

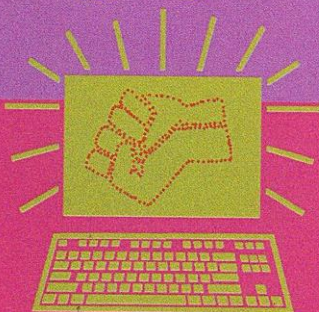
كراسات
ماركسية (7)

سلامة كيات
يقدم



الأجور والأسعار والأرباح

ماركس



واقعة

للشؤون

كراسات ماركسية (7)

ماركس

الأجور والأسعار والأرباح

رقم الإيداع: 2014/23919

ISBN: 978-977-751-088-2

جميع الحقوق محفوظة للناشر



روافد للنشر والتوزيع

+2 0122-2235071

rwafead@gmail.com

www.rwafead.com

مقدمة

في هذه السلسلة نصدر كراس "الأجور والأسعار والأرباح" الذي قدّمه ماركس أصلاً كتقرير للمجلس العام للأمية الأولى، رداً على مداخلتين ألقاهما جون ويسطن عضو المجلس، ومن ثم صدر ككراس. ورغم أن الجزء الأول منه يتناول الرد على ما طرح ويسطن، بالتالي فهو سجالي جدالي، يفكك الفكرتين اللتين طرحهما ويسطن، فكرة أن مجموع الإنتاج الوطني هو شيء ثابت لا يتغيّر، وأن مبلغ الأجور الفعلية هو كذلك ثابت لا يتغيّر، فإن الموضوع الجوهرى الذي يتناوله ماركس هو مسألة فائض القيمة.

الكراس لا يحتاج إلى توضيح، فهو يشرح بشكل مبسط مسألة فائض القيمة عبر البحث في مسائل الأجور والأسعار والأرباح. وهي المسألة التي بنى ماركس على أساسها فهم النمط الرأسمالى، وطبيعة الصراع الطبقي.

سلامة كيلة

ملاحظات تمهيدية (1)

أيها المواطنين!

اسمحوا لي، قبل تناول الموضوع من حيث الجوهر، أن أقدم بضع ملاحظات تمهيدية.

يسود القارة في الوقت الحاضر وباء حقيقي من الإضرابات، وقد أصبحت المطالبة بزيادة الأجور عامة شاملة. وهذه المسألة ستعالج في مؤتمرنا. فلا بد أن يكون لديكم، وأنتم على رأس الجمعية العالمية⁽²⁾، نظرات راسخة حول هذه المسألة البالغة الأهمية. ولهذا أرى من واجبي معالجة الموضوع معالجة مستقصية، ولو غامرت بامتحان صبركم امتحاناً عسيراً.

ولا بد لي من تقديم ملاحظة تمهيدية ثانية فيما يتعلق بالمواطن ويسطن. فاعتقاداً منه أنه يعمل لمصلحة الطبقة العاملة، لم يقتصر على أن يعرض أمامكم مفاهيم يعرف أنها غير شعبية للغاية لدى العمال، بل لقد دافع عنها على رؤوس الأشهاد. وليس يمكن لكل منا إلا أن يقدر عالي التقدير مثل هذه الأمثلة على الشجاعة المعنوية. وإني لآمل بأن المواطن ويسطن، على الرغم من عنف لهجة تقريره، سيرى في ختامه إني موافق على الفكرة التي يبدو لي أنها كانت المنطلق لصياغة

موضوعاته، وإن أكن أعتقد أنها في شكلها الحالي خاطئة نظريًا وخطرة عمليًا.

والآن أنتقل مباشرة إلى 'الموضوع الذي هو موضع اهتمامنا.

1- الإنتاج والأجور

إن تدليل المواطن ويسطن يستند في الواقع إلى مقدمتين اثنتين:

1) إن مجموع الإنتاج الوطني هو شيء لا يتغير، هو كمية ثابتة، أو كما يقول الرياضيون، مقدار ثابت؛

2) إن مبلغ الأجور الفعلية، أي الأجور المحسوبة بكمية السلع التي يمكن شراؤها بها، هو مبلغ لا يتغير، هو مقدار ثابت.

إن تأكيده الأول واضح الخطأ. فأنتم تعلمون أن قيمة الإنتاج ومجموعه يرتفعان من عام لآخر، وأن قوة العمل الوطني الإنتاجية تنمو، أما كمية النقود اللازمة لتداول هذا الإنتاج المتزايد فإنها تتغير باستمرار. فما هو صحيح بالنسبة للسنة كلها وبالنسبة لمختلف السنوات لدى المقارنة فيما بينها، صحيح أيضًا بالنسبة لكل يوم على حدة من أيام السنة. إن مجموع أو مقدار الإنتاج الوطني يتغير باستمرار. فليس بمقدار

ثابت، بل مقدار متغير، ولا بد - حتى بصرف النظر عن تغير عدد السكان - أن يكون مقدارًا متغيرًا تبعًا للتغيرات المستمرة في تراكم رأس المال وفي قوة العمل الإنتاجية. وصحيح تمامًا أنه إذا ما حدث ذات يوم ارتفاع في المستوى العام للأجور، فإن هذا الارتفاع بحد ذاته، مهما تكن نتائجه اللاحقة، ليس من شأنه أن يحدث مباشرة تغيرًا في مجموع الإنتاج. فمن شأنه بادئ الأمر أن يجري على أساس وضع الأمور القائم. ولكن إذا كان الإنتاج الوطني مقدارًا متغيرًا، لا ثابتًا، قبل ارتفاع الأجور، فإنه سيكون متغيرًا، لا ثابتًا، بعد هذا الارتفاع أيضًا.

ولكن، لنفترض أن مجموع الإنتاج الوطني هو مقدار غير متغير، بل ثابت. فحتى في هذه الحال يظل ما يعتبره صديقنا ويسطن استنتاجًا منطقيًا مجرد تأكيد باطل. فإذا كان لدينا عدد محدد، لنقل ثمانية، فإن الحدود المطلقة لهذا العدد لا تمنع أجزاءه من تغيير حدودها النسبية. فإذا كانت الأرباح ستة والأجور اثنين، فإن الأجور يمكن أن ترتفع إلى ستة، والأرباح يمكن أن تهبط إلى اثنين، بيد أن مجموع المبلغ يظل ثمانية. وبالتالي فإن ثبات مجموع الإنتاج لا يبرهن البتة أن مبلغ الأجور يجب أن يظل ثابتًا أيضًا. فكيف يقيم إذن صديقنا ويسطن البرهان على ثبات مبلغ الأجور؟ إنه يؤكد مجرد تأكيد.

ولكن حتى إذا نحن قبلنا بتأكيده، فإنه ينبغي أن يكون صحيحًا بالنسبة للاتجاهين، في حين أن المواطن ويسطن يقسره على العمل في اتجاه واحد فقط. فإذا كان مبلغ الأجور مقدارًا ثابتًا، فليس يمكن رفعه ولا خفضه. أي أنه إذا كان مسلك العمال في نضالهم من أجل زيادة مؤقتة في الأجور، يتسم بحماقة، فإن هذه الحماقة لا تقل عنها الحماقة التي يقترفها الرأسماليون، إذ يسعون وراء تخفيض مؤقت للأجور. وصديقنا ويسطن لا ينكر أن العمال في ظروف معينة يستطيعون إجبار الرأسماليين على رفع الأجور؛ إلا أنه لما كان مبلغ الأجور يمثل في نظره مقدارًا ثابتًا بطبيعته، فلا بد، في رأيه، أن يعقب هذا رد فعل. وهو، من جهة أخرى، يعلم أيضًا أن الرأسماليين يستطيعون بالقوة إجراء تخفيضات للأجور، وهم بالفعل يحاولون القيام بذلك بدون انقطاع. وبموجب مبدأ ثبات الأجور، لا بد في هذه الحال أن يعقب ذلك رد فعل لا يقل عما في الحالة السابقة. فالعمال إذن على حق في الوقوف في وجه محاولات تخفيض الأجور أو في وجه تخفيضها فعلاً. وهم بالتالي على حق في السعي وراء زيادة في الأجور، إذ أن كل رد فعل ضد تخفيض الأجور هو فعل لصالح زيادتها. إذن، لا بد للعمال في ظروف معينة وبناء على

المبدأ نفسه الذي يقول به المواطن ويسطن بشأن ثبات
الأجور، أن يتحدوا ويناضلوا في سبيل زيادة الأجور.

وإذا كان المواطن ويسطن يرفض هذا الاستنتاج، فلزام
عليه أن يتخلى أيضًا عن المقدمة التي يصدر عنها هذا
الاستنتاج. وعليه في هذه الحال أن يتحدث لا عن كون مبلغ
الأجور مقدارًا ثابتًا بل عن كونه، مع أنه لا يمكن ولا يجب أن
يرتفع، يمكن ويجب أن ينخفض كلما طاب للرأسمال تنزيهه.
فإذا طاب للرأسمالي أن يطعمكم بدل اللحم البطاطا، وبدل
الخبز الأبيض خبز الشوفان، فلزام عليكم أن تأخذوا بإرادته
كقانون في الاقتصاد السياسي وأن تخضعوا لها. وإذا كان
مستوى الأجور في بلد أعلى منه في بلد آخر، في الولايات
المتحدة، مثلاً، أعلى منه في إنجلترا، فلزام عليكم أن تفسروا
هذا الاختلاف في مستويات الأجور باختلاف الرغبات لدى
الرأسماليين الأمريكيين والإنجليز، -وهي طريقة من شأنها، بلا
شك، أن تبسط إلى دزجة خارقة لا دراسة الظواهرات
الاقتصادية وحسب، بل جميع الظواهرات الأخرى أيضًا.

بيد أن في وسعنا، حتى في هذه الحال، أن نسأل: ما
السبب في أن رغبة الرأسمالي الأمريكي تختلف عن رغبة
الرأسمالي الإنجليزي؟ وللإجابة عن هذا السؤال، ينبغي لنا أن
نخرج من ميدان الرغبات. قد يقول كاهن أن الله يريد في فرنسا

شيئاً وفي إنجلترا شيئاً آخر. وإذا ما طلبت منه أن يفسر لي هذه الثنائية في الرغبات، فقد تكفيه لإجابتي بأن الله يروق له أن تكون لديه رغبة في فرنسا، وأخرى في إنجلترا. ولكن ما من شك في أن صديقنا ويسطن لن يلجأ إلى مثل هذه الحجة القائمة على النفي الكامل لكل تفكير سليم.

أكد أن الرأسمالي يرغب في أخذ أكثر ما يمكن. بيد أن مهمتنا ليست التحدث عن رغباته، بل دراسة قدرته، وحدود هذه القدرة، وطابع هذه الحدود.

2- الإنتاج والأجور والأرباح

لقد كان يمكن لفحوى التقرير الذي تلاه علينا المواطن ويسطن أن يحشر في قشرة جوزة.

فإن كل حججه قد انتهت إلى ما يلي: إذا ما أرغمت الطبقة العاملة الطبقة الرأسمالية على أن تدفع لها بشكل أجور نقدية خمسة شلنات، بدلاً من أربعة، فإن الرأسمالي سيرد للعامل بشكل بضائع ما قيمته أربعة شلنات بدلاً مما قيمته خمسة. وإذا ذلك يكون على الطبقة العاملة أن تدفع خمسة شلنات ثمنًا لما كانت تشتريه بأربعة شلنات قبل زيادة الأجور. ولكن لماذا يجب أن يحدث ذلك؟ لماذا لا يعطى الرأسمالي مقابل خمسة شلنات غير ما قيمته أربعة شلنات؟ لأن مبلغ

الأجور ثابت ثباتًا راسخًا. ولكن ما السبب في أنه محدد
ببضائع قيمتها أربعة شلنات؟ وما السبب في أنه غير حدد
ببضائع قيمتها ثلاثة شلنات أو اثنان، أو مبلغ ما آخر؟ وإذا
كانت حدود مبلغ الأجور مقررة بقانون اقتصادي ما، غير
تابع لا لإرادة الرأسمالي ولا لإرادة العامل، فقد كان على
المواطن ويسطن أن يعتمد قبل كل شيء إلى عرض هذا القانون
والبرهنة عليه. وكان عليه، من بعد، أن يبرهن على أن مبلغ
الأجور المدفوع فعليًا في كل مرحلة زمنية معينة متفق دائمًا تمام
الاتفاق والمبلغ الضروري للأجور ولا يجيد عنه أبدًا. ومن جهة
أخرى، إذا كانت الحدود المعينة لمبلغ الأجور متعلقة بإرادة
الرأسمالي وحدها فقط أو بحدود طمعه، فإن هذه حدود كيفية،
لا تطوي على أي شيء ضروري، وقد تتغير حسب إرادة
الرأسمالي، وبالتالي يمكن أن تتغير رغم إرادته أيضًا.

وقد أرفق المواطن ويسطن نظريته بالمثال التالي: إذا كان ثمة
قصة تحتوي على كمية معينة من الحساء مخصصة لعدد معين
من الأشخاص، فليس من شأن الزيادة في مقياس الملاعق أن
تزيد هذه الكمية. فليسمح لي بأن أشير إلى أن هذا المثال
سخيف بما فيه الكفاية. إنه يذكرني بعض الشيء بالمقارنة التي
استعملها مانينيوس اغريبا. فحين أضرب السوق في روما ضد
الوجهاء، قال لهم الوجهه اغريبا أن البطن الوجهه يغذي

الأعضاء السوقة لجسد الدولة. بيد أن اغريبا لم ينجح في البرهنة على أن في الوسع تغذية أعضاء إنسان بملء معدة آخر. والمواطن ويسطن قد نسي، من جهته، أن القصعة التي يأكل منها العمال تحتوي على كل منتج العمل الوطني، وأن ما يمنعمهم من أخذ المزيد ليس صغر حجم القصعة ولا ضآلة محتواها، بل صغر مقياس ملاعقهم فقط.

فبأية حيلة يتمكن الرأسمالي من إعطاء ما قيمته أربعة شلنات مقابل خمسة؟ برفع أسعار البضائع التي يبيعها. ولكن هل رفع الأسعار أو، بعبارة أعم، تبديل أسعار البضائع، متعلق، وهل أسعار البضائع نفسه متعلقة بإرادة الرأسمالي وحدها فقط؟ أم أنه لا بد، بالعكس، من ظروف معينة لكي تتحقق هذه الإرادة؟ وإذا لم تكن ثمة حاجة لهذه الظروف، فإن رفع أو خفض أسعار السوق، تبديها المستمر يغدو لغزاً لا حل له.

وما دمنا نفترض أنه لم يحدث أي تبديل لا في قوة العمل الإنتاجية ولا في كمية رأس المال والعمل المبذولين، ولا في قيمة النقود التي بها تقدر قيمة الإنتاج بل حدث تبديل في مستوى الأجور فقط، فكيف يمكن لارتفاع الأجور هذا أن يؤثر على أسعار البضائع؟ إن السبب في تأثيره عليها هو فقط لأنه يؤثر

على النسبة الفعلية بين الطلب على هذه البضائع وبين عرضها.

صحيح تمامًا أن الطبقة العاملة، إجمالاً، تنفق دخلها ولا بد أن تنفقه على الحاجات ذات الضرورة الأولية. ولهذا يؤدي الارتفاع العام في مستوى الأجور إلى ازدياد الطلب على الحاجات ذات الضرورة الأولية، وبالتالي إلى ارتفاع أسعارها في السوق. فالرأسماليون، المنتجون لهذه الحاجات، يعرضون عن زيادة الأجور التي يدفعونها بارتفاع أسعار بضائعهم في السوق. ولكن كيف يجري الأمر بالنسبة للرأسماليين الآخرين، الذين لا يصنعون الحاجات ذات الضرورة الأولية؟ ليس ينبغي الظن بأن أمثال هؤلاء الرأسماليين قليلون. وإذا ما أخذتم بعين الاعتبار أن ثلثي الناتج الوطني يستهلكها خمس السكان - وقد أكد مؤخرًا أحد أعضاء مجلس العموم أنهما يستهلكان من قبل سبع السكان فقط - فإنكم تدركون أي قسم ضخمة من الناتج الوطني يجب أن ينتج بشكل حوائج الترف أو أن يستعاض عنها وأية كمية ضخمة من الحاجات ذات الضرورة الأولية لا بد أن تكون مبددة على الخدم، والخيول، والقطط، وهلم جرا. وهذا التبديد، كما نعرف بالتجربة، يتعرض على الدوام، لدى ارتفاع أسعار الحاجات ذات الضرورة الأولية، لتضييق هام.

فكيف ستكون حال الرأسماليين الذين لا ينتجون الحاجات ذات الضرورة الأولية؟ أنهم لن يستطيعوا، وقد أدى الارتفاع العام للأجور إلى هبوط معدل الربح، أن يعترضوا برفع أسعار بضائعهم، ما دام الطلب على هذه البضائع لم يرتفع. إن دخلهم ينقص، ناهيك عن أن عليهم أن يدفعوا بهذا الدخل الناقص ثمنًا أكبر للكمية نفسها من الحاجات ذات الضرورة الأولية التي غلت أسعارها. وليس هذا كل شيء. فما دام دخلهم قد نقص، فسيكون عليهم أيضًا أن يخفضوا نفقاتهم على حوائج الترف، وهكذا يقل طلبهم بالمقابل على بضائعهم هم. ومن شأن هذا النقص في الطلب أن يخفض أسعار بضائعهم. إذن، إن معدل الربح، في هذه الفروع من الصناعة، يهبط ليس فقط من جراء الارتفاع العام ذاته في مستوى الأجور، بل كذلك تحت تأثير المفعول المشترك للارتفاع العام في الأجور وازدياد أسعار الحاجات ذات الضرورة الأولية وهبوط أسعار حوائج الترف.

فماذا ستكون عاقبة هذا الاختلاف في معدلات الأرباح على الرساميل الموظفة في مختلف فروع الصناعة؟ إنها العاقبة نفسها، بالطبع، كما في جميع الحالات، حين تحدث لسبب ما فروق في المعدلات الوسطية للأرباح في مختلف قطاعات الإنتاج. فإن رأس المال والعمل ينقلان من الفروع الأقل ربحية

إلى الفروع الأكثر ريعية، وستستمر عملية النقل هذه إلى أن يزداد العرض في فرع من فروع الصناعة وفقاً للطلب المتزايد، وينخفض في الفروع الأخرى من الصناعة وفقاً للطلب المتناقص. وبمجرد حدوث هذا التبدل يتعادل معدل الربح من جديد في مختلف فروع الصناعة. ولما كان هذا التبدل كله قد نجم في الأصل عن مجرد تبدل في النسب بين العرض والطلب لمختلف البضائع، فبعد زوال العلة يتوقف معلولها أيضاً، وتعود الأسعار إلى مستواها وتوازنها السابقين. إن هبوط معدل الربح، الناجم عن ارتفاع الأجور، لا ينحصر في بضعة فروع من الصناعة، بل يصبح شاملاً، وبموجب فرضيتنا، لا يحدث أي تغير لا في قوة العمل الإنتاجية ولا في المجموع العام للإنتاج، بل يتغير شكل هذا المجموع المعين من الإنتاج. ويكون القسم الأكبر من الإنتاج مجسداً الآن بشكل حاجات ذات ضرورة أولية، والقسم الأصغر بشكل حوائج ترف، أو، وهو نفس الشيء، يستعاض عن القسم الأصغر بحوائج ترف واردة من الخارج ويستهلك بالتالي أكثر بشكله البدائي، أو، بتعبير آخر، يستعاض عن القسم الأكبر من إنتاج البلاد بحاجات ذات ضرورة أولية واردة من الخارج بدلاً من حوائج الترف. وعلى هذا ليس من شأن الارتفاع العام لمستوى الأجور أن يؤدي، بعد تقلبات مؤقتة في أسعار السوق، إلا

إلى هبوط عام في معدل الربح، ولكنه لا يؤدي إلى تبدل دائم ما في أسعار البضائع.

وإذا قيل لي أي، في التدليل السابق، انطلق من الفرضية القائلة بأن كل زيادة الأجور تنفق على الحاجات ذات الضرورة الأولية، أجب بأني قد افترضت أكثر الفرضيات ملاءمة لآراء المواطن ويسطن. فإذا كانت زيادة الأجور قد اتفقت على حاجات لم تكن في السابق داخله في استهلاك العمال، فلا يكون ثمة من داع للبرهنة على الازدياد الفعلي في قدرة العمال الشرائية. ولكن بما أن هذه الزيادة في القدرة الشرائية لدى العمال لم تكن إلا نتيجة لارتفاع أجورهم، فلا بد أن تكون متطابقة تمامًا مع تدني القدرة الشرائية لدى الرأسماليين. ولهذا لا تكون ثمة زيادة في الطلب الإجمالي على البضائع، بل يكون ثمة تغير في الأجزاء التي يتألف منها هذا الطلب. والطلب الزائد على جهة يتعوض بالطلب الناقص على الجهة الأخرى. ولما كان المجموع العام للطلب يظل، على هذا النحو، ثابتًا، فليس يمكن أن يحدث أي تغير أيضًا في أسعار البضائع في السوق.

