

# العمل المأجور والرأسمال



- سلسلة كراسات ماركسية (4)  
إشراف: سلامة كيلة
- الطبعة الأولى: 2007
- منشورات الوعي الجديد

# العمل المأجور والرأسمال

كارل ماركس

## مقدمة

كراس ماركس هذا يعالج المسألة الجوهرية في النمط الرأسمالي، وهي مسألة العمل المأجور. وهو هنا يوضح معنى الأجرة وكيفية تحديدها، كما يحدد كيفية تحديد سعر البضاعة. ويميز بين السعر والأجرة، بين الأجرة الإسمية والأجرة الفعلية. ويتناول كيفية نشوء الربح وعلاقته بالأجرة. من أجل أن يصل إلى تحديد معنى فائض القيمة، أي ربح الرأسمالي. ويشير إلى طبيعة الاستغلال الذي يعيشه العامل، والوضع الذي يُجبر على أن يكون فيه، لكي يستطيع إعادة تجديد ذاته.

وهو أساسي من أجل فهم طبيعة وضع الطبقة العاملة، والظروف التي تفرض عليها النضال. ولماذا ستكون هي حفارة قبر الرأسمالية.

لقد وضعنا مقدمة إنجلز التي كتبها سنة 1891 كخاتمة لأنها تكمل نص ماركس، بعد حذف بعض المسائل التفصيلية التي كانت تتناولها. كما حذفنا فقرة من نص ماركس حول قوى الإنتاج وعلاقات الإنتاج لأنها بدت خارج الموضوع المطروح رغم أهميتها الفائقة. وأضفنا بعض العناوين لتسهيل قراءة

النص.

ونحن هنا ننطلق من الفكرة الماركسية الأساسية التي تقول بأن الأساس الاقتصادي هو المحدّد، وإن كان ذلك في التحليل الأخير. وبالتالي فإن فهم التناقضات والصراعات في المجتمع يفرض فهم المسألة الأساسية الأولى، التي تتمثل في أساس الاستغلال، والظروف التي يكرّسها، والتي تفرض التمرد والاحتجاج، وبالتالي النضال. ولهذا يمكن القول بأنه ليست المُثَل هي التي تحرّك الطبقات (ربما سوى لدى بعض المفكرين) بل أن الظروف الواقعية هي التي تجعل النضال ضرورة. إن ظروف استغلال واضطهاد الطبقة العاملة هي التي تفرض عليها أن تسعى لتغيير النمط الرأسمالي، وتأسيس نمط بديل: هو الاشتراكية.

سلامة كيلة

## ما هي الأجرة ؟ وكيف تحدد ؟

إذا سألت عدداً من العمال عن مقدار أجورهم، لأجابتهم: "إني أقبض من رب عملي ماركاً واحداً في اليوم"، وأجابت الثانية "إني أقبض ماركين"، وهلمجرأ. وتبعاً لمختلف فروع العمل التي يعملون فيها يذكرون مختلف المبالغ المالية التي يتقاضاها كل منهم من رب عمله لقاء القيام بعمل معين، مثلاً لقاء حياكة متر من القماش أو تركيب صفحة في المطبعة، ورغم تنوع أجورهم فإنهم متفقون بالإجماع حول نقطة واحدة : إن الأجرة هي مبلغ المال الذي يدفعه الرأسمالي لقاء وقت محدد من العمل أو لقاء القيام بعمل معين.

فالرأسمالي يشتري إذن (كما يبدو) عمل العمال بالمال. ولقاء المال يبيعونه عملهم. ولكن الأمر ليس كذلك إلا ظاهرياً. فإن ما يبيعونه في الواقع للرأسمالي لقاء المال إنما هو قوة عملهم. فالرأسمالي يشتري قوة العمل هذه ليوم واحد، لأسبوع، لشهر وهلمجرأ. ومتى اشتراها استخدمها بتشغيل العامل خلال الوقت المتفق عليه. وبهذا المبلغ المالي نفسه الذي اشترى به الرأسمالي قوة عمل العامل، بماركين مثلاً، كان بوسع أن يشتري كيلوغرامين من السكر أو كمية معينة من بضاعة أخرى. فالماركان اللذان اشترى بهما كيلوغرامين من السكر هما ثمن الكيلوغرامين من السكر. والماركان اللذان اشترى بهما 12 ساعة من استخدام قوة العمل هما ثمن 12 ساعة من عمل. فقوة العمل إذن بضاعة شأنها شأن السكر لا أكثر ولا

أقل. الأولى تقاس بالساعة والثانية بالميزان.

إن بضاعة العمال، أي قوة عملهم، إنما يبادلونها ببضاعة الرأسمالي، بالمال. وهذا التبادل يتم وفق نسبة معينة، قدر معين من المال مقابل قدر معين من استخدام قوة العمل. مقابل 12 ساعة حياكة ماركان. وهذان الماركان، ألا يمثلان جميع البضائع الأخرى التي أستطيع شراءها بماركين؟ وهكذا بادل العامل إذن بضاعة، هي قوة العمل، ببضائع متنوعة، وذلك وفقاً لنسبة معينة. فحين يعطيه الرأسمالي ماركين فكأنه يعطيه قدرأ معيناً من اللحم، من الألبسة، من الحطب، من النور، الخ. مقابل يوم عمله، فهذان الماركان يعبران إذن عن النسبة التي يتم بموجبها تبادل قوة العمل ببضائع أخرى، أي أنهما يعبران عن القيمة التبادلية لقوة العمل. إن القيمة التبادلية لبضاعة معينة، مقدرة بالمال، إنما هي بالضبط ما يسمونه سعرها. فالأجرة ليست إذن سوى الاسم الخاص الذي يطلق على ثمن قوة العمل المسمى عادة ثمن العمل، ليست إذن سوى الاسم الخاص الذي يطلق على ثمن هذه البضاعة الخاصة التي لا يوجد منها إلا في لحم الإنسان ودمه.

