадкову працю, робить простішою кваліфіковану працю і таким чином зменшує її вартість.

Той самий закон бере своє ще в іншій формі. З розвитком продукційної сили праці нагромадження капіталу, не зважаючи на порівнююче високий рівень заробітної плати, швидко збільшуватиметься. Звідси можна б вивести, як ще припускав Едмунд Сміт, за життя якого новітня промисловість переживала ще часи дитинства, що прискорення нагромадження капіталу стане на користь робітників, викликаючи більший попит на його працю. Виходячи з цього самого погляду, багато сучасних

письменників дивувалися, що хоч англійський і пітал за останні двадцять років збільшувався далеко швидше, ніж англійське населення, заробіт плата не піднялась. Але разом з поступовим громадженням капіталу відбувається й поступове змінювання в складі капіталу. Та частина всього капіталу, що творить основний капітал і складається з машин, сировини, засобів продукції усіх тунків, поступово збільшується в порівнянні другої частини капіталу, що витрачається на заробітну плату, або закуп робочої сили. Цей закон більш чи менше точно ствердили: Бартон, Рікардо, Сімонді, проф. Річард Джонс, проф. Рамсей Шербюль'є і інші.

Коли відношення тих двох елементів капіталу спочатку було, як один до одного, то з розвитку промисловости воно розростається в відношенні п'яти до одного і т. д. Коли з загальної суми капіталу в шіссот одиниць, триста витрачається знаряддя, сировину то-що, а триста на заробітну плату, то весь капітал треба лишень подвоїти, а викликати попит на шіссот робітників, замість трьохсот. Але коли з якогось капіталу на шіссот одиниць, п'ятьсот витрачено на машини, сировину то-що і тільки сто на заробітну плату, то цей капітал мусить зрости з шостисот до трьох тисяч шостисот, аби викликати попит на шіссот робітників замість трьохсот. Тому попит на працю в розвитку промисловости не встигає поспішитися за нагромадженням капіталу. Попит ще збільшувався, але завжди в меншому відношенні до росту капіталу.

Цих небагатьох вказівок досить, аби довести, і саме розвиток новітньої промисловости мусить по малу опускати дошку терезів на користь капіталістів проти робітників, і що таким чином загальна тенденція капіталістичної продукції йде не до того, щоб збільшити середню заробітну плату, а зменшити

тоб-то збивати вартість праці більш-менш до її мінімальної межі. Коли ж за цієї системи існує така тенденція, то хіба це значить, що робітнича класа усуне зректись свого опору проти наскоків капіталу і занехати спроби як найкраще скористуватися зо всіх можливостей тимчасових поліпшень? Коли б вона так чинила, вона понизилась би до однородної маси безнадійно засуджених на голодну смерть людей. Гадаю, що мені вдалося довести, що боротьба за нормальну заробітну плату є процесом ерозивним з системою найманої праці, що її змагання збільшити плату в дев'яносто дев'ятьох випадках на сто суть лишень змаганнями задержати дану вартість праці на попередній висоті, і що необхідність сперечатися з капіталістом за ціну її праці виникає з соціального становища робітничої класи, яке примушує її продавати саму себе, як товар. Коли вона в своїх щоденних конфліктах з капіталом зов'язко подавалася б, то цим напевне позбавила себе змоги почати якийсь більший рух. В той же час не повинні робітники занадто перебільшувати статочних наслідків цієї щоденної боротьби, незалежно вже од загального пониження, зв'язаного з системою найманої праці. Вони не сміють забувати, що борються з наслідками, а не з причинами цих наслідків, що вони затримують рух вниз, але не мінюють його напрямку, що вони вживають лише матеріальних засобів, але хвороби не гоять. Тому робітники не повинні виключно віддаватися цій необхідній партизанській війні, яку безупинно викликають напади капіталу і зміни становища на ринку. Робітники мусять зрозуміти, що сучасна система разом зо всіми злиднями, які вона на них накладає, в той же час витворює нові необхідні матеріальні умови і соціальні форми для економічної перебудови суспільства. Замість консервативного гасла: «Справедлива поденна плата за справедливий робочий день» вони повинні написати на своєму пра-

порі революційне гасло: «Скасування системи найманої праці».

Після цього довгого і, боюсь, здатного втомити викладу, який я мусив був зробити, щоб упоратися з основною темою, пропоную ухвалити ось які тези:

Перше: Загальне збільшення заробітної плати тягне за собою зменшення загального рівня зиску, але загалом не впливає на ціни товарів.

Друге: Загальна тенденція капіталістичної продукції не прямує до збільшення заробітної плати, а до її зменшення.

Третє: Професійні спілки мають вагу, як центри опору проти нападів капіталу. Вони показуються в поодиноких випадках безсилими, завдяки необачному вжиткові своєї сили, і загалом вони не досягають своєї мети тому, що обмежуються партійно-занською війною проти наслідків сучасної системи, замість того, щоб одночасно працювати для її перетворення і зужити свою організовану силу, як двигача до остаточного визволення робітничої класи, а себ-то до остаточного скасування системи найманої праці.