وهكذا نواجه الأمر ذا الحديث: إما أن تكون زيادة الأجور منفقة بالتساوي على جميع الحاجات الاستهلاكية - وفي هذه الحال يجب أن يتعوض ازدياد الطلب من قبل الطبقة

العامة بانخفاض الطلب من قبل طبقة الرأسماليين، - وإما أن يكون إنفاق زيادة الأجور مقتصرًا على بعض الحاجات التي ترتفع أسعارها في السوق مؤقتًا. وإذ ذلك يؤدي ارتفاع معدل الربح الناجم عن ذلك في بضعة فروع من الصناعة والهبوط المتطابق معه لمعدل الربح في فروع أخرى إلى تبدل في توزيع رأس المال والعمل بدلاً سيظل مستمرًا إلى أن يزداد العرض في بعض فروع الصناعة وفقًا للطلب المتزايد، وينخفض في الفروع الأخرى من الصناعة وفقًا للطلب المتناقص. في الفرضية الأولى لن يحدث أي تبدل في أسعار البضائع؛ وفي الثانية، ستعود قيم تبادل البضائع، بعد بضعة تقلبات في أسعار السوق، إلى الاستقرار في مستواها السابق. وفي كلتا الفرضيتين لن يؤدي الارتفاع العام في مستوى الأجور، آخر الأمر، إلى أية نتيجة سوى الهبوط العام في معدل الربح.

ورغبة في التأثير على خيالكم، دعاكم المواطن ويسطن إلى التفكير في الصعوبات التي تنجم عن الارتفاع العام في أجور العمال الزراعيين الإنجليز من 9 إلى 18 شلنًا. فقد صاح قائلاً: فكروا فقط بالارتفاع الهائل في الطلب على الحاجات ذات الضرورة الأولية وبما ينجم عن ذلك من صعود ضخم في الأسعار! وأنتم جميعًا تعلمون أن متوسط أجور العمال الزراعيين الأميركيين يزيد أكثر من مئة بالمئة عن

متوسط أجور العمال الزراعيين الإنجليز، مع أن أسعار المنتجات الزراعية أدنى في الولايات المتحدة منها في المملكة المتحدة، ومع أن العلاقات العامة بين رأس المال والعمل في الولايات المتحدة مثلما هي في إنجلترا، ومع أن مجموع المنتجات السنوية في الولايات المتحدة أقل كثيرًا منه في إنجلترا. فلماذا يقرع صديقنا جرس الإنذار؟ مجرد التهرب من المسألة الفعلية الموضوعة أمامنا. إن زيادة فجائية للأجور من 8 إلى 18 شلنًا من شأنها أن تعني زيادة فجائية لها بمقدار 100 بالمئة. بيد أننا لا نناقش البتة مسألة ما إذا كان المستوى العام للأجور يمكن أن يرتفع في إنجلترا فجأة بنسبة 100 بالمئة. فليس علينا على العموم أن نهتم بمقدار هذه الزيادة التي لا بد أن تكون، في كل حالة محددة، متعلقة بظروف معينة وامتطابقة معها. والأمر الوحيد الذي ينبغي لنا أن نستوضحه إنما هو المفعول الذي سيحدثه الارتفاع العام لمستوى الأجور، ولو كان هذا الارتفاع لا يتجاوز واحدًا بالمئة.

وهكذا اني، إذا أطرح جانبًا الارتفاع الخيالي للأجور بنسبة 100 بالمئة الذي اخترعه صديقنا ويسطن، ألفت انتباهكم إلى الارتفاع الفعلي للأجور الذي جرى في بريطانيا العظمى في المرحلة الواقعة ما بين عامي 1849 و 1859.

إنكم جميعًا على علم بقانون العشر ساعات، أو بالأصح
العشر ساعات والنصف ليوم العمل، الذي صدر في عام
1848. إنه واحد من أكبر التبدلات الاقتصادية التي
عشناها. وقد كان معنى هذا القانون زيادة فجائية وقهرية
للأجور، لا في بضعة من الحرف المحلية، بل في الفروع
الصناعية الرئيسية التي تعتمد عليها إنجلترا في السيطرة على
السوق العالمية. وكانت تلك زيادة للأجور في ظروف غير
مواتية إلى درجة خارقة. وقد برهن الدكتور يور، والبروفسور
سينيور الاقتصاديون الآخرون جميعًا، المعبرون الرسميون عن
مصالح البرجوازية، - ولا بد لي من القول بأنهم قد برهنوا
بحجج أقوى كثيرًا من حجج صديقنا ويسطن - على أن هذا
القانون نعى للصناعة الإنجليزية. وقد برهنوا على أن الأمر هنا
ليس مجرد زيادة للأجور بل زيادة لها ناجمة عن نقصان في
كمية العمل المبذول وقائمة على أساس هذا النقصان. وزعموا
أن الساعة الثانية عشرة التي يراد اقتطاعها من الرأسماليين هي
بالضبط الساعة الوحيدة التي كانوا يستدرون منها أرباحهم.
وهولوا بتناقض تراكم الرأسمال، وبارتفاع الأسعار، وفقدان
الأسواق، وانخفاض الإنتاج، وبما سينجم عن ذلك من هبوط
في الأجور ومن خراب تام. بل لقد صرحوا بأن قوانين
ماكسيميليان روبسبير عن الحد الأقصى⁽³⁾ تافهة بالنسبة لهذا

القانون، وكانوا إلى حد ما على حق. فماذا كانت نتيجة الأمر؟ كان ارتفاعاً في الأجور النقدية لعمال المعامل برغم انخفاض يوم العمل؛ وزيادة هامة في عدد العمال المشتغلين في المعامل؛ وانخفاضاً مستمراً في أسعار منتجاتها؛ وتطوراً رائعاً في القوة الإنتاجية لعمال المعامل؛ وتوسعاً رائعاً منقطع النظير يستمر على الدوام لسوق بضائع المعامل. وفي عام 1861، سمعت السيد نيومان يعترف في اجتماع جمعية المساعدة على تقدم العلم، في مانشستر بأنه هو، والدكتور يور، وسينيور، وجميع الممثلين الرسميين الآخرين للعلم الاقتصادي قد أخطأوا بينما ظهرت غريزة الشعب على صواب، ولست أتكلم عن البروفسور فرنسيس نيومان، بل عن السيد وليام نيومان⁽⁴⁾ الذي يشغل في علم الاقتصاد مكاناً رفيعاً كشريك في التأليف وناشر لـ "تاريخ الأسعار" للسيد توماس توك، هذا الكتاب الرائع الذي يتتبع تاريخ الأسعار من عام 1793 إلى عام 1856. ولو أن الفكرة الثابتة لدى صديقنا ويسطن عن مبلغ ثابت للأجور، ومجموع ثابت للإنتاج، ومستوى ثابت لقوة العمل الإنتاجية، وإرادة ثابتة لدى الرأسماليين، وجميع ما لديه من ثابت ونهائي، كانت صحيحة لكانت صحيحة التنبؤات المشعومة لدى البروفسور سينيور، ولكان على الخطأ روبرت أوين الذي كان أعلن في

عام 1815 أن التحديد العام ليوم العمل هو الخطوة التمهيدية الأولى لتحرير الطبقة العاملة، والذي أقدم، على مسؤوليته، وبرغم سبق الظن الشائع، على تطبيق هذا التحديد عمليًا في معمله للغزل في نيو-لنارك.

وفي الوقت الذي كان ينفذ فيه قانون العشر ساعات وحين كانت تجري زيادة الأجور الناجمة عنه، حدث في بريطانيا العظمى أيضًا، لأسباب لا مجال لتعدادها هنا، ارتفاع عام لأجور العمال الزراعيين.

ومع أن هذا لا يستدعيه غرضي المباشر، فإني أود هنا تقديم بضع ملاحظات تمهيدية لكي لا تكون لديكم فكرة خاطئة.

لو أن رجلاً كان يتناول أجرة أسبوعية قدرها شلنان، ثم ارتفعت أجرته إلى أربعة شلنات، فإن مستوى الأجرة يكون قد ارتفع بنسبة 100 بالمئة. فإذا ما نظر إلى هذا الارتفاع في الأجرة من وجهة نظر ارتفاع مستواها، لأمكن أن يبدو ضخمًا، إلا أن المقدار الفعلي للأجرة، وهو 4 شلنات في الأسبوع، يظل زهيدًا تافهًا، لا يسمن ولا يغني من جوع. ولذلك ليس ينبغي أن يهركم طنين النسبة المئوية لارتفاع

مستوى الأجرة. إن علينا دائماً أن نسأل ماذا كان مقدارها
الأولى.

ثم إنه ليس يصعب على المرء أن يدرك أنه إذا كان ثمة
عشرة عمال يتناول كل منهم شلنين في الأسبوع، وخمسة
عمال يتناول كل منهم خمسة شلنات، وخمسة آخرون يتناولون
كل منهم 11 شلناً، فإن هؤلاء العشرين شخصاً يتناولون معاً
100 شلن في الأسبوع، أو خمس ليرات استرلينية. وإذا ما
ارتفع المبلغ الإجمالي لأجرتهم الأسبوعية بعد ذلك بنسبة 20
بالمئة، مثلاً، فإنه ينتقل من خمس إلى ست ليرات سترلينية.
وإذا ما أخذ الوسطى، ففي الوسع القول أن المستوى العام
للأجرة قد ارتفع بنسبة 20 بالمئة، وإن تكن الأجرة الفعلية
لعشرة عمال قد بقيت على حالها، وأجرة المجموعة المؤلفة من
خمسة عمال لم ترتفع إلا من 5 إلى 6 شلنات لكل منهم،
ومبلغ أجرة المجموعة الأخرى المؤلفة من خمسة عمال ارتفع من
55 إلى 70 شلناً. فلا يكون قد طرأ أي تحسن على وضع
نصف العمال، ويكون وضع ربعهم قد تحسن تحسناً بالغ
التفاهة، ولا يكون قد طرأ تحسن فعلي إلا على وضع الربع
الباقى. بيد أننا إذا أخذنا المقادير الوسطية، يكون المبلغ
الإجمالي لأجرة هؤلاء العمال العشرين قد ارتفع بنسبة 20
بالمئة، وبمقدار ما يتعلق الأمر بكل الرأسمال الذي يستخدم

هؤلاء العمال وأسعار البضائع التي ينتجونها، فإن الأمر يبدو هنا تمامًا كما لو أن متوسط زيادة الأجرة يخص جميع العمال بمقدار متساو. وفي المثال المشار إليه بشأن العمال الزراعيين، الذين تختلف مستويات أجورهم كل الاختلاف في مختلف مقاطعات إنجلترا واسكتلنده، تجلى ارتفاعها بالنسبة للعمال على نحو جد متباين.

وأخيرًا، إن جملة من الوقائع، كالضرائب الجديدة التي استدعتها الحرب ضد روسيا⁽⁵⁾، وهدم مساكن العمال الزراعيين بالجملة⁽⁶⁾، وهلم جرا، كان لها تأثيرات معاكسة في الوقت الذي جرت فيه هذه الزيادة للأجور.

وبعد هذه الملاحظات التمهيدية الكثيرة أشير إلى أن المستوى الوسطي لأجور العمال الزراعيين في بريطانيا العظمى ارتفع قرابة 40 بالمئة فيما بين عامي 1849 و 1859. وقد كان في وسعي أن أقدم مواد واسعة ومسهبه تأييدًا لهذا، إلا أنني أعتقد أنه يكفي، من أجل الغاية التي استهدفها، أن أحيلكم إلى الدراسة الانتقادية الرصينة التي قدمها في عام 1859 المرحوم السيد جون تشالمرس مورتون إلى جمعية الفنون والحرف بلندن في موضوع "القوى المستخدمة في الزراعة". فالسيد مورتون يقدم فيها معطيات مستخلصة من الفواتير

وغيرها من الوثائق الحقيقية التي جمعها من قرابة مئة مزارع من 12 مقاطعة من مقاطعات اسكتلنده و35 مقاطعة إنجليزية.

وبناء على وجهة نظر صديقنا ويسطن، وبخاصة إذا ما أخذت بعين الاعتبار الزيادة التي طرأت في الوقت نفسه على أجور عمال المعامل، كان ينبغي أن تكون قد حدثت فيما بين عامي 1849 و 1859 زيادة ضخمة في أسعار المنتجات الزراعية. فما الذي حدث بالفعل؟ برغم الحرب ضد روسيا والمواسم السيئة المتعاقبة في سنوات 1854-1856، هبط متوسط سعر القمح، المنتج الزراعي الرئيسي في إنجلترا، من قرابة ثلاثة ليرات سترلينية للمكيال^(*) في سنوات 1838-1848 إلى قرابة ليرتين و 10 شلنات للمكيال في سنوات 1849-1859. ويعني هذا أن سعر القمح قد هبط بنسبة تزيد عن 16 بالمئة إلى جانب ارتفاع في الوقت نفسه لمتوسط أجور العمال الزراعيين بنسبة 40 بالمئة. وفي هذه المدة نفسها، إذا ما قارنا بين نهايتها وبدايتها، أي بين عامي 1859 و 1849 هبط عدد المعدمين المسجلين رسمياً من 934419 شخصاً إلى 860480 شخصاً، أي مقدار 73949 شخصاً. وأنا أوافق على أن هذا النقصان تافه

(*) المقصود الكارتر الإنجليزي، 290 ليراً.

جدًا، وقد تلاشى في السنوات اللاحقة، ومع ذلك فهو نقصان.

وفي الوسع القول أنه على إثر إلغاء قوانين الحبوب⁽⁷⁾، ازداد استيراد الحبوب من الخارج أكثر من مئة بالمئة في المرحلة الواقعة ما بين عامي 1849 و 1859 بالمقارنة مع مرحلة 1838-1848. ولكن ماذا يستخلص من هذا؟ من وجهة نظر المواطن ويسطن، كان ينبغي توقع أن يؤدي هذا الطلب المفاجئ الهائل والمتزايد أبدًا في الأسواق الخارجية إلى ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية إلى درجة هائلة، ما دام مفعول الطلب المتزايد يظل على حاله، بصرف النظر عما إذا كان هذا الطلب من خارج البلاد أم من داخلها. فما الذي حدث بالفعل؟ إن الهبوط المدمر لأسعار الحبوب كان خلال كل هذه المدة، فيما عدا بضع سنوات سيئة المحصول، موضع شكاوي مستمرة في فرنسا، واضطر الأمريكيون مرارًا لحرق الفائض من منتجاتهم، أما روسيا فأنها، إذا صدقنا لسيد اوركارت، قد شجعت الحرب الأهلية في الولايات المتحدة لأن المزاحمة من جانب اليابان كانت تقوض تصدير منتجاتها الزراعية إلى الأسواق الأوروبية.

إن تعليل المواطن ويسطن إذا ما أوصل إلى شكله التجريدي من شأنه أن يؤول إلى ما يلي: كل ازدياد في الطلب

يحدث دائماً على أساس مجموع معين من الإنتاج. ولذلك ليس يمكن أبداً أن يزيد من عرض البضائع المطلوبة، بل يمكن فقط أن يزيد من أسعارها النقدية. بيد أن أبسط ملاحظة تبين أن الطلب المتزايد لا يغير البتة على العموم، في بعض الحالات، أسعار البضائع في السوق، أما في حالات أخرى فإنه يؤدي فقط إلى ارتفاع أسعار السوق ارتفاعاً عابراً، يعقبه ازدياد في العرض. وهذا الازدياد في العرض يؤدي إلى هبوط الأسعار إلى مستواها السابق، وفي بعض الحالات إلى أدنى من مستواها السابق. وليس يغير من ظروف المسألة أي تغيير أن يكون زيادة الطلب بفعل ارتفاع الأجور أو أي سبب آخر. ومن وجهة نظر المواطن ويسطن كانت هذه الظاهرة العامة صعبة التفسير كتلك الظاهرة الناشئة عن الظروف الاستثنائية، عند ارتفاع الأجور. ولذلك فإن تعليقه لا يبرهن على شيء البتة في المسألة التي هي موضع بحثنا. إنه يعبر فقط عن عجز المواطن ويسطن عن تلمس القوانين التي بموجبها يؤدي ازدياد الطلب إلى ازدياد العرض، إلا أنه لا يؤدي البتة إلى ارتفاع حتمي لأسعار السوق.

3- الأجور والنقود

في اليوم الثاني من المناقشات ألبس صديقنا ويسطن تأكيدات القديمة أشكالاً جديدة. فقد قال: إثر الارتفاع العام

في الأجور النقدية سيحتاج الأمر إلى مزيد من النقود لدفع هذه الأجور؛ ولما كانت كمية النقد ثابتة، فكيف يمكن بهذا المبلغ الثابت من النقود دفع مبلغ نقدي أكبر للأجور؟ في السابق كانت الصعوبة ناشئة عن كون الكمية العائدة للعمال من البضائع ثابتة برغم ارتفاع أجورهم النقدية؛ والآن تنشأ الصعوبة من ازدياد الأجور النقدية برغم ثبات كمية البضائع. وطبيعي إنكم إذا ما طرحتم المبدأ الأولي للمواطن ويسطن، فإن الصعوبات الثانوية الناجمة عنه تزول هي أيضاً.

وإني سأبين لكم مع ذلك أن مسألة النقود هذه ليست لها أية علاقة البتة بالموضوع قيد البحث.

إن نظام المدفوعات في بلادكم أكثر إتقاناً لدرجة كبيرة منه في أي بلد آخر من بلدان أوروبا. فبفضل اتساع وتمركز نظامكم المصرفي، يحتاج الأمر إلى قدر من العملة أقل كثيراً من أجل تداول المقدار نفسه من القيم، ومن أجل القيام بالكمية نفسها من الصفقات أو بأكثر منها. فيما يتعلق بالأجور، مثلاً، تجري الأمور هكذا: يعطي عامل المعمل الإنجليزي أجرته كل أسبوع لصاحب الدكان، فيسلمها هذا إلى صاحب البنك كل أسبوع، ويعيدها الأخير كل أسبوع إلى صاحب المعمل الذي يدفعها من جديد لعماله، وهكذا دواليك. وبفضل هذا النظام يمكن لأجرة العامل السنوية، ولنقل أنها

52 ليرة استرلينية، أن تدفع بليرة استرلينية واحدة وحيدة تدور إسبوعياً في الحلقة ذاتها. بيد أن هذا النظام أقل كمالاً في إنجلترا نفسها مما هو في اسكتلنده؛ وهو لم يبلغ في كل مكان الإتقان نفسه، ولذلك نلاحظ، مثلاً، أن الأمر في بعض المناطق الزراعية، بالمقارنة مع المناطق الصناعية المحض، يتطلب قدرًا من العملة أكبر كثيرًا لتداول كمية من القيم أقل كثيرًا.

وإذا ما اجتزمت المانش، فسيتمين لكم أن الأجور النقدية في القارة أدنى كثيرًا مما هي عليه في إنجلترا، بيد أن دفعها في ألمانيا وإيطاليا، وسويسرا، وفرنسا، يجري بواسطة مبلغ من النقود أكبر كثيرًا. وهناك لا يتلقف صاحب البنك الليرة ذاتها بالسرعة نفسها ولا يردها إلى الرأسمالي الصناعي بالسرعة نفسها، ولذلك فإن دفع أجرة نقدية سنوية في القارة قدرها 25 ليرة إسترلينية قد يحتاج إلى ثلاث ليرات بدلاً من الليرة التي يحتاج إليها في إنجلترا من أجل تداول 52 ليرة سترلينية سنويًا. وإذا ما قارنتم من هذه الناحية بين بلدان القارة وبين إنجلترا لتبين لكم على الفور أن أجورًا نقدية منخفضة قد تتطلب أحيانًا لتداولها من النقود أكثر بكثير مما تتطلب أجور نقدية عالية، وأن هذه عمليًا مسألة فنية محض لا علاقة لها البتة بموضوعنا.

وبنا على أحسن الحسابات، التي أعرفها، يمكن تقدير الدخل السنوي للطبقة العاملة في إنجلترا بـ 250 مليون ليرة ستيرلينية. وهذا المبلغ الضخم يجري دفعه بواسطة حوالي ثلاثة ملايين ليرة. فلنفترض حدوث ارتفاع في الأجور بنسبة 50 بالمئة. وإذا ذلك يقتضي الأمر، بدلاً من هذه الثلاثة ملايين ليرة، أربعة ملايين ونصف المليون. ولما كان قسم هام من نفقات العامل اليومية يدفع بقطع فضية ونحاسية - أي بمجرد رموز نقدية تحدد قيمتها بالنسبة للذهب تحديداً كيفياً بموجب القانون، كما تحدد قيمة العملة الورقية غير القابلة للفك - فإن زيادة بنسبة 50 بالمئة على الأجور النقدية من شأنها أن تتطلب في أسوأ حال زيادة تداول قطع الليرات الذهبية، مثلاً، بمقدار مليون ليرة. فيدخل في التداول مليون وهو الآن بشكل سبائك أو عملة في أقبية بنك إنجلترا أو البنوك الخاصة. بيد أن في الوسع تفادي حتى تلك النفقات الزهيدة المتصلة بسك هذا المليون أو التلف أثناء التداول لهذا المليون الإضافي. وإنه ل يتم تفاديها فعلاً في حال ما إذا كانت ستنجم صعوبة ما عن استكمال العملة المتداولة. وتعلمون جميعاً أن العملة المتداولة في إنجلترا تتكون من نوعين كبيرين. أحدهما مؤلف من شتى أنواع النقود الورقية ويستخدم في الصفات بين التجار وكذلك في المدفوعات الكبيرة بين المستهلكين والتجار؛ في حين أن

النوع الآخر من النقود المتداولة، وهو العملة المعدنية، يجري تداوله في تجارة المفرق وهذان النوعان من النقود يتميزان على الرغم من اختلافهما. فحتى في المدفوعات الهامة تستخدم العملة الذهبية بنسبة كبيرة في دفع المبالغ المجزأة التي تقل عن خمس ليرات سترلينية. وإذا ما صدرت غداً نقود ورقية بأربع ليرات أو ثلاث أو اثنتين، فإن الذهب الذي يملأ الآن أوعية التداول هذه سيبعد عنها في الحال ويتجه نحو الأوعية التي تدعو فيها الحاجة إليه نتيجة لزيادة الأجور النقدية. وعلى هذه الصورة سيتم الحصول على المليون الإضافي الذي تتطلبه زيادة الأجور بنسبة 50% دون إضافة ليرة ذهبية واحدة. ويمكن الحصول على المفعول نفسه دون زيادة كمية النقود الورقية وذلك عن طريق زيادة الحوالات المصرفية، كما جرى ذلك في لانكشير خلال مدة طويلة جداً.