لنأخذ أول عامل نصادفه، حانكاً مثلاً. فالرأسمالي يقدم له النول والخيطان. ويشرع الحانك في العمل وتصبح الخيطان قماشاً. ويأخذ الرأسمالي القماش ويبيعه بعشرين ماركاً مثلاً. فهل أجرة الحانك، في هذه الحال، حصة من القماش، من العشرين ماركاً، من منتج عمله؟ كلا. لقد تقاضى الحانك أجرته قبل أن يباع القماش بزمن طويل، بل ربما تقاضاها حتى قبل أن يصنع القماش بزمن طويل. فالرأسمالي لا يدفع إذن هذه



الأجرة من المال الذي حصل عليه من القماش، إنما يدفعها من المال المكسب لديه سلفاً. وكما أن النول والخيطان ليست من نتاج الحائك، إنما قدمها له الرأسمالي، فإن البضائع التي يحصل عليها الحائك مقابل بضاعته، قوة العمل، ليست من نتاجه. وقد لا يجد الرأسمالي أبداً مشترياً لقماشه. وقد لا يحصل من بيع القماش حتى على المبلغ الذي صرفه لدفع الأجرة. وقد يبيع القماش بفائدة كبيرة جداً بالنسبة لأجرة الحائك؛ غير أن كل هذه الاحتمالات لا علاقة لها أبداً بالحائك. فالرأسمالي يشتري بقسم من ثروته الحالية، من رأسماله، قوة عمل الحائك، بنفس الطريقة التي حصل بها بقسم آخر من ثروته على المادة الأولية - الخيطان، وأداة العمل - النول. وبعد إجراء هذه المشتريات، ومن ضمنها قوة العمل الضرورية لإنتاج القماش، يشرع في الإنتاج بواسطة مواد أولية وأدوات عمل تخصه وحده دون غيره. ومن ضمن هذه الأدوات، بالطبع، أصبح الآن صاحبنا الحائك الذي ليس له، شأنه شأن النول، أي حصة في المنتج أو في ثمنه.

فالأجرة ليست إذن حصة العامل في البضاعة التي أنتجها. إن الأجرة هي قسم من بضاعة موجودة سلفاً يشتري به الرأسمالي كمية معينة من قوة عمل منتجة.

فقوة العمل إذن بضاعة يبيعها مالكها، الأجير من الرأسمالي. لماذا يبيعها؟ ليعيش.

ولكن ظاهرة قوة العمل، أي العمل، إنما هي النشاط الحيوي للعامل، إنما هي ظاهرة حياته بالذات. وهذا النشاط الحيوي هو ما يبيعه إلى شخص آخر، لكي يؤمن لنفسه وسائل العيش

الضرورية. وهكذا فإن نشاطه الحيوي ليس، بالنسبة له، سوى وسيلة تمكنه من العيش. فهو يعمل ليعيش. والعمل، بنظره، ليس جزءاً من حياته، إنما هو بالأحرى تضحية بحياته. إنه بضاعة باعها إلى شخص آخر. ولذا فإن نتاج نشاطه ليس كذلك هدف نشاطه. فما ينتجه لنفسه ليس الحرير الذي ينسج، وليس الذهب الذي يستخرج من المنجم، وليس القصر الذي يبني. إن ما ينتجه لنفسه إنما هو الأجرة، ويتحول الحرير والذهب والقصر بالنسبة له إلى كمية معينة من وسائل العيش، وربما إلى قميص من القطن، أو إلى بعض النقود النحاسية، أو إلى منزل في قيو البناية. والعامل الذي يحبك طوال 12 ساعة أو يغزل أو يتقّب أو يخرط أو يبني أو يحفر أو يقطع الحجر أو ينقل الأثقال الخ. أتراه يعتبر هذه الساعات الـ12 من الحياكة أو الغزل أو الثقب أو الخرط أو البناء أو الحفر أو تقطيع الحجر، ظاهرة من ظاهرات حياته، أتراه يعتبرها حياته؟ بالعكس، إن الحياة تبدأ بالنسبة له حيث يكف هذا النشاط، عند المائدة، في الحانة، في النوم على السرير. أما ساعات العمل الـ12 فإنها لا تعني إطلاقاً بنظره الحياكة والغزل والثقب، الخ؛ إنما تعني كسب ما يمكنه من الأكل، والذهاب إلى الحانة، والنوم. ولو كانت دودة الحرير تغزل لتأمين عيشها كدودة، لكانت أجييراً كاملاً. إن قوة العمل لم تكن دائماً بضاعة. والعمل لم يكن دائماً عملاً مأجوراً، أي عملاً حرّاً. فالعبد لا يبيع قوة عمله إلى مالك العبيد، كما أن الثور لا يبيع عمله إلى الفلاح. فالعبد يباع، بما فيه قوة عمله، من مالكة، بيعاً تاماً. وهو بضاعة يمكن أن تنتقل من يد مالك إلى يد مالك آخر. فهو نفسه بضاعة، ولكن قوة عمله ليست بضاعته هو. والقن لا يبيع إلا

قسماً من قوة عمله. وليس هو الذي يتقاضى أجراً من مالك الأرض، إنما هو بالأحرى الذي يدفع جزية لمالك الأرض.

إن القن من لوازم الأرض وريع مالك الأرض. أما العامل الحر فهو بالعكس يبيع نفسه بنفسه، وذلك بالتقسيط. فهو يتنازل عن 8، 10، 12، 15 ساعة من حياته عن طريق المزایدات، يوماً بعد يوم آخر، لأسخى العارضين، لمالك المواد الأولية وأدوات العمل ووسائل العيش، أي للرأسمالي. فالعامل لا يخص مالكاً وليس من لوازم الأرض، ولكن 8، 10، 12، 15 ساعة من حياته اليومية تخص من يشتريها. والعامل يترك الرأسمالي الذي استأجره، ساعة يطيب له، والرأسمالي يصرفه ساعة يشاء، حين لا يبتز منه أي ربح أو حين لا يجد منه الربح المأمول. ولكن العامل الذي مورده الوحيد إنما هو بيع قوة عمله لا يستطيع ترك طبقة المشتريين بكليتها أي الطبقة الرأسمالية، وإلا مات جوعاً. انه لا يخص هذا الرأسمالي أو ذاك، بل يخص طبقة الرأسماليين برمتها، وعليه أن يجد فيها صاحبه، أي أن يجد مشترياً في هذه الطبقة الرأسمالية.

وقبل التعمق في بحث العلاقات بين الرأسمال والعمل المأجور، سنتناول الآن بإيجاز الظروف العامة التي تسهم في تحديد الأجرة.