Зміст:

Предмова редакції	3
1. Національна продукція й її частка на заробітну плату .	6
2. Вплив змін заробітної плати на кількість та рід продуктів	9
3. Рух заробітної плати і рух грошей	19
4. Про розмір заробітної плати	24
5. Заробітна плата і ціни товарів	27
6. Вартість і ціна	30
7. Робоча сила	40
8. Продукція надвартости	43
9. Вартість праці	46
10. Відкіля береться зиск, коли товари продаються за свою вартість	47
1. Ріжні частини, на які розкладається надвартість . . .	49
2. Загальне відношення між зиском, заробітною платою та цінами	52
3. Найважливіші випадки, коли повинно вимагати підвищення заробітної плати, або ставити опір її зменшенню . . .	55
4. Боротьба між капіталом і працею та її наслідки . . .	63

„Ж О С М О С“

Україно-Америк. Вид. Т-во

Вийшло з друку:

1. **Ю. Стеклов.** Карл Маркс, його життя й діяльність. 1922 16°, 112 стор.
2. **А. Богданов.** Червона зоря (Утопія). Друге, переглянута видання. Переклад Ост. Нитки, ілюстрації Ів. Бабія 1922, 16°, 160 стор.
3. **Проф. О. Синявський.** Порадник української мови. 1922 16°, I—IX + 150 стор.
4. **Б. Ґорев.** Матеріалізм - філософія пролетаріату. 1923 16° 112 стор.
5. **К. Маркс.** Заробітна плата, ціна і зиск. 1923. 16°. 70 стор

Друкується:

6. **Н. Бухарин.** Теорія історичного матеріалізму.
7. **К. Маркс.** До критики політичної економії.
8. **Е. Мюгзам.** Юда. Робітнича драма.

Готовиться до друку:

9. **К. Маркс.** Злидні філософії.
10. **К. Маркс.** Горожанська війна у Франції.
11. **К. Маркс.** Революція і контрреволюція в Німеччині.
12. **К. Маркс.** 18 Брюмера.
13. **Ернст Гекель.** Світові загадки.
14. **П. Касяненко.** Алгебра для шкіл нормальних.
15. **А. Богданов.** Інженір Менні.
16. **Дж. Лондон.** Залізна п'ята.

У.С.Р.Р. ВІСТІ

Всеукраїнського
Центрального
Виконавчого
Комітету

**РАД РОБІТНИЧИХ, СЕЛЯНСЬКИХ І ЧЕРВОНО- АР-
МІЙСЬКИХ ДЕПУТАТІВ.**

Редагує **В. Блакитний (Еланський)**

Велика щоденна газета

В ГАЗЕТІ:

Що-дня містяться провідні статті в чергових питаннях політики, господарства і культури.

Що-тижня дається окремий огляд світових подій.

Що-тижня дається окремий огляд внутрішнього життя Української Соціалістичної Радянської Республіки.

Що-тижня дається „Літературний куток“ з новіших творів письменства.

Що-тижня дається „Наукова хроніка“, огляд новин у галузі науки.

Регулярно дається „Малі фейлетони“.

Широка інформація про внутрішнє й закордонне життя.

Постійна економічна, професійна, кооперативна й культурна хроніка.

Спеціальне освітлення діяльності урядових установ УСРР.

Широке освітлення культурно-освітнього життя України.

Спеціальне освітлення життя на місцях.

Газета має власних кореспондентів у всіх значних містах України, а також і за кордоном.

При газеті, в дні громадських свят то-що, даються спеціальні додатки.

ВИХОДИТЬ У ХАРКОВІ.

*Передплата з доставкою і пересилкою коштує
3.00 дол. на 3 місяці.*

В Америці приймають передплату „Укр Щоденні Вісти“

UKRAINIAN DAILY NEWS, 502 East 11th Str. New York, N. Y.

Читайте! Читайте

**Український літературно-науковий
громадсько-політичний місячник**

ЧЕРВОНІЙ ШЛЯХ

Редагує Г. Ф. Гринько.

Червоний Шлях

має на меті дати широкому читачеві в нове, що з'являється на полі художньої літературно наукового та політичного життя України, Союзу Радянських Республік та за кордону.

Червоний Шлях

містить кращі твори художні, літературні, критичні розвідки, наукові праці та статті на сучасні політичні теми. До участі запрошено видатніші сили літератури, економіки та політики.

Червоний Шлях

має постійні відділи: а) красного письменства, б) науковий, в) громадсько-політичний, д) критико-бібліографічний і е) хроніки—міжнародної та внутрішньої.

Червоний Шлях

має власних кореспондентів в Берліні, Відні, Нью-Йорку, В'яні, Копенгагені, Празі, Варшаві, Львові, Москві, Петербурзі та по всіх губерніальних містах

України. Журнал виходить розміром 10—15 аркушів.

При журналі закладається видавництво.

Адреса редакції та контори:

Харків, вул. К. Лібкнехта (був. Сумська), Ч. 1