وإذا كان الارتفاع العام لمستوى الأجور - بنسبة 100 بالمائة مثلاً، كما يفترض المواطن ويسطن لأجور العمال الزراعيين - يحدث ارتفاعاً شديداً في أسعار الحاجات ذات الضرورة الأولية، وإذا كان يتطلب، بناء على رأي ويسطن، كمية إضافية من النقد لا يمكن الحصول عليها، فإن الانخفاضاً عاماً للأجور لا بد أن يكون له المفعول نفسه وبالدرجة نفسها، ولكن باتجاه معاكس. طيب! وأنتم جميعاً تعلمون أن

السنوات 1858-1860 كانت أكثر السنوات ازدهارًا لصناعة المنسوجات القطنية، وأن سنة 1860 على وجه الخصوص لم يكن لها مثل من هذه الناحية في حوليات التجارة، وإلى جانب ذلك بلغت جميع الفروع الصناعية الأخرى في تلك المرحلة نفسها الازدهار الأكبر. وأجور عمال صناعة المنسوجات القطنية وعمال جميع الفروع الأخرى ذات الصلة بها كانت في عام 1860 أعلى منها في أي وقت مضى. ثم حدثت الأزمة الأمريكية، وإذا بأجور هؤلاء العمال جميعًا تعود دفعة واحدة إلى الربع تقريبًا من مقدارها السابق. وكان من شأن هذا أن يعني، في الحال المعاكسة، ارتفاعًا بنسبة 300 بالمئة. فإذا ما ارتفعت الأجور من 5 إلى 20 نقول أنها ارتفعت بنسبة 300 بالمئة. وإذا ما انخفضت من 20 إلى 5 نقول أنها هبطت بنسبة 75 بالمئة. ولكن مقدار الارتفاع في إحدى الحالتين ومقدار الانخفاض في الحالة الأخرى يكونان هما، أي 15 شلنًا. إذن، لقد كان ذلك تغيرًا مفاجئًا لم يسبق له مثل في مستوى الأجور وقد شمل في الوقت نفسه عددًا من العمال يتجاوز 50 بالمئة عدد العمال الزراعيين، إذًا نحن حسبنًا لا العمال المشتغلين في صناعة المنسوجات القطنية وحسب، بل كذلك العمال التابعين لها بصورة غير مباشرة. ولكن هل هبط سعر القمح؟ كلا، لقد ارتفع من مستواه

الوسطي ومقداره 47 شلنًا و 8 بنسات للمكيال، في السنوات الثلاث 1858-1860، إلى المستوى الواسطي السنوي ومقداره 55 شلنًا و 10 بنسات للمكيال، أثناء السنوات الثلاث 1861-1863. أما فيما يتعلق بالنقد، فإن دار سك العملة قد أصدرت في عام 1861 عملة مقدارها 8673232 ليرة سترلينية مقابل 3378102 ليرة سترلينية في عام 1860. وتعبير آخر، لقد أصدرت دار سك العملة 5295130 ليرة سترلينية في عام 1861 زيادة عما في عام 1860. صحيح أن النقود الورقية المتداولة في عام 1861 كانت أقل بـ 1319000 ليرة سترلينية مما في عام 1860. فإذا طرحنا هذا المبلغ، يظل مع ذلك فائض من النقد في عام 1861، بالمقارنة مع سنة 1860 المزدهرة، يساوي 3976130 ليرة سترلينية، أو قرابة أربعة ملايين ليرة سترلينية. أما الاحتياطي من الذهب لدى بنك إنجلترا، فقد هبط في هذه المدة، إن لم يكن بالنسبة نفسها، فبنسبة تكاد تكون مساوية.

ولنقارن بين عام 1862 وعام 1842. فيما عدا الزيادة الضخمة في قيمة وكمية البضائع المتداولة، ارتفع، في عام 1862، الرأسمال المدفوع بصورة دائمة مستمرة مقابل الأسهم، والسندات، وغيرها، ومقابل أسهم السكك الحديدية في إنجلترا

وويلز إلى 320 مليون ليرة إسترلينية، وهو مبلغ كان يمكن أن يبدو أسطوريًا في عام 1842. ومع ذلك فإن المبلغ الإجمالي للنقود المتداولة كان في عام 1862 المبلغ نفسه تقريبًا الذي كان في عام 1842. وعلى العموم يلاحظ اتجاه نحو نقصان النقود الموجودة قيد التداول نقصانًا مطردًا، برغم النمو الضخم لا في القيمة العامة للبضائع وحسب، بل كذلك في أرقام جميع الصفات النقدية. وهذا، من وجهة نظر صديقنا ويسطن، لغز لا حل له.

ولو أنه بحث الأمر بمزيد من العمق بعض الشيء لتبين له أن قيمة ومجموع البضائع المتداولة وكمية الصفقات النقدية المعقودة هي، على العموم، في تغير كل يوم - حتى بصرف النظر تمامًا عن الأجور وحتى مع افتراض أنها ثابتة؛ وأن كمية النقود الورقية المصدرة تتغير كل يوم، وأنه يتغير كل يوم مبلغ المدفوعات التي تجري بدون نقود، عن طريق السندات، والكمبيالات، والحسابات الجارية، وغرف المحاسبة؛ وأنه بمقدار ما تكون ثمة حاجة حقيقية إلى العملة المعدنية تتغير كل يوم النسبة بين كمية النقود المتداولة، من جهة، واحتياطي العملات والسبائك الموجودة في أقبية البنوك من جهة أخرى؛ وأن مقدار الذهب الضروري للتداول الوطني ومقدار ما يصدر منه إلى الخارج من أجل التداول الدولي يتغيران كل يوم؛ ولكان

أدرك أن عقيدته بشأن ثبات كمية النقود هي خطيئة نكراء متعارضة مع وقائع حياتنا اليومية. وكان على المواطن ويسطن أن ينكب على دراسة القوانين التي تتيح للتداول النقدي أن يتكيف مع ظروف مستمرة التغير، بدلاً من أن يحوّل جهله قوانين التداول النقدي إلى حجة ضد زيادة الأجور.

4- العرض والطلب

إن صديقنا ويسطن يتبنى المثل اللاتيني: "repetitio est mater studiorum أي: التكرار أبو التعلم، ولذلك يستأنف عقيدته الأولية شكل جديد، مؤكداً أن تناقص النقد الناجم عن زيادة الأجور لا بد أن يؤدي إلى تناقص رأس المال، الخ.. ولما كنا قد تكلمنا عن تخيلاته بشأن النقود، فإني أرى مما لا جدوى منه البتة أن أتناول بالتفصيل هذه العواقب المتخيلة التي تتفرع، في رأيه، عن هزات التداول النقدي التي اختلقها. فأحرى أن أحاول بصورة مباشرة الوصول بعقيدته - التي تظل دائماً هي هي، وإن يكن يكررها بكل هذه الأشكال المتنوعة - إلى صياغتها النظرية البسيطة.

إن أسلوبه غير الانتقادي في معالجة موضوعه يتجلى للعيان من ملاحظة واحدة فقط. إنه معارض لزيادة الأجور، أو ضد الأجور العالية، كنتيجة لزيادتها. ولكني أسأله: ما هي

الأجور العالية، وما هي الأجور المنخفضة؟ ولماذا، مثلاً، تؤلف الخمسة شلنات في الأسبوع أجرة منخفضة، والعشرون شلناً في الأسبوع أجرة عالية؟ فإذا كانت الخمسة منخفضة بالنسبة للعشرين، فالعشرون أشد انخفاضاً بالنسبة للمئتين. وإذا ما ألقى أحد محاضرة عن ميزان الحرارة، فإنه لا يعلمنا شيئاً إذا ما راح يبهج الكلام عن الدرجات المنخفضة والدرجات العالية. فعليه قبل كل شيء أن يقول كيف تحدد نقطة التجمد ونقطة الغليان، وأن يبين أن نقطتي الانطلاق هاتين تحددهما قوانين الطبيعة لا أهواء من يبيع ميازين الحرارة أو من يصنعها. أما المواطن ويسطن، فقد عجز، وهو يتناول الأجور والأرباح، عن استخلاص نقاط الانطلاق هذه من القوانين الاقتصادية، بل هو لم يشعر حتى بضرورة البحث عنها. إنه يكفي بتبني التعبيرين الشائعين في أوساط التافهين الضيقي الأفق، تعبيرى العالى والمنخفض كما لو أن لهما معنى محدداً بصورة دقيقة، مع أن من الجلي تماماً أن من غير الممكن وصف الأجور بأنها عالية أو منخفضة إلا بموجب معيار ما يقاس به مقدارها.

إنه لا يستطيع أن يقول لي لماذا يدفع مقدار معين من النقود لقاء كمية معينة من العمل. فإذا ما أجابني: إن هذا يجري بموجب قانون العرض والطلب، فإني لأسأله على الفور: وبموجب أي قانون ينتظم العرض والطلب هما بالذات؟ إن

جوابًا من هذا القبيل من شأنه أن يضعه على الفور في مأزق. فالنسب بين عرض العمل وطلبه خاضعة لتغيرات دائمة، ومعها تتغير أسعار العمل في السوق. فإذا ما تجاوز الطلب العرض ترتفع الأجور. وإذا ما تجاوز العرض الطلب تنخفض الأجور، مع أنه قد يكون من الضروري في ظروف من هذا القبيل تلمس الحالة الفعلية للطلب والعرض، مثلاً، عن طريق إضراب أو أية وسيلة أخرى. ولكن إذا ما نظرت إلى العرض والطلب كقانون ينظم الأجور، فإنه يكون من السخف والتفاهة مناهضة زيادة الأجور، ذلك لأن الزيادة الدورية للأجور هي، بموجب القانون الأعلى الذي تستشهد به، حتمية ومبررة شأنها شأن تخفيضها الدوري. ولكن إذا كنت لا تعتبر العرض والطلب قانونًا منظمًا للأجور، فإني أعود إلى تكرار سؤالي: لماذا يدفع مبلغ معين من النقود مقابل كمية معينة من العمل؟

ولكن لنبحث الأمر من وجهة نظر أوسع: أنكم تخطئون كل الخطأ إذا ما خيل إليكم أن قيمة العمل أو أية بضاعة أخرى يحددها، في حاصل الأمر، العرض والطلب. إن العرض والطلب لا ينظمان غير التقلبات المؤقتة في أسعار السوق. إن في وسعهما إيضاح السبب في أن أسعار البضاعة في السوق تزيد عن قيمتها أو تنخفض عن قيمتها، إلا أنهما لا

يستطيعان البتة تفسير هذه القيمة ذاتها. فلنفترض أن العرض والطلب متوازنان أحدهما مع الآخر، أو، كما يقول الاقتصاديون، يغطي أحدهما الآخر. ولكن حين تكون هاتان القوتان المتنازعتان متعادلتى القدرة، فإن أحدهما تشل الأخرى وتكفان عن العمل في اتجاه أو في آخر. وحين يتوازن العرض والطلب، ويكفان بالتالي عن العمل، فإن أسعار السوق للبضاعة تكون مطابقة لقيمته الحقيقية، مطابقة للسعر الطبيعي الذي تتأرجح حوله أسعارها في السوق. ولذلك ليس لنا، عند بحث طبيعة هذه القيمة، أن نهتم أي اهتمام بما للعرض والطلب من تأثيرات مؤقتة على أسعار السوق. وهذا يتعلق بالأجور كما يتعلق بأسعار جميع البضائع الأخرى.

5- الأجور والأسعار

إن جميع حجج صديقنا، إذا ما أحييت إلى صياغتها النظرية البسيطة، تؤول إلى العقيدة الوحيدة التالية: "أن أسعار البضائع تحدد أو تنظم بالأجور".

بوسعي الاستشهاد بالتجربة العملية من أجل دحض هذا الخطأ الذي مر عليه الزمن وبات مدحوضاً. وبوسعي أن ألفت نظركم إلى أن الإنتاج الذي هو من فعل سواعد عمال المعامل الإنجليز، وعمال المناجم، والورشات البحرية، وغيرها،

الذين ينالون أجورًا عالية نسبيًا على عملهم، يباع بأرخص من الإنتاج المماثل للأمم الأخرى، في حين أن منتجات عمل العمال الزراعيين الإنجليز، مثلاً، الذين ينالون أجورًا منخفضة نسبيًا على عملهم، أغلى من هذه المنتجات لدى جميع الأمم الأخرى تقريبًا. وبوسعي، عن طريق المقارنة بين المنتجات المختلفة لبلد بذاته أو بين بضائع مختلف البلدان، أن أبين لكم أن العمل ذا الأجرة العالية، خلا بعض استثناءات ظاهرية أكثر منها حقيقية، ينتج بصورة وسطية البضائع الرخيصة، والعمل الضئيل الأجرة هو الذي ينتج البضائع الغالية. وطبيعي أن هذا لا يبرهن على أن السعر العالي للعمل في إحدى الحالتين وسعره المنخفض في الحالة الأخرى هما السببان لكل من هذين المفعولين المتعارضين، ولكن هذا يبرهن على كل حال أن أسعار البضائع لا تحددها أسعار العمل. ولكننا لسنا في حاجة قط للجوء إلى هذه الطريقة التجريبية.

ولكن قد ينكر أحدهم أن المواطن ويسطن قد قدم العقيدة القائلة: "إن أسعار البضائع تحدّد أو تنظم بالأجور". إنه بالفعل لم يقدم قط مثل هذه الصيغة. بل لقد قال، بالعكس، أن الربح والربح يؤلفان أيضًا جزء لا يتجزأ من أسعار البضائع؛ فمن أسعار البضائع لا تدفع أجور العمال وحسب، بل تدفع كذلك أرباح الرأسماليين وربح ملاكي

الأراضي. ولكن من أي شيء تتكون الأسعار في رأيه؟ من الأجرور بالدرجة الأولى. ثم تضاف نسبة مئوية إضافية لمصلحة الرأسمالي ونسبة مئوية إضافية أخرى لمصلحة مالك الأرض. ولنفترض أن أجره العمل المستخدم في إنتاج البضاعة هي عشرة. فإذا كان معدل الربح يساوي 100 بالمئة من الأجرور المدفوعة، فإن الرأسمالي يضيف 10، وإذا كان معدل الربح يساوي أيضًا 100 بالمئة، فتضاف عشرة أخرى. وإذا كان هذا يساوي السعر الإجمالي للبضاعة 30. بيد أن مثل هذا التحديد للأسعار إنما يعني ببساطة أن السعر تحدده الأجرة. وإذا كانت الأجرور، في الحالة آنفة الذكر، ترتفع إلى 20، فإن سعر البضاعة يرتفع إلى 60، وهلم جرأً. وعلى هذا فإن جميع المؤلفين القدامى في شؤون الاقتصاد السياسي، القائلين بالعميقة الزاعمة أن الأجرور تنظم الأسعار، قد حاولوا البرهنة على هذه الفكرة معتبرين الربح والربح مجرد نسبة مئوية مضافة إلى الأجرة. وطبيعي أن أحدًا منهم لم يكن بقادر على الرجوع بحدود النسب المئوية هذه إلى قانون اقتصادي ما. بل لقد بدأ، بالعكس، أنهم يعتقدون أن الربح يقرر وفقًا للتقاليد والعادات وإرادة الرأسماليين، أو لأية طريقة أخرى كيفية وغير قابلة للتفسير. وهم إذ يؤكدون أن الربح تحدده المزاحمة بين الرأسماليين، فإن هذا لا يعني شيئًا البتة. صحيح أن هذه

المزامنة تسوّى بالتأكيد بين مختلف معدلات الأرباح في مختلف فروع الإنتاج، أي تعيدها إلى مستوى وسطي واحد، إلا أنه لا يمكن لها البتة أن تحدد هذا المستوى نفسه، أو المعدل العام للربح.

وماذا نعني حين نقول أن أسعار البضائع تحدد الأجر؟ لما كانت الأجر هي تسمية سعر العمل، فإننا نعني أن أسعار البضائع ينظمها سعر العمل. ولما كان "السعر" هو القيمة التبادلية - وحين أتكلم عن القيمة فإنما أعني بذلك دائماً القيمة التبادلية - القيمة التبادلية المعبر عنها بالنقد، فإن الأمر يؤول إلى القول بأن "قيمة البضاعة تحدد قيمة العمل"، أو أن "قيمة العمل هي المقياس العام للقيمة".

ولكن كيف تحدد "قيمة العمل" نفسها في هذه الحال؟ هنا نصل إلى مأزق. إننا، بالتأكيد، نقع في مأزق، إذا كنا نحاول التفكير على نحو منطقي. بيد أن المدافعين عن هذا المذهب لا يهتمون كثيراً بالمنطق. خذوا، مثلاً، صديقنا ويسطن. لقد قال لنا، أولاً، أن الأجر تحدد أسعار البضائع، وأن الأسعار، بالتالي، لا بد أن ترتفع هي أيضاً حين ترتفع الأجر. ثم راح يبرهن لنا أن ارتفاع الأجر، على الضد من ذلك، لا يأتي بأية فائدة، إذ أن أسعار البضائع سترتفع، والأجر إنما تقاس بالفعل بأسعار البضائع التي تنفق عليها.

وهكذا نبدأ بالتصريح بأن قيمة العمل تحدد قيمة البضاعة،
وننتهي بالتصريح بأن قيمة البضاعة تحدد قيمة العمل. وهكذا
ندور في حلقة مفرغة، ولا نصل إلى أي استنتاج.

وبديهي في النهاية أننا إذا كنا نجعل من قيمة بضاعة ما،
كالعمل، مثلاً، أو القمح أو أية بضاعة أخرى المعيار العام
والمنظم للقيمة، فلسنا نفعل غير تنحية الصعوبة، إذ أننا نحدد
قيمة بقيمة أخرى هي، بدورها، في حاجة إلى تحديد.

إن العقيدة التي بموجبها "تحدد الأجور أسعار البضائع"
تؤول في صياغتها الأكثر تجريدًا إلى أن "القيمة تحدد القيمة"،
وهذا القول المكرور إنما يعني بالفعل أننا لا نعلم شيئًا عن
القيمة. وإذا ما سلمنا بهذه المقدمة، فإن كل مناقشة بشأن
القوانين العامة للاقتصاد السياسي تتحول إلى ترثرة فارغة.
ولذلك، كانت المأثرة الكبرى لريكاردو هي أنه، في مؤلفه
"مبادئ الاقتصاد السياسي"، الصادر عام 1817، قد
دحض الفكرة الشائعة القديمة والخاطئة التي أكل الدهر عليها
وشرب، الزاعمة أن "الأجور تحدد الأسعار"، الفكرة التي كان
آدام سميث وأسلافه الفرنسيون قد نبذوها في الأقسام العلمية
حقًا من بحوثهم، إلا أنهم مع ذلك كرروها في فصول أكثر
سطحية وابتدالاً.

6- القيمة والعمل

وصلت الان، أيها المواطنون، إلى النقطة التي ينبغي عليّ فيها أن أباشر الإيضاح الحقيقي للمسألة موضع البحث. لست أستطيع الوعد بأن أقوم بهذا على نحو مرض تماماً، إذ أن ذلك يقتضي تناول حقل الاقتصاد السياسي بكامله. فليس في وسعي، كما يقول الفرنسيون، إلا "Effleurer" "la Question"، أي إلا تلمس النقاط الأساسية.

السؤال الأول الذي ينبغي أن نطرحه هو: أي شيء هي قيمة البضاعة وبماذا تحدد؟

قد يبدو للوهلة الأولى أن قيمة البضاعة شيء نسبي تماماً، لا يمكن تحديده إذا لم ينظر إلى البضاعة في علاقاتها مع جميع البضائع. فنحن، بالفعل، حين نتحدث عن القيمة، عن القيمة التبادلية لبضاعة ما، إنما تكون في ذهننا الكميات النسبية التي يمكن بها تبادل هذه البضاعة مقابل جميع البضائع الأخرى. ولكن يرد هنا هذا السؤال: كيف تحدد النسب التي يجري بها تبادل البضائع بعضها ببعض؟

إننا نعلم، بالتجربة، أن هذه النسب متنوعة تنوعاً لا نهاية له. فإذا أخذنا بضاعة ما، كالقمح مثلاً، نجد أن مكياًلاً من القمح يبادل بمختلف البضائع الأخرى بنسب مختلفة لا تكاد

تكون لها نهاية. ولكن، لما كانت قيمته تظل هي هي في جميع هذه الحالات، بصرف النظر عما إذا كان التعبير عنها بالحزير، أم بالذهب، أم بأية بضاعة أخرى، فإن هذه القيمة لا بد أن تكون شيئاً متميزاً عن تلك النسب المختلفة التي بموجبها يجري تبادلها مقابل بضائع أخرى، وشيئاً مستقلاً عنها. لا بد أن تكون ثمة إمكانية للتعبير عنها بشكل متميز عن هذه المعادلات المختلفة بين مختلف البضائع.