إن الأجرة، كما رأينا، إنما هي ثمن بضاعة معينة، قوة العمل. فالأجرة تحددها إذن القوانين ذاتها التي تحدد ثمن أية بضاعة أخرى. ولذا، فالسؤال الذي يوضع هو السؤال التالي:

كيف يتحدد سعر البضاعة؟

## ما الذي يحدد سعر بضاعة ما ؟

إنها المزاحمة بين المشتريين والبائعين، النسبة بين العرض والطلب، بين الطلب وتلبيته. والمزاحمة التي تحدد سعر بضاعة ما ثلاثية.

البضاعة ذاتها يعرضها مختلف الباعة. فالذي يبيع بضائع من الصنف نفسه بأرخص الأسعار واثق من إزاحة سائر الباعة من ميدان المعركة وتأمين أكبر تصريف لبضائعه. وهكذا فإن الباعة يتنازعون بعضهم بعضاً تصريف البضائع، السوق. كل منهم يريد أن يبيع، أن يبيع أكثر ما يمكن، أن يبيع وحده إن أمكن، دون سائر الباعة. ولهذا فإن احدهم يبيع بأرخص مما يبيع الآخر. فتقوم بالتالي مزاحمة بين الباعة تخفض سعر البضائع التي يعرضون.

ولكن تقوم أيضاً مزاحمة بين المشتريين ترفع، من جانبها، أسعار البضائع المعروضة.

وأخيراً، توجد مزاحمة بين المشتريين والباعة ؛ فالمشترون يريدون أن يشتروا بأرخص الأسعار، والباعة يريدون أن يبيعوا بأعلى الأسعار. أما نتيجة هذه المزاحمة بين المشتريين والباعة فتتوقف على النسبة بين الطرفين المتزاحمين المشار إليهما أعلاه، أي على الواقع التالي : أية مزاحمة ستكون الأقوى – المزاحمة في جيش المشتريين أم المزاحمة في جيش الباعة.

فالصناعة تعبىء جيشين متجابهين، وكلّ منهما إنما تحتدم معركة في صفوفه، بين قواته بالذات. فالجيش الذي يكون التضارب في داخل صفوفه أقلّ يحرز الغلبة على الجيش الخصم.

نفترض أن في السوق 100 حزمة قطن، وان هناك أيضاً في الوقت نفسه مشترين يبتغون شراء 1000 حزمة قطن. فالطلب في هذه الحال يوازي عشرة أمثال العرض. ولذا فإن المزاحمة بين المشترين ستكون قوية جداً، فكل منهم يريد أن يحصل على حزمة، وإن أمكن على المنة حزمة. إن هذا المثال ليس بالفرضية الاعتباطية. فلقد عشنا في تاريخ التجارة فترات ساء فيها موسم القطن، وسعى فيها بعض الرأسماليين المتحالفين إلى شراء لا 100 حزمة، بل جميع مخزونات القطن في العالم. وهكذا، فإن كلاً من المشترين، في الحالة المعينة، سيسعى إلى إزاحة مشتري آخر من السوق بعرضه سعراً أعلى نسبياً لحزمة القطن. أما باعة القطن الذين يرون قوات الجيش الخصم تخوض معركة حامية الوطيس بعضها ضد بعض، والذين تأكدوا إطلاقاً من بيع أحزمتهم المنة بكليتها، فإنهم سيمتنعون عن التضارب والتماسك بالشعر لكي لا ينخفض سعر القطن في فترة يتنافس فيها أخصامهم على رفعه. وإذا السلام يستتب فجأة في معسكر الباعة. إنهم كرجل واحد إزاء المشترين، ويتكفون كالفلاسفة8، وتكاد مطالبهم لا تعرف حداً لو أن عروض أولئك الذين اشد ما يلحون على الشراء لم تكن لها حدود معينة، بينة.

وهكذا، إذا كان عرض بضاعة ما اضعف من الطلب عليها،

فليس ثمة إطلاقاً أو تقريباً أية مزاحمة بين الباعة. وبقدر ما تخف هذه المزاحمة تنمو المزاحمة بين المشتريين. النتيجة : ارتفاع كبير إلى هذا الحد أو ذاك في أسعار البضائع.

ومعلوم أن الحالة المعاكسة مع نتائجها المعاكسة أكثر حدوثاً : فانض كبير في العرض على الطلب ؛ مزاحمة عيفة بين الباعة ؛ قلة في المشتريين ؛ بيع البضائع بأسعار بخسة.

ولكن ما معنى ارتفاع الأسعار وهبوط الأسعار؟ ما معنى السعر العالي والسعر الزهيد؟ إن حبة الرمل كبيرة إذا رأيتها عبر مجهر، والبرج صغير بالقياس إلى الجبل. وإذا كان السعر إنما تحدده النسبة بين العرض والطلب، فما الذي يحدد النسبة بين العرض والطلب؟

لنسأل أي برجوازي نشاهده فإنه لن يتردد لحظة، وسيقطع بضربة واحدة كأنه الاسكندر ذو القرنين هذه العقدة الميتافيزيقية المعقدة بواسطة جدول الضرب وسيقول لنا : إذا كلفني إنتاج البضاعة التي أبيعها 100 مارك، وإذا بعته هذه البضاعة بـ110 ماركات - بعد سنة طبعاً - حصلت على ربح متواضع، شريف، ملائم. وإذا بعته بـ120، 130 ماركاً، حصلت على ربح عال؛ وأخيراً، إذا بعته بـ200 مارك حصلت على ربح استثنائي، هائل. فأي عامل يستخدمه البرجوازي إذن لقياس ربحه؟ نفقات إنتاج بضاعته. فإذا حصل مقابل هذه البضاعة على قدر من البضائع الأخرى كلف إنتاجها أقل، فقد منى بخسارة. وإذا حصل مقابل بضاعته على قدر من البضائع الأخرى كلف إنتاجها أكثر، فقد حقق ربحاً. وهذا الهبوط أو الارتفاع في الربح إنما يقيسه بعدد الدرجات التي تهبط بها

القيمة التبادلية لبضاعته تحت الصفر أو ترتفع فوق الصفر، باعتبار أن الصفر هو نفقات الإنتاج.

لقد رأينا كيف أن تغير النسبة بين العرض والطلب يتسبب تارة بارتفاع الأسعار وطوراً بهبوطها، ويؤدي تارة إلى أسعار مرتفعة وطوراً إلى أسعار متدنية.