وبعد: حين أقول أن مكيالاً من القمح يبادل مقابل الحديد بنسبة معينة، أو أن قيمة مكيال واحد من القمح يعبر عنها بكمية معينة من الحديد، فإنما أقول بذلك أن قيمة القمح ومعادله من الحديد مساويان لشيء ثالث ما ليس قمحاً ولا حديدًا، ما دمت أنطلق من أنهما يعبران عن مقدار واحد بعينه بشكليين مختلفين. ولذلك، إن كلا من هاتين البضاعتين، سواء القمح أم الحديد، لا بد أن تكون، بصورة مستقلة عن الأخرى، آتلة على ذلك الشيء الثالث الذي يؤلف مقياسهما المشترك.

وبغية إيضاح هذه الفكرة، سأتي بمثال من الهندسة في منتهى البساطة. كيف نعمل حين نقارن بين مساحة المثلثات لشتى الأشكال والمقادير، أو حين نقارن، من حيث المساحة، بين المثلثات وبين المستطيلات أو بينها وبين أي شكل متعدد

الأضلاع؟ إننا نحيل مساحة مثلث ما إلى تعبير مختلف تمامًا عن شكله المرئي. ولما كنا نعلم بأن مساحة المثلث تساوي نصف حاصل ضرب قاعدته بارتفاعه، فإننا نستطيع المقارنة بين المساحات المختلفة لجميع أنواع المثلثات وجميع الأشكال المتعددة الأضلاع بعضها مع بعض، ما دام كل شكل من هذه الأشكال يمكن أن يقسم إلى عدد ما من المثلثات.

وهذه الطريقة نفسها ينبغي استخدامها فيما يتعلق بقيم البضائع أيضًا. ينبغي أن نتمكن من إحالتها جميعًا إلى تعبير واحد مشترك بينها جميعًا، فنتميزها فقط حسب النسب التي تحتويها من هذا المقياس المشترك.

ولما كانت القيم التبادلية للبضائع ليست سوى الوظائف الاجتماعية لهذه الأشياء، ولا يجمعها أي جامع بخصوصياتها الطبيعية، فينبغي لنا قبل كل شيء أن نتساءل: ما هو الجوهر الاجتماعي المشترك لجميع البضائع؟ إنه العمل. فمن أجل إنتاج بضاعة لا بد أن ينفق فيها أو يدخل فيها مقدار معين من العمل. ولست أتكلم عن العمل وحسب، بل أيضًا عن العمل الاجتماعي. فالإنسان الذي ينتج شيئًا لحاجته الخاصة مباشرة، من أجل أن يستهلكه هو نفسه، يصنع منتوجًا، لا بضاعة. وهو بوصفه منتجًا، مشتغلًا لنفسه بالذات، لا يجمعه بالمجتمع أي جامع. ولكن من أجل إنتاج بضاعة ينبغي لهذا

الإنسان أن ينتج ليس فقط شيئاً يلي حاجة اجتماعية ما، بل ينبغي أيضاً أن يكون عمله بالذات جزء لا يتجزأ من المجموع الكلي للعمل المبذول من قبل المجتمع. ينبغي أن يكون عمله خاضعاً لتقسيم العمل القائم داخل المجتمع. إنه لا شيء بدون شعب العمل الأخرى، وهو بدوره ضروري لتكاملتها.

وحين ننظر إلى البضائع كقيم، إنما ننظر إليها حصراً بوصفه عملاً اجتماعياً متجسداً محددًا أو، إذا شئتم، متبلورًا. وهي من وجهة النظر هذه لا يمكن أن يتميز بعضها عن بعض إلا من حيث أنها تمثل كمية من العمل أكبر أو أصغر. فمثلاً، تستخدم في إنتاج منديل من الحرير كمية من العمل أكبر من الكمية المبذولة في إنتاج آجرة. ولكن كيف تقاس كمية العمل؟ بالزمن الذي يستغرقه العمل، بالساعات، بالأيام، الخ. ولاستخدام هذا المقياس للعمل، ينبغي أن تحال جميع أنواع العمل إلى عمل وسطي، أو بسيط كوحدة لها.

وبالتالي نصل إلى الاستنتاج الآتي: أن للبضاعة قيمة لأنها تمثل بلورة للعمل الاجتماعي. ومقدار قيمتها، أو قيمتها النسبية يتعلق بكمية الجوهر الاجتماعي الأكبر أو الأصغر التي تطوي عليها، أي أنه يتعلق بالكمية النسبية للعمل الضروري لإنتاج البضاعة. وهكذا، إن القيم النسبية للبضائع تحددها كميات أو مقادير العمل المناسبة المبذولة والمتجسدة والمحددة

في كل من هذه البضائع. والكميات المناسبة من البضائع، التي تتطلب لإنتاجها المدة نفسها من العمل، متساوية. أو أن قيمة بضاعة ما تتناسب وقيمة بضاعة أخرى مثلما تتناسب كمية العمل المحددة في أحدهما وكمية العمل المحددة في الأخرى.

ويخيل لي أن كثيرين منكم سيسألونني: هل ثمة حقًا فرق كبير أو بصورة عامة فرق ما بين التأكيد بأن قيم البضائع تحدد بالأجرة والتأكيد بأنها تحدد بالكمية النسبية للعمل الضروري لإنتاج البضائع؟ بيد أنه ينبغي أن تعلموا أن أجرة العمل وكمية العمل شيان متمايزان تمامًا. فلنفترض، مثلاً، أن في مكيال من القمح وأوقية من الذهب كميتين من العمل متساويتين. وأنا أتناول هذا المثال لأن بنيامين فرنكلين قد استخدمه في دراسته الأولى، المنشورة عام 1729، تحت عنوان "تحقيق متواضع عن طبيعة وضرورة النقود الورقية"، التي كان فيها من الأوائل الذين لمسوا الطبيعة الحقيقية للقيمة. فنحن نفترض إذن أن لمكيال من القمح وأوقية من الذهب قيمتين متساويتين، أي أنهما متعادلان لأنه تبلورت فيهما كميتان متساويتان من العمل الوسطي، أي كذا من أيام أو كذا من أسابيع العمل المحدد المتناسب في كل من هاتين البضاعتين. ونحن إذ نحدد القيمتين النسبيتين للذهب والقمح على هذا النحو، هل نعتهم أي اهتمام بأجرة العامل الزراعي أو

عامل المنجم؟ كلا أبدًا. فنحن ندع بدون تحديد على الإطلاق المسألة المتعلقة بالكيفية التي جرى بها دفع أجرة العمل اليومي أو الأسبوعي، أو حتى مسألة معرفة ما إذا كان قد جرى استخدام العمل المأجور بصورة عامة. وما دام الأمر كذلك، فإن أجرة العاملين يمكن أن تكون جد متفاوتة. فالعامل الذي جسد عمله في مكيال من القمح ربما لا يكون قد حصل مقابل ذلك إلا على ربع المكيال، وبالمقابل قد يكون العامل الذي اشتغل في المنجم قد حصل على نصف أوقية من الذهب. أو إذا افترضنا أن أجرتهما واحدة، فيمكن أن تتعد بشتى النسب المختلفة عن قيم البضائع التي أنتجها. يمكن أن تعادل نصف، أو ثلث، أو ربع، أو خمس، أو أي جزء آخر من مكيال القمح أو أوقية الذهب. وبالطبع لا يمكن أن تتجاوز أجرتهما قيم البضائع التي أنتجها، لا يمكن أن تكون أكثر منها، بل يمكن أن تكون أقل منها، وبشتى الدرجات المختلفة. إن أجرتهما ستكون محددة بـ قيم المنتجات، ولكن قيم منتجاتها لن تكون قط محددة بالأجرة. والشيء الأهم هو أن القيم، القيم النسبية للقمح والذهب، مثلاً، تحدد بصورة مستقلة تمامًا عن قيمة العمل المنفق، أي عن الأجرة. ولهذا كان تحديد قيم البضائع بالكمية النسبية للعمل المحدد فيها مختلفًا كل الاختلاف عن الطريقة المكررة لتحديد قيم

البضائع بقيمة العمل أو بالأجرة. على أن هذه النقطة ستزداد وضوحًا أثناء بحثنا.

عند حساب القيمة التبادلية لبضاعة ما، يجب أن نضيف إلى كمية العمل المنفق في المرحلة الأخيرة من الإنتاج كمية العمل المنفقة سابقًا في المادة الأولية للبضاعة، وكذلك كمية العمل المنفقة في التجهيزات، والأدوات، والآلات، والأبنية الضرورية لإنجاز العمل. مثلاً، إن قيمة كمية ما من غزل القطن هي الكمية من العمل المتبلور المضافة إلى القطن أثناء الغزل وكمية العمل المبذولة سابقًا في القطن نفسه، وكمية العمل المتجسدة في الفحم والزيت وغير ذلك من المواد الثانوية المستعملة وكمية العمل المبذولة في الآلة البخارية، وفي المغازل وفي أبنية المعمل، وهلم جرا. إن أدوات الإنتاج بالمعنى الدقيق للكلمة كأدوات، والآلات، والأبنية تستخدم باستمرار مدة متفاوتة الطول أثناء عمليات الإنتاج المتكررة. ولو أنها كانت تستهلك دفعة واحدة، كالمواد الأولية، لكانت كل قيمتها قد انتقلت فوراً إلى البضائع التي استخدمت في إنتاجها. ولكن لما كان المغزل، مثلاً، لا يستهلك إلا شيئاً فشيئاً، فإنه يجري حساب وسطي يونس أساسه المدة الوسطية لبقاء المغزل، واستهلاكه الوسطي، أثناء مدة محددة، لنقل خلال يوم واحد. بهذه الطريقة نحسب كم ينتقل من قيمة المغزل إلى الغزل المنتج

في يوم واحد، وبالتالي أي جزء من الكمية الكلية للعمل الداخل، مثلاً، في رطل من الغزل يعود إلى العمل المبذول سابقاً في المغزل. وما من حاجة، من أجل الموضوع القائم أمامنا، للتوقف بمزيد من الإسهاب عند هذه المسألة.

قد يبدو أنه إذا كانت قيمة البضاعة تحدد بكمية العمل المنفق لأجلها، ينتج من ذلك أنه كلما كان العامل كسولاً وغير حاذق ازدادت قيمة البضاعة المصنوعة من قبله، ما دام الوقت اللازم لصنع هذه البضاعة أطول. بيد أن استنتاجاً من هذا القبيل يكون خطأً كثيراً. وأنكم لتذكرون أنني استخدمت عبارة "العمل الاجتماعي"، وأن صفة "الاجتماعي" هذه تعني الكثير جداً. فنحن حين نقول أن قيمة البضاعة تحددها كمية العمل الداخل أو المتبلور فيها، فإنما نعني بذلك كمية العمل الضرورية لإنتاجها في حالة اجتماعية معينة، في ظروف اجتماعية وسطية معينة للإنتاج، ولدى وجود مستوى اجتماعي وسطي معين لشدة ومهارة العمل المستخدم. فحين زاحم النول البخاري في إنجلترا النول اليدوي لم يحتاج الأمر إلا إلى نصف مدة العمل السابقة لتحويل كمية معينة من الغزل إلى بردة من النسيج القطني أو الجوخ. صحيح أن الحائك اليدوي المسكين اضطر إذ ذاك لأن يشتغل 17 أو 18 ساعة في اليوم بدلاً من 9 أو 10 ساعات كما في السابق. ولكن

نتاج هذه الساعات العشرين من عمله لم يعد يمثل غير عشر ساعات من وقت العمل الاجتماعي، أي الساعات العشر من العمل الضروري اجتماعيًا لتحويل كمية معينة من الغزل إلى قماش منسوج. ولذلك لم يكن لنتاج ساعات عمله العشرين هذه قيمة أكثر من قيمة نتاجه المصنوع سابقًا في عشر ساعات.

وهكذا، إذا كانت كمية العمل الضروري اجتماعيًا المتجسد في البضائع هي التي تحدد قيمتها التبادلية، فإن كل زيادة في كمية العمل الذي يتطلبه إنتاج بضاعة لا يمكن إلا أن تزيد قيمتها، وكل نقص في هذه الكمية لا بد أن يخفّضها. فإذا ما ظلت كمية العمل الضرورية لإنتاج البضائع المعينة ثابتة، فتظل قيمتها النسبية أيضًا ثابتة. ولكن الأمر ليس كذلك. إن كمية العمل الضرورية لإنتاج بضاعة ما تتغير باستمرار مع تبدل القوة الإنتاجية للعمل المبذول. وكلما ازدادت قوة العمل الإنتاجية، ازداد الإنتاج في مدة معينة من العمل، وكلما انخفضت قوة العمل الإنتاجية يقل الإنتاج في الوحدة نفسها من الزمن. فإذا أصبح ضروريًا مثلاً، بسبب تزايد السكان، أن تزرع أرض أقل خصوبة، فإن الكمية نفسها من المنتجات لا يمكن الحصول عليها إلا بإنفاق كمية أكبر من العمل، ونتيجة لذلك ترتفع قيمة المنتجات الزراعية. ومن

جهة أخرى، إذا كان غزال واحد يحول إلى خيوط، بوسائل الإنتاج الحديثة، في يوم عمل واحد، قطعًا يزيد بألوف عديدة من المرات عما كان يستطيع تحويله سابقًا بدولاب المغزل في المدة نفسها من الزمن، فمن الواضح أن كل رطل من القطن سيمتص من عمل الغزال أقل بألوف عديدة من المرات مما في السابق، وبالتالي ستكون القيمة المضافة بعملية الغزل إلى كل رطل من القطن أقل بألوف عديدة من المرات مما في السابق. وبالتالي ستهبط قيمة الغزل بالنسبة نفسها.

وإذا صرفنا النظر عن فروق الخواص الطبيعية والبراعة في العمل المكتسبة لدى مختلف الناس، فإن قوة العمل الإنتاجية لا بد أن تكون متعلقة على نحو رئيسي:

1- بالظروف الطبيعية للعمل، أي: خصوبة التربة، وغنى المناجم، الخ.؛

2- بالإتقان المطرد لقوى العمل الاجتماعية الذي يرتبط بالإنتاج الضخم وبتمركز رأس المال وتجميع العمل، وتقسيم العمل، والآلات، وإتقان طرق الإنتاج، واستخدام العوامل الكيماوية والطبيعية الأخرى وتقليل الوقت والمساحة بفضل الوسائل الجديدة للمواصلات، وشتى الاكتشافات الأخرى التي يحمل

العلم بواسطتها القوى الطبيعية على خدمة العمل فتطور بفضلها صفته الاجتماعية، التعاونية. وكلما تعاظمت قوة العمل الإنتاجية، تضاعف العمل المنفق في كمية معينة من المنتجات، وبالتالي قلت قيمة المنتجات. وكلما تددت قوة العمل الإنتاجية ازداد العمل المنفق في كمية معينة من المنتجات، وبالتالي ارتفعت قيمتها. ولذلك فإن في وسعنا أن نتخذ ما يلي قانوناً عاماً:

إن قيم البضائع تتناسب تناسباً طردياً مع مدة العمل المنفق في إنتاجها وتناسباً عكسياً مع القوة الإنتاجية للعمل المنفق.

لقد تحدثنا حتى الآن عن القيمة، وأضيف الآن بضع كلمات عن السعر، وهو شكل خاص تتخذه القيمة. ليس السعر مجرد ذاته غير التعبير النقدي عن القيمة. فمثلاً، إن قيم جميع البضائع في إنجلترا يعبر عنها بالأسعار الذهبية، في حين أنها في القارة يعبر عنها على نحو رئيسي بالأسعار الفضية. وقيمة الذهب أو الفضة، كقيمة جميع البضائع الأخرى، تحدد بكمية العمل الضروري لاستخراجهما. وأنتم تبادلون مقداراً معيناً من إنتاجكم

الوطني الذي تتبلور فيه كمية معينة من عملكم الوطني مقابل إنتاج البلدان المنتجة للذهب والفضة، وهو إنتاج تتبلور فيه كمية معينة من عملها هي. وعن هذا الطريق بالذات، أي عملياً بمبادلة بضاعة ببضاعة، يتعود الناس التعبير عن قيم جميع البضائع، أي عن كميات العمل المنفق في صنعها، بالذهب والفضة. ولدى النظر بإمعان إلى هذا التعبير النقدي عن القيمة، أو - وهو الشيء نفسه في آخر المطاف - إلى تحول القيمة على سعر، تجدون أننا هنا حيال العملية التي تأخذ قيم جميع البضائع عن طريقها شكلاً مستقلاً متجانساً، أو التي يعبر عنها بما بوصفها كميات من عمل اجتماعي واحد. ولما كان السعر ليس سوى التعبير النقدي عن القيمة، فقد سماه آدام سميث السعر الطبيعي والفيزيوقراطيون الفرنسيون⁽⁸⁾ "السعر الضروري".

فما هي العلاقة إذن بين القيمة وأسعار السوق، أو بين الأسعار الطبيعية وأسعار السوق؟ إنكم تعلمون أن سعر السوق هو نفسه لجميع البضائع التي هي من نوع واحد، مهما تختلف ظروف إنتاج المنتجين كل على حدة. إن أسعار السوق لا تعبر إلا عن الكمية الوسطية من العمل الاجتماعي الضروري في الظروف الوسطية للإنتاج لتموين السوق بكمية معينة من منتجات معينة. وهذه الأسعار

محسوبة وفقاً للكمية الكلية لبضاعة من نوع معين. وبهذا المقدار يتطابق سعر السوق للبضاعة مع قيمتها. ومن جهة أخرى، إن تقلبات أسعار السوق التي تتجاوز أحياناً القيمة أو السعر الطبيعي، وتثبت عنها أحياناً أخرى، تتعلق بتقلبات العرض والطلب. وانحرافات أسعار السوق عن القيم تلاحظ على الدوام، ولكن، كما يقول آدام سميث:

"إن السعر الطبيعي هو مثل السعر المركزي الذي ما تنفك تتجه نحوه أسعار جميع البضائع. ويمكن أحياناً لبعض الظروف العرضية أن تجعلها معلقة عالياً جداً فوق مستوى السعر الطبيعي، وأن تهوى أحياناً إلى ما دون هذا المستوى. ولكن مهما تكن العقبات التي تبعد الأسعار عن هذا المركز الثابت، فإنها تتجه إليه باستمرار".

ليس في وسعي الآن بحث هذه المسألة بإسهاب. يكفي القول أنه حين يتوازن العرض والطلب، تكون أسعار السوق للبضائع متطابقة مع أسعارها الطبيعية، أي مع قيمها التي تحددها كمية العمل الضرورية لإنتاج كل منها. ولكن العرض والطلب لا بد أن يتجها باستمرار نحو التوازن فيما بينهما، رغم أنهما لا يحققان ذلك إلا عن طريق تعويض قلب بآخر

أو ازدياد بانخفاض، و Vice Versa. وإذا ما عمدتم، بدلاً من الاقتصار على ملاحظة التقلبات اليومية، إلى تحليل حركة أسعار السوق لمدة أطول، كما فعل، مثلاً، السيد توك في مؤلفه "تاريخ الأسعار"، فإنكم واجدون أن تقلبات أسعار السوق، وانحرافاتهما عن القيم، وارتفاعها وهبوطها، تتلاشى وتتعاوض؛ وهكذا تباع جميع أنواع البضائع، ووسطياً، بقيمة كل منها، أي بأسعارها الطبيعية، وذلك بصرف النظر عن تأثير الاحتكارات وبعض التغيرات الأخرى التي لا أستطيع الآن التوقف عندها. إن الفترات الزمنية الوسطية التي تتعارض خلالها تقلبات أسعار السوق مختلفة بالنسبة لمختلف أنواع البضائع، إذ أن توافيق العرض مع الطلب أيسر بالنسبة لصنف من البضائع وأصعب بالنسبة لآخر.

وعلى هذا، إذا كانت جميع أنواع البضائع تباع، على العموم ولآجال طويلة نوعاً ما، بقيم كل منها، فمن غير المعقول الافتراض بأن الربح - لا في حالات على حدة، بل الربح الدائم العادي في مختلف فروع الصناعة - يتأتى من الإضافات على أسعار البضائع، أي من كون البضائع تباع بسعر يتجاوز قيمتها. وأن عدم معقولية هذه الفكرة ليتجلى

(*) والعكس بالعكس.

حين نحاول تعميمها. فما يربحه المرء دائمًا كبائع لا بد أن يخسره دائمًا كمشتري. ولا عبرة للقول في أن ثمة أناسًا هم مشترزون دون أن يكونوا بائعين أو مستهلكون دون أن يكونوا منتجين. فإن ما يدفعه هؤلاء الناس للمنتجين، ينبغي أن يكونوا قد أخذوه في البداية من هؤلاء بدون مقابل. وحين يشرع أحدهم بأخذ مالك ثم يرده إليك بشراء بضائعك، فإنك لن تغتني أبدًا حتى ولو بعثها له غاليًا جدًا. ومثل هذا النوع من الصفقات قد يقلل الخسارة، إلا أنه لا يمكن أبدًا أن يسهم في جلب ربح.

وعلى هذا، من أجل شرح الطبيعة العامة للربح يجب أن تنطلقوا من المبدأ القائل أن البضائع وسطياً تباع بقيمتها الحقيقية، وأن الربح يحصل من بيع البضائع بقيمتها، أي من بيعها بنسبة كمية العمل المتجسد فيها. فإذا كنتم لا تستطيعون شرح الربح على أساس هذا الافتراض، فليس في وسعكم شرحه على الإطلاق. وقد يبدو هذا أمرًا مستغربًا ومناقضًا للتجربة اليومية. بيد أن من المستغرب أيضًا أن الأرض تدور حول الشمس وأن الماء يتألف من غازين قابلين للاشتعال السريع. إن الحقائق العلمية مستغربة دائمًا حين يحكم عليها بناء على التجربة اليومية التي لا تتناول غير ظاهر الأشياء الخادع.

7- قوة العمل

بعد أن عرضنا للتحليل، قدر المستطاع في بحث سريع كهذا، طبيعة القيمة، قيمة كل بضاعة، لا بد لنا أن نوجه انتباهنا إلى قيمة العمل الخاصة. وهنا عليّ أن أثير من جديد دهشتكم بتأكيد سيبدو لكم مستغربًا. أنكم جميعًا مقتنعون بأن ما تبيعونه يوميًا هو عملكم بالذات، وبالتالي بأن العمل سعرًا، وبأنه -لما كان سعر البضاعة ليس سوى التعبير النقدي عن قيمتها- فلا بد بالتأكيد من وجود شيء ما من قبيل قيمة العمل. بيد أنه لا وجود في الواقع لشيء من قبيل قيمة العمل بالمعنى العادي للكلمة. فقد رأينا أن قيمة البضاعة تحددها كمية العمل الضروري المبلور فيها. ولكن كيف نستطيع، تطبيقًا لمفهوم القيمة هذا، أن نحدد مثلاً، قيمة يوم عمل من عشر ساعات؟ كم يتضمن هذا اليوم من عمل؟ عشر ساعات عمل. فإذا قلنا إن قيمة يوم عمل من عشر ساعات تساوي عشر ساعات عمل، أو كمية العمل التي ينطوي عليها يوم العمل هذا، لكان ذلك تكرارًا بل بالأحرى كلامًا فارغًا. أكيد إننا بعد أن نجد المعنى الحقيقي، إلا أنه مخفي، لعبارة "قيمة العمل"، نغدو قادرين على شرح هذا التطبيق غير المعقول للقيمة، والذي قد يبدو محالًا، على

النحو الذي نستطيع به شرح حركة الأجرام السماوية المرئية، كما تبدو لنا، بعد أن ندرك حركتها الحقيقية.

إن ما يبيعه العامل ليس عمله مباشرة، بل قوة عمله التي يضعها مؤقتًا تحت تصرف الرأسمالي. وهذا صحيح إلى حد أن القوانين -لست أدري كيف في إنجلترا، ولكن على كل حال في عدة بلدان من القارة- تحدد المدة القصوى التي للشخص أن يبيع فيها قوة عمله. فلو سمح ببيع قوة العمل لأمد غير محدود تكون العبودية قد عادت في الحال. وإذا ما تم بيع من هذا القبيل لمدة تستغرق حياة العامل كلها، مثلاً، فإنه يجعل منه في الحال عبدًا لرب عمله مدى الحياة.

وقد سبق لتوماس هوبس، وهو من أقدم الاقتصاديين ومن أكثر الفلاسفة أصالة في إنجلترا، أن أدرك، على نحو غريزي، في مؤلفه "ليفياфан"، هذا الواقع الذي لم يلاحظه جميع الذين جاءوا بعده. فقد قال:

"إن قيمة الإنسان، أو ثمنه، هي كجميع الأشياء الأخرى، سعره، أي ما يعطى لقاء استعمال قوته".

فإذا ما انطلقنا من هذا الأساس، يكون في وسعنا تحديد قيمة العمل كما تحدد قيمة كل بضاعة أخرى.

ولكن علينا، قبل أن نفعل هذا، أن نتساءل كيف تولدت هذه الظاهرة الغريبة وهي أننا نجد في السوق، من جهة، فئة من المشتريين المالكين للأرض، وللآلات، وللمواد الأولية، ووسائل العيش، أي جميع الأشياء التي هي، باستثناء الأرض غير المزروعة، نتاج للعمل، ومن جهة أخرى، فئة من البائعين الذين ليس لديهم ما يبيعونه غير قوة عملهم، غير سواعدهم العاملة وأدمغتهم؛ وإن بعضهم يشترون على الدوام بقصد اجتناء الربح والإثراء، بينما الآخرون يبيعون باستمرار لكي يقوموا أود المعيشة.

ولعل دراسة هذه المسألة هي دراسة ما يسميه الاقتصاديون التراكم الأولي أو البدائي، إلا أنه كان ينبغي أن يسمى نزع الملكية البدائي. وأنه ليتبين لنا أن ما يسمى التراكم البدائي لا يعني غير جملة من التطورات التاريخية أدت إلى فصم الوحدة التي كانت قائمة سابقًا بين العامل ووسائل عمله. بيد أن دراسة من هذا النوع تخرج عن حدود موضوعي. فما دام هذا الفصم بين الشغيل ووسائل العمل قد حدث، فإنه سيبقى وسيستمر على نطاق متزايد الاتساع أبدًا إلى أن تطيح به ثورة جديدة جذرية في أسلوب الإنتاج، فتعيد، بشكل تاريخي جديد، الوحدة التي كانت قائمة من قبل.

وعلى هذا، ما هي قيمة قوة العمل؟

إن قيمة قوة العمل، شأنها في ذلك شأن قيمة أية بضاعة أخرى، تحدد بكمية العمل الضروري لإنتاجها. وقوة عمل الإنسان قائمة فقط في شخصه الحي. ولكي يتمكن الإنسان من النماء والإبقاء على حياته، لا بد له من استهلاك كمية معينة من وسائل العيش. ولكن الإنسان يبلي كالألة ولا بد من استبداله بآخر. وبالإضافة إلى كمية وسائل العيش الضرورية لإبقاء العامل نفسه على قيد الحياة، يحتاج إلى كمية أخرى منها لتربية أولاد عليهم أن يخلوا محله في سوق العمل ويديموا جيل العمال. وفوق ذلك، لا بد، لتطوير قيمة عمله والحصول على براعة ما، من إنفاق مبلغ معين من القيمة. ويكفي هنا من أجل غرضنا أن ننظر فقط إلى العمل الوسطي الذي تكوّن تكاليف تربيته وتعلمه مقادير زهيدة. بيد أنه لا بد لي، بهذه المناسبة، من الإشارة إلى أنه بسبب اختلاف تكاليف إنتاج قوة العمل المختلفة الكيفيات تختلف قيمة قوة العمل المستخدمة في مختلف فروع الإنتاج. ولذلك فإن المطالبة بتساوي الأجر تقوم على أساس خاطئ وهي رغبة غير معقولة لن تتحقق أبداً. إن مصدر هذه البطالة هو تلك الراديكالية الزائفة والسطحية التي تسلم بالمقدمات مع محاولة التملص من النتائج. فعلى

أساس نظام العمل المأجور، تحدد قيمة قوة العمل كما تحدد قيمة كل بضاعة أخرى. ولما كان لمختلف أنواع قوة العمل قيم مختلفة، أي أنها تتطلب لإنتاجها كميات من العمل مختلفة، فلا بد أن تكون لها بالضرورة أسعار مختلفة في سوق العمل. فالمطالبة بأجر متساو بل حتى بأجر عادل على أساس نظام العمل المأجور أشبه ما تكون بالمطالبة بالحرية على أساس نظام العبودية. فما تعتقدونه حقًا وعدلاً لا دخل له في المسألة. إن المسألة قائمة فيما هو ضروري ومحتوم في نظام معين للإنتاج.

فمن الواضح بعد كل ما قيل أم قيمة قوة العمل تحددتها قيمة وسائل المعيشة الضرورية من أجل إنتاج قوة العمل وتطويرها والحفاظة عليها وإدامتها.

8- إنتاج القيمة الزائدة

لنفترض الآن أن إنتاج الكمية الوسطية من وسائل المعيشة الضرورية لعامل معين يوميًا، يتطلب 6 ساعات من العمل الوسطي. ولنفترض، عدا ذلك، إن الساعات الست من العمل الوسطي متجسدة كذلك في كمية من الذهب تساوي ثلاثة شلنات. إذ ذاك تكون هذه الشلنات هي السعر، أو التعبير النقدي لقيمة قوة العمل اليومية لهذا

العامل. وهو غد يشتغل ست ساعات في اليوم، ينتج كل يوم قيمة تكفي لشراء الكمية الوسطية من وسائل المعيشة التي هو في حاجة إليها يوميًا، أي من أجل الإبقاء على وجوده بوصفه عاملاً.

ولكن هذا الإنسان هو عامل مأجور. ولذلك، عليه أن يبيع قوة عمله للرأسمالي. فإذا هو باعها بثلاثة شلنات يوميًا أو بـ 18 شلنًا إسبوعيًا، فإنه يبيعها بقيمتها. ولنفترض أنه غزال. وإذا هو اشتغل ست ساعات في اليوم، فإنه يضيف إلى القطن كل يوم قيمة قدرها ثلاثة شلنات. وهذه القيمة التي يضيفها يوميًا إلى القطن تؤلف المعادل المضبوط لأجرته، أي للسعر الذي يتناوله يوميًا مقابل عمله. ولكن، في هذه الحال، لن تعود على الرأسمالي أية قيمة زائدة، أو نتائج زائد. وهكذا نصطدم هنا بصعوبة حقيقية.

إن الرأسمالي، بشرائه قوة عمل العامل ودفعه قيمتها، قد اكتسب، كجميع المشتريين الآخرين، حق استهلاك البضاعة المشتراة واستعمالها. وكما تُستهلك الآلة أو تُستعمل بتشغيلها، كذلك تُستهلك قوة عمل الإنسان أيضًا وتُستعمل بإجباره على العمل. فالرأسمالي بدفعه ثمن القيمة اليومية أو الأسبوعية لقوة عمل العامل، قد اكتسب حق استخدام هذه القوة وتشغيلها طيلة اليوم كله أو الأسبوع كله. وثمة،

بالطبع، حدود معينة ليوم العمل أو أسبوع العمل. إلا أننا سنتناول هذا فيما بعد على نحو أكثر تفصيلاً.

وبودي الآن أن ألفت انتباهكم إلى نقطة حاسمة.

إن قيمة قوة العمل تحددها كمية العمل الضرورية للإبقاء عليها أو لتجديد إنتاجها، في حين أن استخدام قوة العمل هذه ليس له من حدود غير طاقة العامل على العمل وقوته الجسدية. والقيمة اليومية أو الإسبوعية لقوة العمل هي شيء متميز كل التمييز عن الإنفاق اليومي أو الأسبوعي لهذه القوة، مثلما يتميز العلف الذي يحتاج إليه الحصان كل التمييز عن الوقت الذي يستطيع فيه حمل فارسه. فإن كمية العمل التي تحدد قيمة قوة العامل لا تؤلف البتة حدًا لكمية العمل التي يمكن أن تقوم بها قوة عمله. فلنأخذ، مثلاً، غزالنا. لقد رأينا أنه، من أجل تجديد إنتاج قوة عمله يوميًا، يجب عليه يوميًا أن يحدد إنتاج قيمة قدرها ثلاثة شلنات، وهو يحقق هذا باشتغاله ست ساعات كل يوم. ولكن هذا لا يجعله عاجزًا عن العمل يوميًا 10 ساعات أو 12 أو أكثر. بيد أن الرأسمالي، بدفعه القيمة اليومية أو الأسبوعية لقوة عمل الغزال، قد اكتسب حق استخدام قوة عمله طيلة اليوم كله أو الأسبوع كله. وعلى هذا فإن الرأسمالي يرغب الغزال على الشغل مدة، لنقل، هي 12 ساعة في اليوم. فبالإضافة إلى

الساعات الست الضرورية للتعويض عن أجرته، أو قيمة قوة عمله، سيشتغل العامل ست ساعات أخرى، أسميها ساعات العمل الزائد، مع العلم أن هذا العمل الزائد سيتجسد في قيمة زائدة ونتاج زائد. فإذا كان غزّالنا، مثلاً، يضيف إلى القطن بشغله ست ساعات في اليوم قيمة قدرها ثلاثة شلنات هي المعادل المضبوط لأجرته، فإنه بشغله 12 ساعة في اليوم يضيف إلى القطن قيمة قدرها ستة شلنات وينتج كمية زائدة مناسبة من الغزول. ولما كان قد باع قوة عمله للرأسمالي، فإن كل القيمة التي أوجدها، أو كل النتاج الذي صنعه، ملك للرأسمالي الذي يملك Pro Tempore* قوة عمله. وعلى هذا، فإن الرأسمالي، بتسليفه ثلاثة شلنات، سيحقق قيمة قدرها ستة شلنات، إذ أنه بتسليفه القيمة التي تتبلور فيها ساعات العمل الست، سيحصل بالمقابل على قيمة تتبلور فيها 12 ساعة عمل. وإذا ما كرر الرأسمالي هذه العملية يومياً فإنه سيسلف يومياً ثلاثة شلنات وسيحصل يومياً على ستة شلنات، سيستخدم نصفها لدفع أجور جديدة، ويؤلف النصف الآخر القيمة الزائدة التي لا يدفع الرأسمالي أي معادل لها. على هذا النوع بالضبط من التبادل

(*) لوقت ما.

بين الرأسمال والعمل يقوم الإنتاج الرأسمالي، أو نظام العمل المأجور، وهذا التبادل لا بد أن يؤدي دائماً إلى أن العامل سيُجدد إنتاجه كعامل، وأما الرأسمالي فكَرأسمالي.

إن معدل القيمة الزائدة، فيما إذا تساوت الظروف الأخرى، يتعلق بالنسبة بين القسم من يوم العمل، الضروري لتجديد قيمة قوة العمل، والوقت الزائد، أو العمل الزائد، المنفق لصالح الرأسمالي. فهو بالتالي يتعلق بمقدار ما يمدد يوم العمل إلى ما بعد الوقت الذي لا يجدد فيه العامل بشغله غير قيمة قوة عمله، أو يقدم عوضاً عن أجرته.

9- قيمة العمل

علينا الآن أن نعود إلى تعبير "قيمة العمل أو سعره". لقد رأينا أن هذه ليست بالفعل غير قيمة قوة العمل، مقياس بقيمة البضائع الضرورية للمحافظة عليها. ولكن لما كان العامل لا يتناول أجرته إلا بعد إنهاء عمله، ولم كان العامل يعلم، فضلاً عن ذلك، أنه في الحقيقة إنما يعطي الرأسمالي عمله بالذات، فإن قيمة أو سعر قوة عمله تمثل لديه حتماً قيمة أو سعر عمله بالذات. فإذا كان سعر قوة عمله ثلاثة شلنات تجسدت فيها ست ساعات عمل، وإذا كان إلى جانب ذلك يشتغل 12 ساعة، فإنه لا محالة يرى

في هذه الشلنات الثلاثة قيمة أو سعر 12 ساعة عمل، مع أن هذه الساعات الاثنتي عشرة تتجسد في قيمة قدرها 6 شلنات. من هنا تخرج نتيجتان:

أولاً: أن قيمة أو سعر قوة العمل تأخذ المظهر الخارجي لسعر أو قيمة العمل نفسه، مع أن قيمة أو سعر العمل إنما تمثل، بدقيق القول، عبارة لا معنى لها.

ثانياً: مع أن جزء فقط من العمل اليومي للعامل يدفع ثمنه بينما يظل الجزء الآخر غير مدفوع الثمن، ومع أن هذا العمل بالذات غير المدفوع الثمن أو العمل الزائد هو الذي يؤلف الأساس الذي تتكون منه القيمة الزائدة أو الربح، فإنه يبدو كأن العمل كله عمل مدفوع الثمن.

هذا المظهر الخادع هو الذي يميز العمل المأجور عن أشكال العمل التاريخية الأخرى. فعلى أساس نظام العمل المأجور يبدو حتى العمل غير المدفوع الثمن عملاً مدفوع الثمن. والأمر بالعكس لدى الرقيق، فحتى الجزء المدفوع الثمن من عمله يبدو كأنه عمل غير مدفوع الثمن. فقد كان لا بد، طبعاً، لكي يتمكن الرقيق من العمل، أن يعيش، وقد كان جزء من يوم عمله مستخدماً للتعويض عن قيمة إعالته هو. ولكن لما لم تكن ثمة صفقة معقودة بينه وبين سيده، لما

لم يكن ثمة لا شراء ولا بيع بين الطرفين، فقد كان كل عمل الرقيق يبدو بلا مقابل.

ولنأخذ، من جهة أخرى، الفلاح القن الذي يمكن القول أنه حتى الأمس كان موجودًا في أوروبا الشرقية بأجلها. كان هذا الفلاح، مثلاً، يشتغل ثلاثة أيام لنفسه في حقله الخاص أو الممنوح له، وكان في الأيام الثلاثة الباقية يقوم بعمل إجباري بلا مقابل في أرض سيده. وهنا على هذه الصورة، كان الجزء المدفوع الثمن من العمل منفصلاً بشكل ملموس، من حيث الزمان والمكان، عن الجزء غير المدفوع الثمن، وكان ليبراليونا يأخذهم الغضب الأخلاقي لاعتبارهم فكرة إجبار الإنسان على العمل مجاناً فكرة خرقاء.

والواقع أن الأمر سواء في أن يشتغل إنسان ثلاثة أيام في الأسبوع لنفسه في حقله الخاص وثلاثة أيام بلا مقابل في أرض سيده أو أن يشتغل في المعمل أو الورشة ست ساعات في اليوم لنفسه وست ساعات لرب عمله، وأن يكن جزءا العمل المدفوع الثمن وغير المدفوع، في الحالة الأخيرة، متمازجين تمازجاً لا انفصام له، وإن تكن طبيعة هذه الصنفقة مموهة تمويهاً تاماً عن طريق الاتفاقية والدفع في آخر الأسبوع.

في إحدى الحالتين يبدو العمل غير المدفوع الثمن مقدمًا طوعًا، ويبدو في الأخرى منتزعًا كرهًا. هذا هو الفرق كله.

فإذا ما استعملت، فيما بعد، عبارة "قيمة العمل" فما ذلك إلا كعبارة شائعة مألوفة للتعبير عن "قيمة قوة العمل".

10- الأرباح تتحقق لدى بيع البضائع

بقيمتها:

لنفترض أن ساعة عمل وسطية تتجسد في قيمة قدرها ستة شلنات. ولنفترض بالإضافة إلى ذلك أن قيمة العمل هي ثلاثة شلنات، أي نتاج ست ساعات عمل. وبعد ذلك، إذا كانت المواد الأولية، والآلات، الخ، المستخدمة في عملية إنتاج البضاعة، يتجسد فيها 24 ساعة عمل وسطية، فإن قيمتها تساوي 12 شلنًا. وعدا ذلك، إذا كان العامل الذي يشغله الرأسمالي يضيف إلى وسائل الإنتاج هذه 12 ساعة عمله، فإن هذه الساعات الاثنتي عشرة ستنتج قيمة إضافية قدرها ستة شلنات. وعليه، فإن القيمة الإجمالية للنتاج ستساوي 36 ساعة عمل متجسدة وتعادل 18 شلنًا. ولكن لما كانت قيمة العمل، أو الأجرة التي يتناولها العامل، تساوي ثلاثة شلنات فقط، فإن الرأسمالي لا يكون قد دفع أي معادل مقابل ساعات العمل الزائد الست التي

بذها العامل والتي تجسدت في قيمة البضاعة. وحين يبيع
الرأسمالي هذه البضاعة بقيمتها، بـ 18 شلنًا، فإنه يكسب
بالتالي قيمة قدرها ثلاثة شلنات لا يكون قد دفع أي معادل
لها. وهذه الشلنات الثلاثة تؤلف قيمته الزائدة، أي الربح،
الذي يضعه في جيبه. وإذن يكون الرأسمالي قد حقق ربحًا
قدره ثلاثة شلنات لا لأنه باع بضاعته سعر أعلى من قيمتها
بل لأنه باعها بقيمتها الحقيقية.

إن قيمة البضاعة تحددها الكمية الإجمالية للعمل الذي
تنطوي عليه. إلا أن جزء من كمية العمل هذه يتجسد في
قيمة دفع معادها بشكل أجرة، والجزء الآخر يتجسد في
القيمة التي لم يدفع. أي معادل لها. أن جزء من العمل الذي
تنطوي عليه البضاعة هو عمل مدفوع الثمن، والجزء الآخر
عمل غير مدفوع الثمن. إذن، أن الرأسمالي، حين يبيع
البضاعة بقيمتها، أي كتبلور لكمية العمل الإجمالية المنفقة
لإنتاج بضاعة ما، فإنما يبيعها حتمًا يربح. فهو لا يبيع فقط
ما دفع مقابله معادلًا، بل يبيع أيضًا ما لم يكلفه شيئًا، برغم
أن ذلك قد كلف عامله العمل. فما تكلف البضاعة
الرأسمالي وما تكلفه بالفعل هما شيان مختلفان. أكرر إذن أن
الربح العادي والوسطي يتم الحصول عليه لا من بيع البضائع
بأعلى من قيمتها الحقيقية، بل ببيعها بقيمتها الحقيقية.