فإذا ارتفع سعر بضاعة إرتفاعاً كبيراً بسبب من عرض غير كاف أو بسبب من طلب متزايد بلا حدود، فلا بد من أن سعر بضاعة أخرى قد هبط، بنسبة معينة، لأن سعر بضاعة ما لا يفعل غير أن يعبر بالنقد عن النسبة التي تتم بموجبها مبادلة هذه البضاعة ببضائع أخرى. فإذا ارتفع سعر متر من الحرير من 5 ماركات إلى 6 ماركات، فإن سعر الفضة قد هبط بالنسبة للحرير، كما أن سعر جميع البضائع الأخرى التي ظلت بسعرها السابق قد هبط أيضاً بالنسبة للحرير. فللحصول على الكمية نفسها من الحرير ينبغي الآن اعطاء كمية أكبر من البضائع مقابلها.

فالأمّ يؤدي إرتفاع سعر بضاعة من البضائع ؟ إن الرساميل ستتدفق بالجملة على الفرع الصناعي المزدهر، وهذه الهجرة من الرساميل إلى الفرع الصناعي الناجح تدوم ما دام الربح في هذا الفرع لا يهبط إلى المستوى العادي، أو بالأحرى حتى الفترة التي تهبط فيها أسعار منتجاته، بسبب من فيض الإنتاج، إلى ما دون نفقات الإنتاج. وبالعكس، إذا هبط سعر بضاعة من البضائع إلى ما دون نفقات الإنتاج انسحبت الرساميل من إنتاج هذه البضاعة. وباستثناء الحالة التي لا يستجيب فيها فرع صناعي معين لمتطلبات الزمن، ولا يبقى له إلا أن يزول، فإن



إنتاج هذه البضاعة، أي عرضها، سيأخذ في الهبوط من جراء هرب الرساميل هذا إلى أن يتناسب مع الطلب، فيرتفع بالتالي سعرها من جديد حتى يبلغ مستوى نفقات إنتاجها أو بالأحرى حتى يقل العرض عن الطلب، أي حتى يرتفع سعرها من جديد فوق نفقات إنتاجها، لأن السعر الجاري لبضاعة ما إنما هو دائماً أدنى أو أعلى من نفقات إنتاجها.

إننا نرى أن الرساميل في هجرة وتهجير بشكل دائم، متنقلة من فرع إنتاجي إلى فرع آخر. وإن ارتفاع الأسعار وهبوطها يوديان إلى هجرة وتهجير شديدين جداً.

وبوسعنا ان نبين من وجهة نظر أخرى ان نفقات الإنتاج لا تحدد العرض وحسب، بل الطلب أيضاً. ولكن هذا الأمر يبعدهنا كثيراً عن موضوعنا.

لقد رأينا للتو أن تقلبات العرض والطلب تعيد دائماً من جديد سعر بضاعة ما إلى مستوى نفقات إنتاجها. إن السعر الفعلي لبضاعة ما هو حقاً دائماً أدنى أو أعلى من نفقات إنتاجها، ولكن الإرتفاع والهبوط يتكاملان، حتى أننا إذا جمعنا حصيلة المد والجزر في الصناعة، في حدود فترة معينة من الزمن، تبين لنا أن البضائع إنما تتم مبادلتها بعضها ببعض وفقاً لنفقات إنتاجها، أي أن نفقات إنتاجها هي التي تحدد سعرها.

إن هذا التحديد للسلع بنفقات الإنتاج لا يجب فهمه كما يفهمه الاقتصاديون. فالاقتصاديون يقولون أن السعر الوسطي للبضائع يوازي نفقات الإنتاج ؛ وأن ذلك في رأيهم هو القانون. وهم يعتبرون أنها من قبيل الصدفة هذه الحركة الفوضوية التي

يعوض بواسطتها إرتفاع السعر عن هبوطه، وهبوط السعر عن إرتفاعه. وعلى هذا الأساس يكون بوسع المرء أن يعتبر بنفس القدر من الصواب أن تقلبات الأسعار هي القاتنون، وأن تحديد الأسعار بنفقات الإنتاج هو من باب الصدفة. وهذا ما يقول به بعض الاقتصاديين. ولكن الحقيقة هي أن هذه التقلبات التي تفضي، كما يتضح عند النظر فيها عن كثب، إلى اشد التدميرات ارهاباً، وتزعزع المجتمع البرجوازي حتى اساسه، اشبه بالزلزال الأرضية، هي وحدها التي، بقدر ما تحدث، تحدد الأسعار بنفقات الإنتاج. إن مجمل حركة هذه الفوضى هو نظامها بالذات. وفي غمار هذه الفوضى الصناعية، في غمار هذه الحركة الدائرة على نفسها، تعوض المزاممة، إذا جاز القول، عن تطرف بتطرف آخر.

وهكذا نرى أن سعر بضاعة ما يتحدد بنفقات إنتاجها بصورة نجد معها أن الفترات التي يرتفع فيها سعر هذه البضاعة فوق نفقات إنتاجها تعوضها الفترات التي يهبط فيها دون نفقات الإنتاج، والعكس بالعكس. وطبيعي أن هذا القول لا يصح على كل من المنتجات بمفرده، إنما يصح فقط على عموم الفرع الصناعي. وبالتالي فإن هذا القول لا يصح أيضاً على صناعي بمفرده، بل يصح فقط على عموم طبقة الصناعيين.

إن تحديد السعر بنفقات الإنتاج مماثل لتحديد السعر بوقت العمل الضروري لإنتاج بضاعة ما، لأن نفقات الإنتاج تتألف، أولاً، من المواد الأولية واستهلاك الأدوات، أي من منتجات صناعية كلف إنتاجها قدراً معيناً من أيام العمل، وتمثل بالتالي قدراً معيناً من وقت العمل، وثانياً، من العمل المباشر الذي

يقاس أيضاً بالوقت.

وهذه القوانين العامة عينها التي تتحكم عامة بسعر البضائع، تتحكم أيضاً طبعاً بالأجرة، بسعر العمل.

إن أجرة العمل سترتفع تارة، وتنخفض طوراً، تبعاً للنسبة بين العرض والطلب، تبعاً لحالة المزاحمة بين مشتري قوة العمل، الرأسماليين، وباعة قوة العمل، العمال. وتقلبات أسعار البضائع بصورة عامة إنما تطابقها تقلبات الأجور. ولكن في حدود هذه التقلبات يتحدد سعر العمل بنفقات الإنتاج، بوقت العمل الضروري لإنتاج هذه البضاعة التي هي قوة العمل.

ولكن أية نفقات إنتاج قوة العمل؟ انها النفقات الضرورية لإبقاء العامل بوصفه عاملاً ولجعله عاملاً.

ولهذا، كلما قل ما يتطلبه عمل معين من الوقت لأجل التدريب المهني، قلت نفقات إنتاج العامل، هبط سعر عمله، وهبطت أجرته. ففي الفروع الصناعية التي تكاد لا تتطلب أي تدريب مهني، والتي يكفي فيها مجرد وجود العامل مادياً، تكاد نفقات الإنتاج الضرورية له تقتصر بوجه الحصر على البضائع الضرورية لإعاشته ولحفظ قدرته على العمل. ولهذا يتحدد سعر عمله في هذا الحال بسعر الوسائل الضرورية للعيش.

بيد أن اعتباراً آخر ينضم إلى هذه الاعتبارات.

فإن الصناعي الذي يحسب نفقات إنتاجه وعلى أساسها سعر المنتجات، يدخل في حساباته استهلاك أدوات العمل. فإذا كلفته آلة ما 1000 مارك، مثلاً، وإذا كان سيستهلكها في عشر سنوات، فإنه يضيف كل سنة 100 مارك على سعر البضاعة

لكي يتمكن من الاستعاضة بعد عشر سنوات عن الآلة البالية بالآلة جديدة. وعلى النحو نفسه ينبغي أن تشمل نفقات إنتاج قوة العمل البسيطة على نفقات التناسل الذي يتمكن جنس العمال بواسطته من التكاثر ومن احلال العمال الجدد محل العمال المستهلكين. وهكذا يؤخذ استهلاك العمال في الحساب شأنه شأن استهلاك الآلة.

إن نفقات إنتاج قوة العمل البسيطة تتألف إذن من نفقات معيشة وتناسل العامل. وسعر نفقات المعيشة والتناسل هذه تشكل الأجرة. والأجرة المحددة على هذا النحو تسمى الحد الأدنى للأجرة. وهذا الحد الأدنى للأجرة شأنه شأن تحديد سعر البضائع بنفقات الإنتاج على وجه العموم، إنما يصح على الجنس، لا على الفرد بمفرده، فهناك عمال، ملايين العمال لا يحصلون على ما يكفي للمعيشة والتناسل ؛ ولكن أجر الطبقة العاملة بأسرها يساوي هذا الحد الأدنى، ضمن حدود تقلباتها.

والآن، وقد أوضحنا أعم القوانين التي تحدد الأجرة، وكذلك سعر أية بضاعة أخرى، نستطيع ان ننتعمق أكثر في موضوعنا.

يتألف الرأسمال من مواد أولية وأدوات عمل ووسائل معيشة مختلفة، تستخدم لإنتاج مواد أولية جديدة وأدوات عمل جديدة ووسائل معيشة جديدة. وكل هذه الأجزاء التي تؤلف الرأسمال إنما هي من خُلق العمل، من إنتاج العمل، من العمل المكسب. فالعمل المكسب الذي يتخذ وسيلة لإنتاج جديد، هو رأسمال.

## هكذا يقول الاقتصاديون

من هو العبد الزنجي؟ إنسان من العرق الأسود. إن قيمة هذا التفسير تعادل حقاً قيمة التفسير السابق.

الزنجي هو زنجي. ولا يصبح عبداً إلا في ظروف معينة. وآلة غزل القطن هي آلة لغزل القطن. ولا تصبح رأسمالاً إلا في ظروف معينة. وبدون هذه الظروف لا تكون رأسمالاً، شأنها شأن الذهب الذي ليس بحد ذاته عملة أو السكر الذي ليس هو بسعر السكر.

إن الرأسمال لا يتألف فقط من وسائل المعيشة وأدوات العمل والمواد الأولية، لا يتألف فقط من المنتجات المادية؛ إنما يتألف أيضاً من القيم التبادلية. فجميع المنتجات التي يتألف منها هي بضائع. فليس الرأسمال إذن مجرد مجموعة من المنتجات المادية، إنما هو مجموعة من البضائع، من القيم التبادلية، من المقادير الاجتماعية.

إن الرأسمال يبقى هو نفسه سواء استبدلنا القطن بالصوف والأرز بالقمح والسفن البخارية بالسكك الحديدية، بشرط أن يكون للقطن، للأرز، للسفن البخارية -جسد الرأسمال - القيمة التبادلية نفسها، السعر نفسه الذي للصوف والقمح والسكك الحديدية التي كان مجسداً فيها سلفاً. إن جسد الرأسمال قد يتغير على الدوام دون أن يطرأ على الرأسمال أي تغيير.

ولكن إذا كان كل رأسمال عبارة عن مجموعة من البضائع، أي من القيم التبادلية، فإن كل مجموعة من البضائع، من القيم التبادلية، ليست رأسمالاً.

إن كل مجموعة من القيم التبادلية هي قيمة تبادلية واحدة. وكل قيمة تبادلية هي مجموعة من القيم التبادلية. مثلاً، إن بيتاً يساوي 1000 مارك هو قيمة تبادلية قدرها 1000 مارك. وصفحة من ورق تساوي بفينيغاً هي مجموعة من القيم التبادلية قدرها 100/100 من البفينيغ. إن المنتجات التي يمكن مبادلتها بمنتجات أخرى هي بضائع. وبالنسبة المعينة التي تجري بموجبها مبادلة هذه المنتجات تشكل قيمتها التبادلية، أو بالتعبير النقدي، سعرها. وإن حجم هذه المنتجات لا يمكن أن يغير شيئاً في كونها بضاعة أو كونها قيمة تبادلية أو كونها ذات سعر محدد. وسواء أكانت الشجرة كبيرة أو صغيرة فإنها تبقى شجرة. وسواء بادلنا الحديد ارطالاً أو اطناناً بمنتجات أخرى، فهل يغير هذا في طابعه، في كونه بضاعة، قيمة تبادلية؟ إن الحديد تتفاوت قيمته ويتباين سعره تبعاً لكميته.