11- مختلف الأجزاء التي تتوزع عليها القيمة الزائدة

القيمة الزائدة، أو ذلك الجزء من القيمة الإجمالية للبضاعة الذي يتجسد فيه عمل العامل الزائد - أو غير المدفوع الثمن - اسمها الربح. وهذا الربح لا يدخل كله جيب الرأسمالي رب العمل. فاحتكار الأرض يجعل في قدرة مالك الأرض الاستيلاء على جزء من القيمة الزائدة هذه بشكل ربح، سواء أكانت الأرض مستخدمة للزراعة أو لبناء الأبنية، أم لخطوط حديدية، أم لأية غاية إنتاجية أخرى. ومن جهة أخرى، إن واقع كون امتلاك أدوات العمل يعطي الرأسمالي رب العمل إمكانية إنتاج قيمة زائدة أو الاستيلاء على كمية معينة من العمل غير المدفوع الثمن، وهو الشيء نفسه، يؤدي إلى أن مالك وسائل العمل الذي يعيرها كلياً أو جزئياً للرأسمالي رب العمل، وبكلمة، الرأسمالي الممول، يكون قادراً على المطالبة لنفسه بجزء آخر من هذه القيمة الزائدة باسم فائدة. وهكذا لا يبقى للرأسمالي رب العمل بوصفه هذا غير ما يسمى بالربح الصناعي أو التجاري.

والمسألة المتعلقة بمعرفة القوانين التي بموجبها ينتظم هذا التوزيع لمبلغ القيمة الزائدة الإجماعي بين هذه الفئات الثلاث

من الناس هي مسألة لا علاقة لها البتة بموضوعنا. إلا أنه يستخلص من كل ما سبق قوله ما يلي:

إن الربيع العقاري، والفائدة المتوية، والربح الصناعي ليست سوى تسميات مختلفة لمختلف أجزاء القيمة الزائدة للبطاعة، أي للعمل غير المدفوع الثمن المتجسد فيها، وهي جميعًا بمقياس واحد مستمدة من هذا المصدر، ومنه وحده. فهي غير متولدة لا من الأرض كأرض ولا من الرأسمال كـرأسمال، ولكن الأرض والرأسمال هما اللذان يتيحان لمالكيهما أن يحصل كل منهم على حصته المناسبة من القيمة الزائدة التي يبتزها الرأسمالي رب العمل من العامل. وأنه لأمر ثانوي الأهمية، بالنسبة للعامل نفسه، أن تذهب هذه القيمة الزائدة التي هي ثمرة عمله الزائد، ثمرة عمله غير المدفوع الثمن، إلى جيب الرأسمالي رب العمل وحده، أو أن يضطر هذا الأخير للتخلي عن أجزاء منها بشكل ريع وفائدة لأشخاص ثالثين. وإذا افترضنا أن الرأسمالي رب العمل يستخدم رأسماله الخاص فقط وأنه هو نفسه مالك الأرض التي هو في حاجة إليها، فإن القيمة الزائدة كلها تندفق إذ ذاك على جيبه.

إن الرأسمالي رب العمل هو الذي يبتز هذه القيمة الزائدة مباشرة، من العامل، بصرف النظر عن الحصة التي سيستطيع

الاحتفاظ بها لنفسه في النهاية. وعلى هذه الصورة، إن كل نظام العمل المأجور أي كل نظام الإنتاج الحالي إنما يقوم على هذه العلاقة بالذات بين الرأسمالي رب العمل والعامل المأجور. ولذلك فإن بعض المواطنين الذين اشتركوا في مناقشاتنا قد أخطأوا حين حاولوا تلطيف الأمور واعتبار هذه العلاقة الأساسية بين الرأسمالي رب العمل والعامل مسألة من الدرجة الثانية؛ مع أنهم كانوا على صلوات بتأكيدهم أن ارتفاع الأسعار يمكن، في ظروف معينة، أن يمس بدرجات متفاوتة كل التفاوت الرأسمالي رب العمل ومالك الأرض، والرأسمالي النقدي، و-إذا شئتم- جايبي الضرائب. ويستخلص مما سبق قوله استنتاج آخر أيضاً.

إن ذلك الجزء من قيمة البضاعة الذي لا يمثل غير قيمة المواد الأولية، والآلات، وبكلمة موجزة، غير قيمة وسائل الإنتاج المستهلكة، لا ينتج دخلاً قط، بل يعوض الرأسمال فقط. ولكن حتى إذا طرحنا هذه المسألة جانباً، فإن من الخطأ القول بأن الجزء الآخر من قيمة البضاعة الذي يؤلف الدخل أو الذي يمكن أن يوزع بشكل أجرة، وريح، وريع عقاري، وفوائد، إنما يتألف من قيمة الأجور، وقيمة الريع العقاري، وقيمة الريح، الخ.. إننا أولاً سنطرح الأجور جانباً وسنقتصر على بحث الريح الصناعي والفائدة، والريع. لقد

رأينا للتو أن القيمة الزائدة التي تنطوي عليها البضاعة، أو ذلك الجزء من قيمتها الذي يتجسد فيه العمل غير المدفوع الثمن، يتوزع هو نفسه إلى أجزاء مختلفة ذات ثلاثة أسماء مختلفة. ولكن من الخطأ كل الخطأ القول بأن قيمة هذا الجزء من البضاعة تتألف أو تتكون عن طريق جمع القيم المستقلة لهذه الأجزاء التكوينية الثلاثة.

إذا كانت ساعة عمل تتجسد في قيمة قدرها 6 بنسات، وإذا كان يوم عمل العامل يتضمن 12 ساعة، وإذا كان نصف هذه المدة يمثل عملاً غير مدفوع الثمن، فإن هذا العمل الزائد يضيف إلى البضاعة قيمة زائدة قدرها ثلاثة شلنات، أي القيمة التي لم يدفع أي معادل لها. وهذه القيمة الزائدة المقدرة بثلاثة شلنات تؤلف كل المبلغ الذي يمكن للرأسمالي رب العمل اقتسامه، وبنسبة ما، مع مالك الأرض ومقرض المال. وهذه القيمة المقدرة بثلاثة شلنات تؤلف حد القيمة التي يمكن أن يقتسموها فيما بينهم. ولكن الأمر لا يجري البتة على نحو يكون فيه الرأسمالي رب العمل نفسه هو الذي يضيف إلى قيمة البضائع قيمة كيفية لتحقيق ربحه، وإلى القيمة تنضاف قيمة أخرى من أجل مالك الأرض، وهكذا دواليك، بحيث أن جميع هذه القيم، المحددة كيفياً، يؤلف القيمة الإجمالية للبضاعة. وهكذا ترون كل خطأ تلك

الفكرة الرائجة التي تخطط بين توزيع قيمة معينة إلى ثلاثة أجزاء وبين تكون هذه القيمة عن طريق جمع ثلاث قيم مستقلة، وبذلك تحول القيمة المجموعية التي هي مصدر الربح العقاري والربح، والفائدة، إلى مقدار كفي

وليكن الربح الإجمالي المحقق من قبل الرأسمالي مساويًا 100 ليرة إسترلينية. إن مبلغ الربح هذا، باعتباره مقدارًا مطلقًا، نسميه مجموع الربح. ولكن إذا نحن حسبنا نسبة هذه المئة ليرة سترلينية إلى الرأسمال المسلف فإننا نسمي هذا المقدار النسبي معدل الربح. وواضح أن معدل الربح هذا يمكن أن يعبر عنه بصورتين.

لنفترض أن الرأسمال المسلف للأجرة هو 100 ليرة إسترلينية. وإذا ما بلغت القيمة الزائدة المنتجة هي أيضًا 100 ليرة إسترلينية، فإن هذا يدل علي أن نصف يوم عمل العامل مؤلف من عمل غير مدفوع الثمن، وإذا ما قدرنا هذا الربح بناء على قيمة الرأسمال المسلف للأجور، نقول أن معدل الربح يساوي 100 بالمائة، غذ أن القيمة المسلفة تساوي 100، والقيمة المحققة تساوي 200.

وإذا ما أخذنا بعين الاعتبار، من جهة أخرى، ليس فقط الرأسمال المسلف للأجور، بل كل الرأسمال المسلف،

وهو مثلاً 500 ليرة إسترلينية، منها 400 ليرة تمثل قيمة المواد الأولية، والآلات، وهلم جرا، فإن هذا يدل على أن معدل الربح يساوي 20 بالمائة فقط، إذ أن الربح وهو 100 ليرة إسترلينية لن يكون غير خمس كل الرأسمال المسلف.

إن الصورة الأولى للتعبير عن معدل الربح هي الوحيدة التي تبين النسبة الحقيقية بين العمل المدفوع الثمن والعمل غير المدفوع الثمن، والدرجة الحقيقية لـ Exploitation^(*) (واسمحوا لي باستعمال هذه الكلمة الفرنسية) العمل. والصورة الأخرى للتعبير هي مستعملة عادة، وهي صالحة، فعلاً، لبعض الأغراض، وعلى كل حال مفيدة جداً لإخفاء الأحجام التي يعتصر الرأسمالي بها العمل المجاني من العامل.

وفي الملاحظات التي بقي عليّ أن أقدمها، سأستخدم كلمة ربح لتعيين كل مجموع القيمة الزائدة المبتزة من قبل الرأسمالي، دون أن أهتم بتوزيع هذه القيمة الزائدة بين مختلف الفئات من الأشخاص؛ وحين سأستعمل تعبير معدل الربح،

(*) استثمار.

سأقدر دائماً الربح بناءً على النسبة بينه وبين قيمة الرأسمال المسلف أجورًا.

12- النسبة العامة بين الأرباح والأجور والأسعار

إذا نحن طرحنا من قيمة البضاعة القيمة المعوضة عن المواد الأولية وغيرها من وسائل الإنتاج المستهلكة فيها، أي إذا نحن طرحنا القيمة التي تمثل العمل الماضي الذي تحتوي عليه البضاعة، فإن القسم الباقي من قيمة البضاعة سيقتصر على كمية العمل التي أضافها إليها العامل في عملية الإنتاج الأخيرة. فإذا كان هذا العامل يشغل 12 ساعة في اليوم، وإذا كانت 12 ساعة من العمل الوسطي تتبلور في مبلغ من الذهب قدره ستة شلنات، فإن هذه القيمة المنضمة وقدرها ستة شلنات هي القيمة الوحيدة التي يكون عمله قد أوجدها. وهذه القيمة التي تحددها مدة العمل هي الصندوق الوحيد الذي سيأخذ منه كل من العامل والرأسمالي على السواء نصيبهما أو حصتهما، هي القيمة الوحيدة الموزعة إلى أجرة وريح. وواضح أن هذه القيمة نفسها لن تتغير مهما كانت النسبة التي تقسم بموجبها بين الطرفين. كما لن يتغير شيء إذا نحن أخذنا، بدلاً من عامل واحد، جميع العمال،

أو إذا نحن أخذنا، بدلاً من يوم عمل، 12 مليون يوم عمل، مثلاً.

ولما لم يكن لدى الرأسمالي والعامل ما يستطيعان اقتسامه فيما بينهما غير هذه القيمة المحدودة، أي القيمة المقاسة بمقياس مجموع عمل العامل، فإن أحدهما يأخذ أكثر بمقدار ما يأخذ الآخر أقل، و Vice Versa. ولما لم يكن ثمة غير كمية معينة، فإن أحد جزئها سيزداد بمقدار ما يقصص الجزء الآخر. وإذا ما تبدلت الأجور، فإن الأرباح تتبدل على نحو معاكس. فإذا انخفضت الأجور ارتفعت الأرباح. وإذا ارتفعت الأجور هبطت الأرباح. فإذا كان العامل، كما سبق أن افترضنا يتناول ثلاثة شلنات، أي نصف القيمة التي يوجدها، أو إذا كان يوم عمله يتألف نصفه من عمل مدفوع الثمن ونصفه الآخر من عمل غير مدفوع الثمن، فإن معدل الربح يساوي 100 بالمائة، إذ أن الرأسمالي يحصل أيضاً على ثلاثة شلنات. وإذا كان العامل لا يتناول غير شلنين، أي إذا كان لا يشتغل لنفسه غير ثلث اليوم، فإن الرأسمالي يحصل على أربعة شلنات، وعلى ذلك يكون معدل الربح 200 بالمائة. وإذا كان العامل يتناول أربعة شلنات، والرأسمالي لا يحصل إلا على اثنين، فإن معدل الربح يهبط إذ ذاك 50 بالمائة. بيد أن جميع هذه التغيرات لا تأثير لها على قيمة

البضائع. وبالتالي، فإن الارتفاع العام للأجور من شأنه أن يؤدي إلى هبوط المعدل للربح، إلا أنه لن يؤثر على قيمة البضائع.

ولكن مع أن قيم البضائع التي ينبغي في النهاية أن تنظم أسعارها في السوق، تحددها فقط الكميات المجموعية للعمل الثابت فيها ولا تتعلق بتقسيم كل من هذه الكميات إلى عمل مدفوع الثمن وعمل غير مدفوع الثمن، فإنه لا ينجم عن ذلك البتة أن قيمة هذه البضاعة أو تلك أو عدد ما من البضائع المنتجة في 12 ساعة، مثلاً، تظل ثابتة على الدوام. إن كمية أو مجموع البضائع المصنوعة في مدة عمل معينة أو بواسطة كمية عمل معينة تتعلق بالقوة الإنتاجية للعمل المستخدم في إنتاجها لا بمداه الزمني أو مدته. ففي مستوى معين من القوة الإنتاجية لعمل الغزال، يتم، مثلاً، في يوم من العمل قدره 12 ساعة، إنتاج 12 رطلاً من الغزل، إما في مستوى أدنى من القوة الإنتاجية فرطلين فقط. وعليه إذا كان عمل وسطي من 12 ساعة يتجسد في قيمة قدرها ستة شلنات، فإن الاثنى عشر رطلاً من الغزل تكلف في حالة ستة شلنات وفي حالة أخرى يكلف رطلان من الغزل ستة شلنات أيضاً. وبالتالي فإن رطلاً من الغزل يكلف ستة بنسات في حالة، و3 شلنات في حالة أخرى. ويكون

اختلاف السعيرين نتيجة لتنوع القوة الإنتاجية للعمل المستخدم. لدى وجود قوة إنتاجية أعلى تتجسد ساعة عمل في رطل من الغزل، بينما تتجسد ست ساعات عمل في رطل من الغزل لدى وجود قوة إنتاجية أدنى. وفي إحدى الحالات، لا يساوي سعر رطل الغزل إلا ستة بنسات، برغم أن الأجر كانت مرتفعة نسبيًا ومعدل الربح منخفضًا. بل قد يساوي في حالة أخرى ثلاثة شلنات برغم أن الأجر كانت منخفضة ومعدل الربح مرتفعًا. ويكون الأمر كذلك لأن سعر رطل الغزل تحدده الكمية الكلية للعمل المضمّن فيه، لا النسبة التي بموجبها توزع هذه الكمية الكلية بين العمل مدفوع الثمن والعمل غير مدفوع الثمن. والواقع الذي سبقت الإشارة إليه وهو أن العمل الجزيل الأجر قد ينتج بضاعة رخيصة الثمن، والعمل الضئيل الأجر قد ينتج بضاعة غالية الثمن، لا يعود يبدو بالتالي أمرًا مستغربًا. فما هو إلا التعبير عن القانون العام ومؤداه أن قيمة البضاعة تحددها كمية العمل المتجسد فيها، وأن كمية العمل هذه تتعلق حصراً بالقوى الإنتاجية للعمل المستخدم، ولهذا تتغير مع كل تغير في إنتاجية العمل.

13- أهم حالات النضال في سبيل زيادة الأجر أو ضد تخفيضها

والآن، لنبحث بكل جدية أهم حالات النضال في سبيل زيادة الأجر أو ضد تخفيضها.

1- لقد رأينا أن قيمة قوة العمل أو، بتعبير أكثر انتشاراً، قيمة العمل تحددها قيمة وسائل المعيشة أو كمية العمل الضروري لإنتاجها. وعليه، إذا كانت قيمة وسائل المعيشة التي يستهلكها العامل وسطيًا كل يوم، في بلد معين، تتألف من ست ساعات عمل وتمثل بثلاثة شلنات، فلا بد للعامل أن يشتغل ست ساعات في اليوم لكي ينتج معادل ما يعيل به نفسه يوميًا. وإذا كان يوم العمل الكامل يبلغ 12 ساعة، فإن الرأسمالي يدفع له قيمة عمله بإعطائه ثلاثة شلنات. ويكون نصف يوم العمل مؤلفًا من عمل غير مدفوع الثمن، ويبلغ معدل الربح 100 بالمئة. ولكن لنفترض الآن أنه، نتيجة لنقص الإنتاجية، أصبح الأمر يتطلب لإنتاج الكمية نفسها من المنتجات الزراعية، مثلاً، مزيداً من العمل، بحيث أن سعر الكمية الوسطية من وسائل المعيشة المستهلكة يوميًا من قبل العامل يرتفع من 4 إلى 4 شلنات. وفي هذه الحال، ترتفع قيمة العمل بمقدار الثلث أو $33 \frac{1}{3}$ بالمائة

وإذ ذلك يتطلب إنتاج معادل الإعالة اليومية للعامل المناسب لمستوى معيشته السابق، ثماني ساعات عمل. وبالتالي يهودا العمل الزائد من ست ساعات إلى أربع، ومعدل الربح من 100 إلى 50 بالمئة. بيد أن العامل إذ يطالب بزيادة الأجور إنما يطالب فقط بأن تدفع له قيمة عمله المرتفعة، شأنه في ذلك شأن كل بائع آخر لبضاعة ما يسعى، لدى ازدياد تكاليف إنتاج بضاعته، لأن تدفع له هذه القيمة المرتفعة لبضاعته. فإذا لم ترتفع الأجور أو إذا هي لم ترتفع ارتفاعاً كافياً للتعويض عن القيمة المرتفعة لوسائل المعيشة، فإن سعر العمل يهبط إلى أدنى من قيمة العمل ويزداد مستوى معيشة العامل سوء.

ولكن قد يحدث تغير في اتجاه معاكس. فنتيجة لازدياد إنتاجية العمل، يمكن أن يهبط سعر الكمية نفسها من وسائل المعيشة، المستهلكة من قبل العامل ووسطياً في اليوم، من ثلاثة شلنات إلى شلنين، وبعبارة أخرى، يمكن أن لا يتطلب إنتاج معادل قيمة وسائل المعيشة المستهلكة يومياً غير أربع ساعات من يوم العمل بدلاً من ست ساعات. وإذا ذلك يصبح في وسع العامل أن يشتري بشلنين المقدار نفسه من وسائل المعيشة الذي كان يشتريه سابقاً بثلاثة شلنات. وتكون قيمة العمل قد هبطت بالفعل، إلا أن العامل يتناول

الكمية السابقة نفسها من هذه البضائع برغم هبوط القيمة هذا. وإذ ذلك يرتفع الربح من ثلاثة إلى أربعة شلنات ومعدل الربح من 100 إلى 200 بالمائة. ومع أن المستوى المطلق لمعيشة العامل يكون قد بقى على حاله، فإن أجرته النسبية، وبالتالي، وضعه الاجتماعي النسبي، وضعه بالمقارنة مع وضع الرأسمالي، يكونان قد هبطا. وبمقاومة هذا التخفيض لأجرته النسبية، يكون العامل مطالبًا فقط بحصة معينة مما تعطيه قوى عمله الخاص الإنتاجية المرتفعة، ويكون إنما ينشد فقط المحافظة على وضعه النسبي السابق في السلم الاجتماعي. وهكذا فإن أصحاب المعامل الإنجليز قد عمدوا، بعد إلغاء قوانين الجبوب، وعلى نحو مخالف بصورة خارقة للتعهدات التي قطعوها على رؤوس الأشهاد أثناء التحريض ضد قوانين الجبوب، إلى تخفيض الأجور بصورة عامة بنسبة 10 بالمائة. وفي البداية، لم تنجح مقاومة العمال، وفيما بعد، ونتيجة لظروف ليس في وسعي التوقف عندها الآن، تم استرداد العشرة بالمئة المفقودة.

2- إن قيمة وسائل المعيشة، وبالتالي قيمة العمل، يمكن أن تظل ثابتتين، بيد أن إلى جانب ذلك يمكن أن يتغير سعرهما النقديان، نتيجة لتغير قيمة النقد من قبل.