ولكن كيف تصبح كمية معينة من البضائع، من القيم التبادلية رأسمالاً؟

إنها تصبح رأسمالاً بسبب أنها، بوصفها قوة اجتماعية مستقلة، أي بوصفها قوة تابعة لقسم من المجتمع، تبقى وتنمو عن طريق مبادلتها بقوة العمل المباشرة، الحية. إن وجود طبقة لا تملك غير قدرتها على العمل هو شرط ضروري للرأسمال.

إن سيطرة العمل المقدس، الماضي، المتجسد على العمل

المباشر، الحي، هي وحدها التي تحول العمل المقدس إلى رأسمال.

إن جوهر الرأسمال ليس في كون العمل المقدس وسيلة للعمل الحي من أجل تحقيق إنتاج جديد، بل في كون العمل الحي وسيلة لحفظ قيمة العمل المقدس التبادلية ولزادتها.

## الربح

ماذا يجري عند التبادل بين الرأسمالي والأجير ؟

يتلقى العامل وسائل معيشتة مقابل قوة عمله، لكن الرأسمالي يحصل مقابل ما قدمه من وسائل المعيشة، على العمل، على نشاط العامل المنتج، على القوة الخلاقة التي بواسطتها لا يرد العامل ما استهلكه وحسب، بل يعطي أيضاً العمل المكسب قيمة أكبر من قيمته السابقة. إن العامل يتلقى من الرأسمالي قسماً من وسائل المعيشة الموجودة. لأي غرض تفيده وسائل المعيشة هذه ؟ للاستهلاك المباشر. ولكنني ما ان استهلك وسائل المعيشة، حتى تضيع إلى الأبد بالنسبة الي، إلا إذا استخدمت الوقت الذي تؤمن فيه هذه الوسائل وجودي، لكي أنتج وسائل عيش جديدة، لكي اخلق بعلمي خلال هذا الوقت قيمة جديدة عوضاً عن القيم التي ازلتها باستهلاكها. ولكن أليست بالضبط هذه القوة الخلاقة النبيلة هي التي يتنازل عنها العامل للرأسمالي مقابل وسائل العيش التي يتلقاها؟ فهي، بالتالي، تصبح مفقودة بالنسبة للعامل.

لنأخذ مثلاً، مزارع يعطي عامله المياوم 5 غروشن في اليوم. ومقابل هذه الغروشنات الخمسة يشتغل هذا العامل كل النهار في حقول المزارع ويؤمن له على هذا النحو دخلاً قدره عشر غروشنات. وهكذا لا يسترد المزارع فقط القيم التي يترتب



عليه التنازل عنها للعامل المياوم، بل يضاعفها أيضاً. فقد استخدم واستهلك إذن، بصورة مثمرة، منتجة، الغروشنات الخمسة التي اعطاها للعامل المياوم؛ فقد اشترى بهذه الغروشنات الخمسة عمل وقوة العامل المياوم اللذين يستنبتان منتجات زراعية ذات قيمة مضاعفة، ويحولان الغروشنات الخمسة إلى مائة غروشن. أما العامل المياوم، فإنه يتلقى مقابل قوته المنتجة التي تنازل عن مفاعيلها للمزارع خمس غروشنات يبادلها بوسائل معيشة يستهلكها على اشكال مختلفة من السرعة أو البطء. وهكذا استهلكت الغروشنات الخمسة بصورة مزدوجة: بصورة منتجة بالنسبة للرأسمال، إذ بولدت بقوة عمل درت 10 غروشنات، وبصورة غير منتجة بالنسبة للعامل، إذ بولدت بوسائل معيشة زالت إلى الأبد ولا يمكنه أن يعيد قيمتها من جديد إلا إذا كرر التبادل نفسه مع المزارع. فالرأسمال يفترض إذن العمل المأجور، والعمل المأجور يفترض الرأسمال. فكل منهما شرط الآخر؛ كل منهما يخلق الآخر.

العامل في معمل للمنسوجات القطنية، أتراه لا ينتج الا المنسوجات القطنية؟ كلا، إنه ينتج قيمة تستغل بدورها للسيطرة على عمله لكي يخلق بعمله هذا قيمة جديدة.

إن الرأسمال لا يمكن له أن يتكاثر إلا إذا بولد بقوة العمل، إلا إذا خلق العمل المأجور. إن قوة عمل العامل المأجور لا يمكن مبادلتها بالرأسمال، إلا إذا كانت تزيد الرأسمال، وتعزز بالضبط تلك السيطرة التي تستعدها. وهكذا فإن تكاثر الرأسمال هو بالتالي تكاثر البروليتاريا، أي الطبقة العاملة.

ولذا، فإن مصلحة الرأسمالي والعامل واحدة - هكذا يزعم

البرجوازيون واقتصاديوهم. فعلاً ! إن العامل يهلك إذا لم يشغله  
الرأسمال. والرأسمال يزول إذا لم يستثمر قوة العمل، ولكي  
يستثمرها لا بد له أن يشتريها. وبقدر ما يسرع ويتكاثر  
الرأسمال المعد للإنتاج، الرأسمال المنتج، ويقدر ما تزدهر  
الصناعة بالتالي، وتغتنى البرجوازية، وتتحسن الأحوال، بقدر  
ما يحتاج الرأسمالي إلى مزيد من العمال، ويبيع العامل نفسه  
بمزيد من الأجر.

فالشرط الضروري الذي لا غنى عنه لكي يكون العامل في  
وضع مقبول، إنما هو إذن نمو الرأسمال المنتج نمواً سريعاً  
قدر الامكان.

ولكن ماذا يعنى نمو الرأسمال المنتج ؟ إنه يعنى نمو  
سيطرة العمل المكس على العمل الحي، إنه يعنى نمو سيطرة  
البرجوازية على الطبقة العاملة. فحين ينتج العمل المأجور ثروة  
الأخرين التي تسيطر عليه، القوة التي تعاديه، الرأسمال، فإن  
وسائل تشغيله (Beschäftigungsmittel)، أي وسائل  
معيشته، تعود من الرأسمال إليه، شرط أن يصبح، من جديد،  
قسماً من الرأسمال، المحرك الذي يقذف بالرأسمال من جديد  
إلى حركة نمو متسارعة.

إن الادعاء بأن مصالح الرأسمال ومصالح العمال واحدة لا  
يعنى في الحقيقة إلا أن الرأسمال والعمل المأجور هما طرفا  
علاقة واحدة يشترط فيها أحدهما الآخر كما يشترط المرابي  
ومبدد المال أحدهما الآخر.