فبفضل اكتشاف مناجم ذهب أغنى، الخ، يمكن أن يحدث أن إنتاج أوقيتين من الذهب، مثلاً، لا يتطلب من العمل أكثر مما كان يتطلبه من قبل إنتاج أوقية واحدة من الذهب. وفي هذه الحال تهبط قيمة الذهب بمقدار النصف، أي 50 بالمائة. وإذا ذلك تغدو قيمة العمل، وكذلك قيم جميع البضائع الأخرى معبراً عنها بضعف أسعارها النقدية السابقة. والاثنتا عشرة ساعة عمل المعبر عنها سابقاً بستة شلنات تغدو الآن معبراً عنها بـ 12 شلناً. وإذا ما بقيت أجرة العامل، كما في السابق، تساوي ثلاثة شلنات بدلاً من أن ترتفع إلى ستة، فلا يكون السعر النقدي لعمله إلا نصف قيمة عمله، وتسوء ظروف معيشته إلى درجة رهيبة. ويحدث هذا أيضاً إلى درجة كبيرة نوعاً ما إذا ارتفعت أجرته ولكن لا بنسبة هبوط قيمة الذهب. وفي مثالنا هذا لا يحدث أي تغير لا في قوة العمل الإنتاجية، ولا في العرض والطلب، ولا في قيم البضائع. لا يحدث أي تغير، اللهم إلا في التسميات النقدية لهذه القيم. والقول بأن العامل لا ينبغي له، في مثل هذه الحال، أن يسعى للحصول على زيادة مناسبة للأجور، معناه القول بأن على العامل أن يكتفي بما يدفع له من تسميات عوضاً عن الأشياء. إن كل تاريخ الماضي يبرهن على أنه، كلما حدث هبوط مماثل في سعر النقد، يسارع

الرأسماليون إلى اغتنام هذه الظروف المواتية لخداع العمال. وثمة مدرسة كبيرة العدد جدًا من الاقتصاديين تؤكد أن قيمة المعادن الثمينة قد هبطت من جديد نتيجة لاكتشاف مكامن جديدة للذهب، ولاستغلال مناجم الفضة استغلالاً أحسن، ولعرض الزئبق بسعر أرخص. ومن شأن هذا أن يفسر المطالبة العامة القائمة في القارة في آن واحد من أجل زيادة الأجور.

3- لقد انطلقنا حتى الآن من الافتراض بأن ليوم العمل حدودًا معينة. إلا أنه، بحد ذاته، ليس له حدود ثابتة. والرأسمال يجهد على الدوام لإطالته إلى أقصى حد ممكن جسديًا، إذ أن العمل الزائد يزداد في الوقت نفسه، ويزداد بالتالي الربح الناجم عنه. وكلما كان نجاح الرأسمال أكبر في إطالة يوم العمل، كلما كبرت كمية عمل الغير التي يستولي عليها. فأتناء القرن السابع عشر، وحتى في الثلثين الأولين من القرن الثامن عشر، كان اليوم العادي للعمل عشر ساعات في إنجلترا كلها. وأثناء الحرب ضد اليعاقبة⁽⁹⁾ التي كانت في الواقع حرب البارونات البريطانيين ضد الجماهير الكادحة البريطانية، احتفل الرأسمال بأفراحه، فأطال يوم العمل من 10 إلى 12 إلى 14 إلى 18 ساعة. وأن مالتوس، وهو شخص لا يمكن بأية حال اتحامه بالنزعة العاطفية، قد أعلن

في كراس صدر حوالي عام 1815، بأن الأمور إذا ما استمرت على هذا النحو، فإن حياة الأمة ستدمر من جذورها بالذات. وقبل تعميم الآلات المخترعة حديثاً بيضع سنوات، حوالي عام 1765، ظهرت في إنجلترا اهجية بعنوان "بحث في الصناعة". والمؤلف المجهول^(*)، وهو عدو لدود للطبقة العاملة، يسهب فيها بالحديث عن ضرورة توسيع حدود يوم العمل. ومن أجل هذا الغاية يقترح، فيما يقترح، إقامة دول للعمل⁽¹⁰⁾ ينبغي أن تكون، حسب تعبيره، "دور الهول". وماذا ينبغي أن يكون طول يوم العمل الذي يقترحه لـ "دور الهول" هذه؟ اثنتي عشرة ساعة - وهي بالضبط المدة نفسها التي أعلن الرأسماليون، الاقتصاديون، والوزراء، في عام 1832، أنها مدة العمل لا الموجودة فعلاً وحسب بل والضرورية أيضاً للأولاد الذين تقل أعمارهم عن الثانية عشرة.

إن العامل، إذ يبيع قوة عمله - وهو مضطر لفعل ذلك في ظل النظام الحالي - يسلم للرأسمالي باستعمال هذه القوة، ولكن في حدود معقولة معينة. أنه يبيع قوة عمله من أجل أن يحافظ عليها - وهنا نطرح جانباً تلفها الطبيعي - لا من أجل تدميرها. ولدى بيع العامل لقوة عمله بقيمتها اليومية

(*) ج. كانينهم على ما يظهر.

أو الأسبوعية يُفترض أن هذه القوة لن تستهلك وتلف في يوم واحد أو أسبوع واحد كما تستهلك وتلف في يومين أو أسبوعين. لنأخذ آلة قيمتها 1000 ليرة إسترلينية. فإذا كانت تشتغل مدة عشر سنوات فإنها تضيف إلى قيمة البضائع التي تشتري في صنعها مئة ليرة إسترلينية في السنة. وإذا كانت تشتغل في خمس سنوات، فإنها تضيف إلى هذه القيمة 200 ليرة إسترلينية في السنة. وبتعبير آخر، إن قيمة تلفها السنوي تناسب تناسبًا عكسيًا مع مدة استهلاكها. ولكن العامل، من هذه الناحية بالذات، يتميز عن الآلة. فالآلات تتلف على نحو لا يتناسب تناسبًا كاملاً واستهلاكها؛ أما الإنسان فإنه، بالعكس، يذوى بمقياس أكبر كثيرًا مما قد يتصوره ذهن بناء على مجرد الأرقام المعينة لإطالة مدة عمله.

وحيث يناضل العمال في سبيل إعادة يوم العمل إلى مقداره المعقول السابق، أو في حال عدم استطاعتهم الحصول على التحديد القانوني ليوم العمل العادي - حين يسعون إلى تفادي العمل المتجاوز الحدود عن طريق زيادة الأجر، زيادة لا تكون فقط متناسبة وما يبرز منهم من وقت زائد، بل مرفوعة إلى معدل أعلى أيضًا، إنما يقومون فقط بأداء واجبهم حيال أنفسهم وحيال أنسأهم. إنهم

يقومون فقط بوضع حد لتجاوزات الرأسمال التعفسفية. إن الزمن هو ميدان التطور البشري. والإنسان الذي ليس لديه لحظة فراغ، الإنسان الذي يستأثر عمله للرأسمالي بكل حياته، خلا فترات انقطاع تتصل بمجاجات محض جسدية عند النوم والطعام، الخ.، مثل هذا الإنسان منحدر إلى وضع أسوأ من وضع الدواب. إنه، وهو منسحق جسديًا ومتبلد روحياً، مجرد آلة تنتج الثروة للغير. ومع ذلك فإن كل تاريخ الصناعة الحديثة يبين أن الرأسمال، إذا لم يكن ثمة ما يمنعه، سيسعى بدون أكرات ولا شفقة للهبوط بالطبقة العاملة كلها إلى هذه الحال من الانحطاط الشديد.

إن الرأسمالي، إذ يطيل يوم العمل، يكون في وسعه دفع أجور أعلى، إلا أنه يتمكن مع ذلك من دفع ثمن أقل لقاء قيمة العمل، ويحدث هذا حين تكون زيادة الأجور لا تتناسب وازدياد كمية العمل المبتزة من العامل والتدمير المتسارع لقوة العمل نتيجة لذلك. وفي وسع الرأسمالي بلوغ ذلك بطريقة أخرى أيضاً. يقول لكم، مثلاً، الإحصائيون البرجوازيون الإنجليز أن الأجور الوسطية لعائلات العمال المشتغلة في معامل لانكشير قد ارتفعت. وهم ينسون إلى جانب ذلك أنه بالإضافة إلى الرجل الراشد، رب العائلة، يلقي اليوم، تحت عجلة جاغاز ناووت⁽¹¹⁾ للرأسمال، بزوجته

وربما بثلاثة أو أربعة أولاد، وأن زيادة الأجرة العاملة للعائلة لا تتناسب البتة وزيادة الكمية العامة للعمل الزائد المبتز من الأسرة العاملة.

وحتى في الحدود المعينة ليوم العمل، كما هي موجودة الآن في جميع فروع الصناعة الخاضعة لقانون المعامل، قد تصبح زيادة الأجور ضرورية ولو من أجل الإبقاء على دفع قيمة العمل في مستواه السابق. وقد يكون الرجل، عند زيادة شدة عمله، مضطراً لأن ينفق من القوة الحيوية في ساعة واحدة قدر ما كان ينفق منها في ساعتين. وهذا ما حدث، إلى درجة ما، في الصناعات الخاضعة لقانون المعامل بفعل تسارع عمل الآلات وازدياد كمية الآلات العاملة التي يراقبها رجل واحد. وإذا كانت زيادة شدة العمل، أو مجموع العمل، المنفق في ساعة واحدة، مصحوبة بتخفيض مناسب في يوم العمل، فالفائدة من ذلك تكون إذ ذاك للعامل. وإذا ما تجاوز هذا الحد فإنه يخسر من ناحية ما يكتسبه من ناحية أخرى، وقد تكون ساعات العمل العشر متلفة قدر ما كانت الساعات الاثنتا عشرة سابقاً. والعامل حين يجابه اتجاه الرأسمال هذا بالنضال في سبيل زيادات للأجور تتناسب وشدة العمل المتعاطمة إنما يناضل فقط ضد الانتقاص من قيمة عمله وضد دمار جيله.

4- تعلمون جميعاً أن الإنتاج الرأسمالي، لأسباب لا حاجة الآن لشرحها، يجتاز دورات متوالية معينة. فهو يجتاز طور هدوء، فطور انتعاش متزايد، فازدهار، ففيض في الإنتاج، فأزمة، فركود. وأسعار البضائع في السوق ومعدلات الأرباح في السوق تتوافق وهذه الأطوار، هابطة إلى ما دون مستواها الوسطي أحياناً ومرتفعة عنه أحياناً أخرى. فإذا ما نظرتم إلى الدورة بكاملها، فإنكم تلاحظون أن انحرافاً في السعر في السوق يعوضه انحراف آخر، وأن أسعار البضائع في السوق، في حدود الدورة كلها، تحددها إجمالاً قيمتها. ففي أطوال هبوط أسعار السوق وأطوار الأزمة والركود لا بد للعامل، إذا هو لم يطرح خارج الإنتاج كلياً، أن تنخفض أجرته بصورة مؤكدة. وسيكون عليه، لكي لا يكون مستغفلاً، أن يناضل ضد الرأسمالي، حتى في حالة مثل هذا الهبوط في أسعار السوق، لأجل الحيلولة دون الإفراط في تخفيض الأجرور. وإذا لم يناضل العامل في سبيل زيادات للأجرور أثناء أطوار الازدهار حين يحصل الرأسماليون على الأرباح المرتفعة جداً فلن يحصل حتى على أجرته الوسطية، في المتوسط، أثناء دورة صناعية كاملة، أي على قيمة عمله. وسيكون من بالغ الحمق المطالبة بأن يعتمد العامل، الذي انخفضت أجرته بالضرورة في أطوار غير ملائمة من الدورة،

إلى استبعاد نفسه من تعويض مناسب أثناء الأظوار الملائمة. وبصورة عامة، لا تحقق قيم جميع البضائع إلا بتسوية أسعار السوق المتغيرة باستمرار نتيجة للتقلبات المستمرة في العرض والطلب. وليس العمل، على أساس النظام الحالي، إلا بضاعة كباقي البضائع. أي أن العمل أيضًا لا بد أن يمر بهذه التقلبات نفسها، ونتيجة لذلك فقط يمكن أن يبلغ سعرًا وسطيًا يتفق وقيمه. فمن غير المعقول أن ينظر إلى العمل كبضاعة، من جهة، وأن يوضع، من جهة أخرى، في معزل عن القوانين التي تحدد أسعار البضائع.

إن الرقيق يتناول كمية ثابتة ومحددة من وسائل المعيشة. أما العامل المأجور فلا. فلا بد أن يسعى لزيادة الأجرة في إحدى الحالات، ولو من أجل التعويض عن انخفاض الأجر في حالة أخرى. وإذا قبل العامل صاغرًا بإرادة الرأسمالي، بأمر الرأسمالي، كقانون اقتصادي سام، فإنه ليعاني كل بؤس الرقيق دون أن يتمتع بتلك الدرجة من المعيشة المؤمنة التي يتمتع بها الرقيق.

5- لقد رأينا في جميع الحالات التي بحثتها - وأنها لتؤلف 99 في المئة - أن النضال في سبيل رفع الأجر لا يجري إلا بعد تغيرات سابقة، وأن النتيجة الحتمية للتغيرات السابقة في مقادير الإنتاج، وفي قوة العمل الإنتاجية، وفي

قيمة العمل، وفي قيمة النقد، وفي مدة أو شدة العمل المنجز، وفي تقلبات أسعار السوق المتعلقة بتقلبات العرض والطلب والمتفكة ومختلف أطوار الدورة الصناعية؛ وبكلمة، أن هذا النضال هو رد فعل يبدیه العمل ضد أفعال الرأسمال السابقة. وإذا ما نظرتم إلى النضال في سبيل زيادة الأجور بمعزل عن جميع هذه الملابسات، وإذا ما أخذتم بعين الاعتبار تغيرات الأجور فقط، وصرفتم النظر عن جميع التغيرات الأخرى التي هي ناجمة عنها، فإنكم لتنتلقون من مقدمة خاطئة لتصلوا إلى استنتاجات خاطئة.

14- الصراع بين الرأسمال والعمل ونتائجه

1- لقد بينت أن المقاومة الدورية من جانب العمال ضد تخفيض الأجور ومحاولاتهم الدورية للتوصل إلى زيادة الأجور مرتبطة ارتباطاً لا انفصام له بنظام العمل المأجور وناجمة على وجه التخصيص من واقع أن العمل محوّل إلى بضاعة وخاضع، بالتالي، للقوانين التي تنظم الحركة العامة للأسعار؛ ولقد بينت بالإضافة إلى ذلك، أن ارتفاعاً عاماً للأجور يؤدي إلى انخفاض عام في معدلات الأرباح، إلا أنه لن يكون ذا تأثير على الأسعار الوسطية للبضائع ولا على

قيمتها؛ وتقوم الآن، في النهاية، المسألة التالية: إلى أي مدى، في هذا الصراع المستمر بين الرأسمال والعمل، يمكن لهذا الأخير أن يحرز النجاح؟

لقد كان بوسعي أن أجيب على وجه التعميم فأقول أن سعر السوق للعمل، شأنه في ذلك شأن أسعار جميع البضائع الأخرى، سيكون خلال مدة كبيرة من الزمن متفقاً وقيمته؛ وبالتالي، إن العامل لن ينال وسطياً في النهاية، برغم كل ارتفاع وهبوط، ومهما يفعل، غير قيمة عمله، أي قيمة قوة العمل التي تحددها قيمة وسائل المعيشة الضرورية للإبقاء على هذه القوة وتحديد إنتاجها، والتي تحدد قيمتها بدورها بكمية العمل الذي يتطلبه إنتاجها.

ولكن ثمة بضع خصائص تميز قيمة قوة العمل، أو قيمة العمل، عن قيم جميع البضائع الأخرى. إن قيمة قوة العمل تتألف من عنصرين: أحدهما محض جسدي، والآخر تاريخي أو اجتماعي. والعنصر الجسدي يحدد الحد الأدنى لقيمة قوة العمل. ومعنى هذا أن الطبقة العاملة لا بد لها، من أجل أن تحافظ على بقائها وتتجدد، من أجل أن تلتزم وجودها الجسدي، من الحصول على وسائل المعيشة الضرورية ضرورة مطلقة لحياتها وتناسلها. وبالتالي، إن قيمة هذه الوسائل المعيشية الضرورية تؤلف الحد الأدنى لقيمة العمل. كذلك

لمدة يوم العمل، من جهة أخرى، حددها الأقصى، وإن يكن شديد القابلية للتمدد. وحدها الأعلى تقرره قوة العامل الجسدية. فإذا كان الاستنزاف اليومي لقوى العامل الحيوية يتجاوز حدودًا معينة، فلا يعود بالإمكان تكرار ذلك الجهد يوميًا. على أن هذا الحد، كما قلت، شديد القابلية للتمدد. ففي ظل تعاقب سريع لأجيال واهنة وقصيرة الأعمار تمون سوق العمل كما في ظل سلسلة متعاقبة من أجيال قوية طويلة الأعمار.

وإلى جانب هذا العنصر الجسدي المحض، تحدد قيمة العمل بمستوى المعيشة التقليدي في كل بلد. وهذا المستوى لا يفترض تلبية حاجات الحياة الجسدية وحسب، بل تلبية بعض الحاجات الناشئة عن الظروف الاجتماعية التي يعيش الناس فيها ويتربون. فمستوى معيشة الإنجليزي يمكن أن يساوي مستوى معيشة الإيرلندي، ومستوى معيشة فلاح ألماني يمكن أن يساوي مستوى معيشة فلاح من ليفلنده. في وسعكم أن تتبينوا في مؤلف السيد تورنتون "فيض السكان" أهمية الدور الذي تلعبه في هذا المجال التقاليد التاريخية والعادات الاجتماعية. فهو يبين فيه أن الأجور الوسطية في مختلف المناطق الزراعية في إنجلترا، حتى في الوقت الحاضر،

تختلف أكثر أو أقل حسب الظروف الأكثر أو الأقل مؤاتاه التي خرجت فيها هذه المناطق من حالة القنانة.

وهذا العنصر التاريخي أو الاجتماعي الداخِل في قيمة العمل يمكن أن يزيد أين ينقص، أو حتى أن يختفي كليًا بحيث لا يبقى غير الحد الجسدي وحده. ففي الحرب ضد اليعاقبة، التي جرت - كما كان يحلو القول للعجوز جورج رورز - أكل الضرائب ومحَب المناصب الراجحة الزمن - من أجل وضع فضائل ديننا المقدس في مأمن من غازات هؤلاء الكفار الفرنسيين، قام أصحاب، قام أصحاب المزارع الإنجليزي الطيبون، الذين تحدثنا عنهم بذلك العطف في إحدى الجلسات السابقة، بتخفيض أجور العمال الزراعيين إلى ما دون ذلك الحد الأدنى الجسدي المحض، أما نقص وسائل المعيشة التي لا بد منها للإبقاء جسديًا على العمال واستمرار جيلهم، فقد سدوه من صناديق الإحسان بموجب قوانين الفقراء⁽¹²⁾. وكان ذلك أسلوبًا بديعًا لتحويل العامل المأجور إلى رقيق، والفلاح الميسور الفخور الذي رسم شكسبير صورته، إلى مدقع.

وإذا ما قارنتم بين مستويات الأجور، أو بين قيم العمل، في مختلف البلدان أو في مختلف العهود التاريخية في بلد واحد، فإنكم لواجدون أن قيمة العمل ذاتها ليست مقدارًا

ثابتاً، بل متغير، متغير حتى في حال ما إذا كانت قيم جميع البضائع الأخرى تظل ثابتة.

ومن شأن مثل هذه المقارنة أن تبين أيضاً أن التغير لا يطرأ فقط على معدل الربح في السوق، بل على معدله الوسطي أيضاً.

على أنه ليس ثمة، فبينما يتعلق بالأرباح، قانون من شأنه أن يحدد حدها الأدنى. فليس في وسعنا أن نقول ما هو الحد لتدنيها. ولماذا لا نستطيع تعيين هذا الحد؟ ذلك لأننا، وإن نكن قادرين على تعيين الحد الأدنى للأجور، لسنا بقادرين على تعيين حدها الأقصى. في وسعنا فقط أن نقول أنه، إذا كانت حدود يوم العمل معينة، فإن الحد الأقصى للأرباح يتناسب والحد الجسدي الأدنى للأجور، وأنه إذا كانت الأجور معينة فإن الحد الأقصى للأرباح يتناسب وامتداد يوم العمل الذي تسمح به قوى العامل الجسدية. وعلى هذا، فإن الحد الأقصى للربح إنما يعينه الحد الأدنى الجسدي للأجور والحد الأقصى الجسدي ليوم العمل. وواضح أن بين هذين الحدين لمعدل الربح الأقصى مجالاً الكثير من الاحتمالات. وليس يحدد مستواه الفعلي غير الصراع المستمر بين الرأسمال والعمل: فالرأسمالي يحاول على الدوام تخفيض الأجرة إلى حدها الجسدي الأدنى، وتمديد يوم العمل إلى

حده الجسدي الأقصى في حين أن العامل يمارس على الدوام ضغطاً في اتجاه معاكس.

والأمر يؤول إلى مسألة نسبة القوى بين الطرفين المتصارعين.

2- أما فيما يتعلق بتحديد يوم العمل، سواء أفي إنجلترا أم في جميع البلدان الأخرى، فإنه لم يقرر إلا عن طريق التدخل التشريعي، وما كان هذا التدخل ليحدث قط بدون الضغط الدائم من جانب العمال. وعلى كل حال، إن تحديد يوم العمل ما كان يمكن التوصل إليه باتفاقات خاصة بين العمال والرأسماليين. وإن ضرورة العمل السياسي العام هذه لهي بالذات البرهان على أن الرأسمال هو الجانب الأقوى في أعماله الاقتصادية المحض.