فما دام العامل المأجور عاملاً مأجوراً، ظل مصيره رهنأ

بالرأسمال. تلك هي وحدة مصالح العامل والرأسمالي المزعومة.

فحين ينمو الرأسمال يتضخم حجم العمل المأجور، ويزداد عدد العمال المأجورين. أي بكلمة، تمتد سيطرة الرأسمال وتشمل عدداً أكبر من الافراد. ولنفترض أحسن الأحوال : حين ينمو الرأسمال المنتج يزداد الطلب على العمل، وبالتالي يتصاعد سعر العمل، الأجرة.

مهما يكن البيت، أي بيت، صغيراً، فهو يلبي كل ما يتطلب اجتماعياً من البيت، ما دامت البيوت المجاورة صغيرة أيضاً. ولكن ما أن يرتفع قصر منيف إلى جانب البيت الصغير حتى ينحط البيت الصغير إلى مرتبة كوخ حقير. وإذ ذاك يغدو البيت الصغير الدليل على أن صاحبه لا يمكن له أن يكون متطلباً، أو أنه لا يمكن أن يكون له غير متطلبات متواضعة جداً. ويمكن للبيت الصغير أن يكبر قدر ما يشاء في مجرى تطور الحضارة، ولكن، إذا كبر القصر المجاور بالسرعة نفسها أو بمقياس أكبر، فإن ساكن البيت الصغير نسبياً سيشعر بتزايد عسره، بتعاظم إستيانه، بالضيق بين جدران بيته الاربعة.

إن زيادة الأجرة زيادة محسوسة لحد ما يفترض نمواً سريعاً في الرأسمال المنتج. والنمو السريع في الرأسمال المنتج يفضي إلى نمو الثروة، الترف، والحاجات والمسرات الاجتماعية بالسرعة نفسها. وهكذا، إن تكن المسرات في متناول العامل قد زادت، إلا أن الارتياح الاجتماعي الذي تبعثه في نفسه قد خف، بالمقياس إلى تزايد مسرات الرأسمالي التي ليست في متناول العامل. وبالمقياس إلى مستوى تطور المجتمع

بوجه عام، فإن حاجاتنا ومسرانا إنما تتبع من المجتمع ونحن لا نقيسها بالاعراض التي تلبّيها، بل نقيسها بمقاييس اجتماعية. فحاجاتنا ومسرانا تتسم بطابع اجتماعي ولذا فإنها نسبية.

### السعر والأجرة، الأجرة الإسمية والأجرة الفعلية

والأجرة لا تحددها فقط بوجه العموم كمية البضائع التي استطيع الحصول عليها بالمقابل. إنما تنطوي على شتى العلاقات.

أولاً، إن ما يتلقاه العامل مقابل قوة عمله إنما هو مبلغ معين من النقد. ترى هل الأجرة لا يحددها إلا هذا السعر نقداً ؟

في القرن السادس عشر ازداد المتداول من الذهب والفضة في أوروبا إثر اكتشاف مناجم في أمريكا أغنى وأسهل للاستثمار. ومن جراء ذلك هبطت قيمة الذهب والفضة بالقياس إلى سائر البضائع. واستمر العمال يتقاضون القدر نفسه من الفضة النقدية مقابل قوة عملهم. لقد ظل سعر عملهم نقداً كما كان عليه، ولكن أجرتهم هبطت رغم ذلك إذ أمسوا يتلقون مقداراً أقل من البضائع الأخرى مقابل الكمية نفسها من الفضة. وكان هذا من العوامل التي يسرت تنامي الرأسمال ونهوض البرجوازية في القرن السادس عشر.

لنأخذ حالة أخرى، في شتاء 1848 إزدادت أسعار أهم وسائل العيش، الخبز واللحم والزبدة والجبنة وغيرها، زيادة

كبيرة بسبب من سوء الموسم. لنفترض أن العمال ظلوا يتقاضون المبلغ نفسه من النقد مقابل قوة عملهم، ألم تنخفض أجرتهم في هذه الحال؟ أجل. فمقابل المبلغ نفسه من النقد أمسوا يتلقون قدراً أقل من الخبز واللحم، الخ.. ولقد هبطت أجرتهم لا لأن قيمة الفضة قد هبطت، بل لأن قيمة وسائل العيش قد ازدادت.

لنفترض أخيراً أن سعر العمل نقداً ظل على حاله دون تغيير، بينما هبطت أسعار جميع المنتجات الزراعية والسلع الصناعية بسبب من استخدام آلات زراعية جديدة، وموسم أوفر، الخ.. فمقابل المبلغ نفسه من النقد أصبح بإمكان العمال أن يشتروا قدراً أكبر من شتى البضائع. وهكذا ازدادت أجرتهم، رغم أن قيمتها نقداً لم تتغير.

وعليه فإن سعر العمل نقداً، أي الأجرة الإسمية، لا ينطبق على الأجرة الفعلية، أي على مقدار البضائع الذي يعطى فعلاً مقابل الأجرة. فحين نتحدث عن ارتفاع الأجرة أو هبوطها يجب علينا بالتالي ألا نأخذ بعين الاعتبار مجرد سعر العمل نقداً، مجرد الأجرة الإسمية فقط.

ولكن الأجرة الإسمية، أي مبلغ النقد الذي يبيع العامل نفسه مقابلته إلى الرأسمالي، ولا الأجرة الفعلية، أي مقدار البضائع الذي يستطيع شراؤه بهذا المبلغ النقدي، يستنفدان العلاقات التي تنطوي عليها الأجرة.

## الأجرة والربح

فالأجرة إنما تحددها أيضاً بالدرجة الأولى نسبتها مع كسب الرأسمالي، مع ربح الرأسمالي، وبهذا المعنى تسمى الأجرة المقارنة، النسبية.

إن الأجرة الفعلية تعبر عن سعر العمل بالنسبة لسعر سائر البضائع، بينما الأجرة النسبية تعبر عن حصة العمل المباشر في القيمة الجديدة التي خلقها بالنسبة للحصة التي تعود إلى العمل المكس، أي الرأسمال.