أما حدود قيمة العمل، فإن تعيينها يتعلق فعلاً على الدوام بالعرض والطلب. أعني الطلب على العمل من قبل الرأسمال والعرض للعمل من قبل العمال. إن قانون العرض والطلب في البلدان المستعمرة ملائم للعامل. ومن هنا كان مستوى الأجور العالي نسبياً في الولايات المتحدة الأمريكية. ومهما يجهد الرأسمال هناك فليس في وسعه الحيلولة دون فراغ سوق العمل على الدوام من جراء تحول العمال المأجورين

باستمرار إلى فلاحين مستقلين. إن وضع العامل المأجور ليس بالنسبة لقسم كبير جدًا من الأمريكيين غير مرحبًا. عابرة إذ أنهم واثقون من أنهم سيرحونها في وقت قد يطول أو يقصر. ولمعالجة هذه الحالة القائمة في المستعمرات تبنت الحكومة الإنجليزية بعطف أبوي خلال بعض الوقت ما يسمى بنظرية الاستعمار الحديثة، القائمة على رفع أسعار الأرض في المستعمرات بصورة مفتعلة بقصد الحيلولة دون تحول العمال المأجورين سريعًا جدًا إلى فلاحين مستقلين.

ولكن لنتقل إلى البلدان ذات المدينة القديمة، حيث يسيطر الرأسمال سيطرة كلية على عملية الإنتاج كلها. ولنأخذ، مثلاً، ارتفاع أجور العمال الزراعيين في إنجلترا من عام 1849 إلى عام 1859. ماذا كانت عواقب هذا الارتفاع؟ إن المزارعين لم يستطيعوا، كما كان من شأن صديقنا ويسطن أن ينصحهم، أن يزيدوا قيمة القمح؛ بل لم يستطيعوا حتى زيادة سعره في السوق. بل لقد اضطروا، بالعكس، للتسليم بهبوطها. ولكنهم أدخلوا، خلال هذه الأعوام الأحد عشر، ماكنات من كل نوع، وأخذوا يطبقون طرائق أكثر علمية، وحولوا قسمًا من الأراضي القابلة للزراعة إلى مراع، وزادوا مساحة المزارع وبالتالي حجم الإنتاج، ومن جراء تخفيض الطلب على العمل بواسطة هذه التدابير وغيرها

من التدابير التي زادت قوة العمل الإنتاجية، كانت النتيجة من جديد فيضاً نسبياً من السكان الزراعيين. تلك هي عموماً الطريقة التي تجري بها على نحو أكثر أو أقل سرعة ردود فعل الرأسمال على زيادة الأجور في البلدان القديمة الأهلة منذ وقت بعيد. وبكثير من الصواب أشار ريكاردو إلى أن الآلات تنافس العمل منافسة دائمة، وأن إدخالها لا يجري في الغالب إلا حين يكون سعر العمل قد بلغ سوى معيناً؛ إلا أن استعمال الآلة ليس إلا إحدى الطرق الغديدة لزيادة قوة العمل الإنتاجية. وهذا التطور بالذات الذي يخلق من وجهة وفرة نسبية من العمل البسيط، ييسط من جهة أخرى العمل الموصوف وبذلك يخفض من قيمته.

وهذا القانون نفسه يتبدى بشكل آخر أيضاً. فمع تطور قوة العمل الإنتاجية يتسارع تراكم الرأسمال، حتى برغم ارتفاع مستوى الأجرة ارتفاعاً نسبياً. وكان يمكن أن يستنتج من هذا. كما كان يفعل آدم سميث، الذي لم تكن الصناعة الحديثة في أيامه إلا في بداية تطورها، إن تراكم الرأسمال المتسارع لا بد بالضرورة أن يرجح كفة الميزان لمصلحة العامل إذ يخلق طلباً متزايداً أبداً على عمله. ولهذا السبب بالذات دهش عدد كبير من الكتاب المعاصرين لكون الأجور لم ترتفع ارتفاعاً ملموساً، في حين أن الرأسمال الإنجليزي قد

أزداد في السنوات العشرين الأخيرة بأسرع كثيراً من ازدياد عدد السكان الإنجليز.

يبد أنه يجري في الوقت نفسه إلى جانب إطراد تراكم الرأسمال تغير مطرد في تركيب رأس المال. وذاك القسم من الرأسمال الكلي، المؤلف من الرأسمال الثابت - الآلات والمواد الأولية ووسائل الإنتاج من جميع الأنواع الممكنة -، يزداد أكثر فأكثر بالمقارنة مع القسم الآخر من الرأسمال المستخدم كاجور، أي لشراء العمل. وقد تم وضع هذا القانون، على نحو أكثر أو أقل ضبطاً، من قبل السيد بارتون، وريكاردو، وسيسموندي، والبروفسور ريشارد جونس، والبروفسور رمسي، وشربوليه، وغيرهم.

وإذا كانت النسبة الأولية بين هذين القسمين اللذين يتكون منهما الرأسمال واحداً إلى واحد، فإنها تغدو في الصناعة المطردة التطور خمسة إلى واحد الخ. وإذا كان يظوف من أصل رأسمال كلي قدره 600 وحدة مقدار 300 للأدوات والمواد الأولية و300 للآجور، فمن أجل إيجاد طلب الـ 600 عامل بدلاً من 300، لا بد من مضاعفة الرأسمال الكلي. ولكن إذا كان يوظف فيما بعد من أصل رأسمال قدره 600 وحدة مقدار 500 للآلات والمواد الخ. و 100 فقط للآجور، فلا بد من زيادة الرأسمال نفسه من

600 إلى 3600 من أجل خلق طلب لـ 600 عامل بدلاً من 300. وعلى هذا فخلال تطور الصناعة لا يجري الطلب على العمل على نحو متواز مع تراكم الرأسمال. صحيح أنه يزداد ولكن بنسبة متناقصة دائماً بالمقارنة مع ازدياد الرأسمال الكلي.

وستكون هذه الملاحظات القليلة كافية لتبيان أن تطور الصناعة الحديثة ذاته لا بد بالضرورة أن يرحح كفة الميزان على نحو مطرد الزيادة أبداً لمصلحة الرأسمالي ضد العامل، وأن الاتجاه العام للإنتاج الرأسمالي بالتالي لا يؤدي إلى ارتفاع مستوى الأجور الوسطية بل إلى تخفيضه، أي النزول بقيمة العمل، على نحو أكثر أو أقل، إلى حدها الأدنى. ولكن إذا كان اتجاه الأمور في النظام الحالي على هذا النحو، فهل يعني هذا أن على الطبقة العاملة أن تتخلى عن النضال ضد تطاولات رأس المال النهابة والإقلاع عن جهودها الرامية للإفادة من الإمكانيات السائحة لتحسين وضعها مؤقتاً؟ لو أن العمال فعلوا ذلك، لانخطوا إلى كومة من المعدمين المنسحقين الذين لم يبق مجال لإنقاذهم. وآمل بأني قد بينت أن نضال العمال في سبيل مستوى الأجور مرتبط ارتباطاً لا انفصام له بكل نظام العمل المأجور، وأن جهود العمال لزيادة الأجور ليس في 99 حالة من مئة سوى محاولات

للإبقاء على أجر قيمة العمل القائم، وأن ضرورة العمال ضد الرأسماليين في سبيل سعر العمل تنجم عن وضع العمال الذي يضطرهم لبيع أنفسهم كبضائع. وإذا استسلم العمال باستخدامهم في نزاعهم اليومي مع الرأسمال، فإنهم بلا شك يفقدون القدرة على القيام بأية حركة أوسع.

ليس ينبغي للطبقة العاملة، في الوقت نفسه، حتى بصرف النظر تمامًا عن الاستعداد العام للعمال، المرتبط بنظام العمل المأجور، أن تبالغ في تقدير النتائج النهائية لهذا النضال اليومي. فليس ينبغي لها أن تنسى إنها، في نضالها اليومي هذا، إنما تناضل ضد العواقب لا ضد الأسباب التي تنجم عنها هذه العواقب؛ إنها لا تفعل غير كبح الحركة الهابطة ولا تغير اتجاه هذه الحركة؛ وأنها لا تستخدم غير المسكنات، ولكن لا تعالج المرض نهائيًا. ولهذا ينبغي للعمال أن لا يقتصروا على هذه المناوشات التي لا مفر منها، الناشئة بلا انقطاع عن حملات رأس المال المستمرة أو عن تغيرات السوق. ينبغي أن يدركوا أن النظام الحالي، بكل ما يحمله من بؤس، يولد في الوقت نفسه الشروط المادية والأشكال الاجتماعية الضرورية من أجل إعادة البناء الاقتصادي للمجتمع.

وبدلاً من الشعار المحافظ القائل: "أجرة عادلة ليوم عمل عادل!" يجب أن يسجل العمال على رايته الشعار الثوري: "القضاء على نظام العمل المأجور!"

بعد هذا العرض الطويل جداً، وأحشى أن يكون متعباً، الذي كان لا بد لي من تقديمه لتوضيح المسألة الأساسية، أنهى تقريرى مقترحاً القرار التالي:

(1) أن الارتفاع العام لمستوى الأجرة من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض المعدل العام للربح، إلا أنه ليس من شأنه بصورة عامة أن يمس أسعار البضائع.

(2) إن الاتجاه العام للإنتاج الرأسمالي لا يؤدي نحو رفع المستوى الوسطي للأجرة بل يؤدي نحو تخفيضه.

(3) إن النقابات عمل بنجاح بوصفها مراكز مقاومة لهجوم رأس المال. وهي جزئياً تمني بالفشل لأنها تقتصر على جرب مناوشات ضد عواقب النظام القائم، بدلاً من العمل في الوقت نفسه على الاستعاضة عنه ومن استخدام قوتها المنظمة كرافعة من أجل تحرير الطبقة العاملة نهائياً، أي من أجل القضاء النهائي على نظام العمل المأجور.

يصدر حسب نص
مؤلفات كارل ماركس
وفريدريك انجلس، الطبعة
الروسية الثانية، المجلد 16،
ص ص 101-155

كتبه ماركس من أواخر
أيار (مايو) إلى 27
حزيران (يونيو) 1865

صدر للمرة الأولى بكراس
على حدة في لندن، عام
1898

ملاحظات

1- هذا المؤلف هو نص التقرير الذي تلاه كارل ماركس باللغة الإنجليزية في جلستي المجلس العام المنعقدين في 20 و 27 حزيران (يونيو) 1865. وكان الداعي للتقرير الكلمتان اللتان ألقاهما عضو المجلس جون ويسطن في 2، 23 آيار (مايو)، محاولاً البرهنة على أن الزيادة العامة لمستوى الأجرة النقدية لا جدوى منها للعمال، واستنتج من ذلك أن النقابات "ضارة". ونص التقرير محتفظ به كما كتبه ماركس بخط يده. وقد نشر التقرير للمرة الأولى في لندن عام 1898 من قبل ابنة ماركس ايليانورا تحت عنوان "Value, Price and Profit" ("القيمة والسعر والربح") مع مقدمة بقلم ا. آفيلينغ. التمهيد والفقرات الست الأولى لم يكن لها في المخطوطة عناوين، وقد وضع لها آفيلينغ العناوين. وقد احتفظ في هذه الطبعة بجميع هذه العناوين ما عدا العنوان العام. - ص 1.

2- الجمعية العالمية (الأممية الأولى)، أول منظمة عالمية جماهيرية للبروليتاريا؛ عملت بقيادة ماركس وأنجلس

(من 1864 إلى 1876). أوصلت الأمية إلى وعي العمال الطليعيين في أهم البلدان الرأسمالية أفكار الاشتراكية العلمية و"أرست أساس تنظيم العمال العالمي من أجل إعداد الهجوم الثوري على الرأسمال" (لينين). - ص 3.

3- المقصود القوانين التي أصدرتها الجمعية التمثيلية (الكونفانسيون) في فرنسا في 3 آيار (مايو) و 11 و 29 أيلول (سبتمبر) 1793، و 20 آذار (مارس) 1794، والتي قررت حدًا أقصى ثابتًا لأسعار الحبوب والطحين وغيرها من سلع الاستهلاك، إلى جانب حد أقصى ثابت للأجور. - ص 15.

4- الذي تكلم في الاجتماع هو وليام نيومارثش. وقد أخطأ ماركس في كتابه اسمه. - ص 16.

5- المقصود هنا حرب القرم في 1853-1856. - ص 18.

6- حدث التدمير الضخم لمساكن العمال الزراعيين في إنكلترا في أواسط القرن التاسع عشر في ظروف النمو العاصف للصناعة الرأسمالية وإعادة بناء الزراعة على أسس رأسمالية، الأمر الذي صحبه فيض نسبي في نمو

سكان الريف. وقد لعب دورًا بارزًا في ازدياد التدمير الضخم للمساكن في الأماكن الريفية واقع أن مقدار الضريبة لمصلحة الفقراء، التي كان يدفعها الملاك العقاري، كان يتعلق إلى حد بعيد بعدد الفقراء الذين يعيشون في أراضيه. وقد كان الملاكون العقاريون يدمرون عن قصد ووعي هذه المساكن التي لم يكونوا هم أنفسهم بحاجة إليها، إلا أنها أمكن أن تكون مأوى السكان القرى "الفائضين". - ص 18.

7- صدر المرسوم المتعلق بإلغاء قوانين الجبوب في حزيران (يونيو) 1846. وما يسمى بقوانين الجبوب، التي تستهدف الحد من استيراد الجبوب أو منع استيرادها من الخارج، قد اتخذت في إنكلترا لمصلحة الملاكين العقاريين. وكان صدور المرسوم نصرًا للبرجوازية الصناعية التي كانت تناضل ضد قوانين الجبوب تحت شعار حرية التجارة. - ص 19.

8- الفيزيوقراطيون، اتجاه من اتجاهات الاقتصاد السياسي الكلاسيكي البرجوازي ظهر في الخمسينات من القرن الثامن عشر في فرنسا. كان الفيزيوقراطيون يناصرون قطعًا الملكية الرأسمالية الكبيرة للأراضي، وإلغاء الامتيازات الطبقية الإقطاعية، وإلغاء الحماية

الجمركية. أدرك الفيزيوقراطيون ضرورة القضاء على
النظم الإقطاعية ولكنهم أرادوا أن يجري ذلك عن
طريق التحويلات السلمية، دون الإضرار بالطبقات
السائدة ونظام الحكم المطلق. اقترب الفيزيوقراطيون
بنظراتهم الفلسفية من المنورين البرجوازيين الفرنسيين
في القرن الثامن عشر. في عهد الثورة البرجوازية
الفرنسية، تحققت من التحويلات الاقتصادية التي
اقترحها الفيزيوقراطيون. - ص 43.

9- المقصود هنا الحروب التي شنتها إنكلترا من عام
1793 إلى عام 1815 ضد فرنسا أيام الثورة
البرجوازية الفرنسية في أواخر القرن الثامن عشر. وفي
أيام هذه الحروب أقامت الحكومة الإنكليزية في البلاد
نظامًا إرهابيًا شرسًا ضد جماهير الشغيلة. وعلى وجه
التخصيص، قمعت في المرحلة المشار إليها جملة من
الانتفاضات الشعبية واتخذت قوانين تحظر اتحادات
العمال. - ص 68.

10- دور العمل، ظهرت في بريطانيا في القرن السابع
عشر. بموجب "قانون الفقراء" الذي سنّ في عام
1834، غدت دور العمل الشكل الوحيد لمساعدة
الفقراء. كانت دور العمل تتميز بنظام كنظام سجون

الأشغال الشاقة؛ وقد وصفها الشعب بأنها
"باستيالات الفقراء". - ص 69.

11- في أيام الاحتفالات التقليدية على شرف جاغار
ناؤوت الذي هو تجسيد الإله الهندي فيشنو الذي
تميزت عبادته بطقوس فخمة فائقة وتعصب ديني
خارق تتجلى في تعذيب النفس والانتحار - كان
المؤمنون يلقون بأنفسهم تحت العربة التي كان فيها
صنم فيشنو - جاغار ناؤوت. - ص 71.

12- بموجب قوانين الفقراء، التي كانت موجودة في
إنكلترا منذ القرن السادس عشر، كانت تجبي من كل
دائرة كنسية ضريبة خاصة لمصلحة الفقراء. وكان
السكان الذين لم يكن إيرادهم كافيًا لهم ولعائلاتهم
يحصلون على معونات من صندوق مساعدة الفقراء -
ص 76.

دليل الأسماء

أوركرارت Urquhart دافيد (1805-1877)، دبلوماسي

إنكليزي وكاتب رجعي، ص 20.

أوين Owen روبرت (1771-1858)، اشتراكي

طوباوي إنكليزي كبير. ص 16.

بارتون Barton جون، اقتصادي برجوازي إنكليزي، كان

يكتب في أواخر القرن الثامن عشر، ص 80.

تورنتون Thornton وليام توماس (1813-1880)،

اقتصادي إنكليزي، ص 76.

توك Tooke توماس (1774-1858)، اقتصادي

برجوازي إنكليزي، مؤلف كتاب من ستة مجلدات

عن تاريخ الأسعار (1838-1857)، ص ص

16، 45.

جونس Jones ريتشارد (1790-1885) اقتصادي

برجوازي إنكليزي، ص 80.

رمسي Ramsay جورج (1800-1871)، اقتصادي

برجوازي إنكليزي، ص 80.

روبيسبير Robespierre ماكسيميليان (1758-

1794)، من رجال الثورة البرجوازية الفرنسية

البارزين في القرن الثامن عشر، زعيم اليعاقبة ورئيس
الحكومة الثورية (1793-1794)، ص 15.
روز Rose جورج (1744-1818) محافظ إنكليزي،
وزير المالية (1782-1783) و (1784-
1801)، ص 76.

ريكاردو Ricardo دافيد (1772-1823)، اقتصادي
إنكليزي، أكبر ممثلي الاقتصاد السياسي البرجوازي
الكلاسيكي. ص ص 33، 79، 80.

سميث Smith آدم (1723-1790)-اقتصادي
إنكليزي، أحد الممثلين الكبار للاقتصاد السياسي
البرجوازي. ص ص 34، 43، 80.

سيسموندي Sismondi جان شارل سيموند دي
(1773-1842)، اقتصادي سويسري، ناقد
برجوازي صغير للرأسمالية، ممثل بارز للرومانسية
الاقتصادية، ص 80.

سينيور Senior ناسو وليام (1790-1864)،
اقتصادي إنكليزي مبتدل. ص ص 15، 16.

شربوليه Cherbuliez انطون ايليز (1797-1869)،
اقتصادي سويسري، ناقد برجوازي صغير للرأسمالية.
ص 80.

- فرنكلين Franklin بنيامين (1706-1790)، من رجال السياسة الأمريكيين البارزين وعالم كبير. ص 38.
- مالتوس Malthus توماس روبرت (1766-1834)، كاهن واقتصادي إنكليزي، واضع نظرية السكان الوحشية، ص 69.
- مانينيوس أغريبا Manenius Agreppa، توفي سنة 493 قبل الميلاد. من وجهاء روما، ص 9.
- مورتون Morton جون (1781-1864)، عالم زراعي إنكليزي، ص 18.
- نيومان Newman فرنسيس وليام (1805-1897)، لغوي وكاتب برجوازي راديكالي إنكليزي، ص 16.
- هوبس Hobbs توماس (1588-1679)، فيلسوف إنكليزي، ممثل للمادية الميكانيكية، ص 47.
- ويستن Weston جون، عامل إنكليزي عضو المجلس العام للأمية الأولى، ص ص 3-9، 12-16، 18، 19، 21، 24، 26، 27، 28، 33، 79.
- يور Ure (1857-1877)، كيميائي إنكليزي واقتصادي مبتدل، ص ص 15-16.

محتويات

3 مقدمة
5 ملاحظات تمهيدية
6 الإنتاج والأجور
10 الإنتاج والأجور والأرباح
26 الأجور والنقود
34 العرض والطلب
37 الأجور والأسعار
42 القيمة والعمل
57 قوة العمل
61 إنتاج القيمة الزائدة
65 قيمة العمل
68 الأرباح تتحقق لدى بيع البضائع بقيمتها
70 مختلف الأجزاء التي تتوزع عليها القيمة الزائدة
76 النسبة العامة بين الأرباح والأجور والأسعار
80 أهم حالات النضال في سبيل زيادة الأجور
91 الصراع بين الرأسمال والعمل ونتائجه
104 ملاحظات
109 دليل الأسماء

كراسات ماركسية

من أجل وعي حقيقي بالماركسية نحاول في هذه السلسلة أن نقدم عدداً من الكراسات التي تلقي الضوء على أهم المفهومات التي جاء بها ماركس وإنجلز وعديد من الماركسيين، لكي تشكل معرفة تأسيسية يمكن أن يُبنى عليها. وإذا كانت المعرفة هي المدخل لتمثل أي فكر، فإننا نهدف هنا إلى تقديم هذا المدخل الضروري وأهمه، لكن في سياق وعي بان الماركسية هي أكثر من معرفة، لأنها بالأساس منطق تفكير، هو الجدل المادي. والهدف هنا هو اكتساب هذا المنطق من أجل أن يصبح طريقة تفكير الماركسيين، وأداتهم في وعي الواقع الذي يعيشونه، وفي تغييره. الماركسية علم لهذا يجب أن تدرس كعلم، أي أن تدرس بجدية فائقة. والماركسي هو من تبنى الماركسية. لكن بعد أن يكون قد عرف أفكارها وفهمها واكتسب منهجيتها، الجدل المادي. لهذا يجب الاطلاع على هذه الأفكار ودراستها من أجل ذلك.