قلنا اعلاه: "فالأجرة ليست إذن حصة العامل في البضاعة التي أنتجها. إن الأجرة هي قسم من بضاعة موجودة سلفاً يشتري به الرأسمالي كمية معينة من قوة عمل منتجة". ولكن هذه الأجرة إنما ينبغي أن يستردها الرأسمالي من جديد من الثمن الذي يبيع به المنتج الذي صنعه العامل ؛ ينبغي ان يستردها بصورة يبقى له معها أيضاً بوجه عام فائض عن نفقات الإنتاج التي قدمها، ربح. إن سعر مبيع البضاعة التي ينتجها العامل ينقسم بالنسبة للرأسمالي إلى ثلاثة أقسام : القسم الأول، بدل ثمن المواد الأولية التي قدمها، وكذلك بدل استهلاك الآلات والأدوات وسائر وسائل العمل التي قدمها ؛ القسم الثاني، بدل الأجرة التي دفعها ؛ القسم الثالث، الفائض، ربح الرأسمالي. فبينما القسم الأول ليس إلا بدلاً لقيم كانت موجودة في السابق، فمن الواضح أن بدل الأجرة وكذلك الفائض - ربح

الرأسمالي يؤخذان بكتليهما من القيمة الجديدة التي أوجدها عمل العامل واضيفت إلى قيمة المواد الأولية. وبهذا المعنى نستطيع أن نعتبر الأجرة والربح على السواء، حين نقارنهما معاً، حصتين من منتج العامل.

وحتى إذا ظلت الأجرة الفعلية كما هي عليه، بل حتى إذا ازدادت، فإن الأجرة النسبية قد تهبط. لنفترض مثلاً أن جميع وسائل العيش قد هبطت أسعارها مقدار الثلثين، بينما لم تهبط الأجرة اليومية إلا بالثلث، أي انها هبطت مثلاً من 3 ماركات إلى ماركين. فمع أن العامل يستطيع الآن أن يشتري بالماركين كمية من البضائع أكبر مما كان يشتريه بالماركات الثلاثة، فإن أجرته قد هبطت مع ذلك بالنسبة لربح الرأسمالي. فإن ربح الرأسمالي (الصناعي مثلاً) قد ازداد بمقدار مارك واحد، أي أنه ينبغي على العامل أن ينتج كمية أكبر مما مضى من القيم التبادلية لقاء كمية أقل من القيم التبادلية التي يدفعها له الرأسمالي. وهكذا ازدادت حصة الرأسمال بالنسبة لحصة العمل. واشتد التفاوت في توزيع الثروة الاجتماعية بين الرأسمال والعمل. إن الرأسمالي يسيطر بالقدر نفسه من الرأسمال على قدر أكبر من العمل. وقد تعاظمت سيطرة الطبقة الرأسمالية على الطبقة العاملة، وتردى الوضع الاجتماعي للعامل وهبط درجة أخرى بالنسبة لوضع الرأسمالي.

فما هو إذن القانون العام الذي يحدد هبوط وإرتفاع الأجرة والربح في علاقاتهما المتبادلة؟

إن علاقاتهما متناسبة عكسياً. فإن حصة الرأسمال، الربح، ترتفع بقدر ما تهبط حصة العمل، الأجرة اليومية، والعكس

بالعكس. إن الريح يرتفع بقدر ما تهبط الأجرة، ويهبط بقدر ما ترتفع الأجرة.

قد يقول معترض أن الرأسمالي يستطيع الحصول على ربح من مبادلة منتجاته مبادلة رابحة مع رأسماليين آخرين، أو بفضل من تزايد الطلب على بضاعته من جراء افتتاح أسواق جديدة، أو من ازدياد الحاجات مؤقتاً في الأسواق القديمة، الخ. ؛ وأن ربح الرأسمالي يمكن له إذن أن يزداد على حساب رأسماليين آخرين، بصرف النظر عن ارتفاع الأجرة أو هبوطها، بصرف النظر عن القيمة التبادلية لقوة العمل ؛ أو أن ربح الرأسمالي يمكن له أيضاً أن يزداد من جراء تحسين أدوات العمل وتطبيق أساليب جديدة في استخدام قوى الطبيعة، الخ..

ينبغي الاقرار بادىء الأمر أن النتيجة واحدة كما هي رغم التوصل إليها بالطريق المعاكس. والحقيقة أن الريح قد ازداد لا لأن الأجرة قد هبطت، ولكن الأجرة هبطت لأن الريح قد ازداد. فإن الرأسمالي قد اشترى بالقدر نفسه من عمل الغير قدراً أكبر من القيم التبادلية دون أن يدفع ثمناً أعلى للعمل ؛ أي، بالتالي، إن ثمن العمل هبط بالنسبة للربح الصافي الذي يدره للرأسمالي.

وفضلا عن ذلك، لنذكر بأن متوسط سعر كل بضاعة أو النسبة التي تبادلها بموجبها مقابل بضائع أخرى، إنما تحدده نفقات إنتاج هذه البضاعة، رغم تقلبات أسعار البضائع. ولذا تتعادل بالضرورة الخداعات المتبادلة في داخل الطبقة الرأسمالية. وتحسين الآلات وتطبيق أساليب جديدة في استخدام قوى الطبيعة في الإنتاج، يتيحان في وقت معين من العمل،



وبالقدر نفسه من العمل والرأسمال، خلق قدر أكبر من المنتجات، ولكنهما لا يخلقان إطلاقاً قدرأ أكبر من القيم التبادلية. فإذا كنت تستطيع، بفضل استخدام المغزل الآلي، أن أنتج في مدى ساعة قدرأ من الخيطان يزيد 100 بالمنة عما قبل اختراع المغزل الآلي، مثلاً 100 رطل بدلاً من 50، فإني لا اتلقى، بصورة وسطية وخلال فترة طويلة نسبياً، مقابل الـ100 رطل قدرأ من البضائع يزيد عما كنت اتلقاه مقابل 50 رطلاً، لأن نفقات الإنتاج قد هبطت 50 بالمنة، أو لإني أستطيع أن أنتج بالنفقات نفسها ضعف الإنتاج.

أخيراً، مهما كانت النسبة التي تتقاسم بموجبها طبقة الرأسماليين، البرجوازية، الربح الصافي من الإنتاج، إما في بلد وإما في السوق العالمية بكليتها، فإن المبلغ الاجمالي الصافي لهذا الربح الصافي ليس، على كل حال، سوى المبلغ الذي اضافه العمل المباشر، بالاجمال، إلى العمل المكس. وهكذا، فإن هذا المبلغ الاجمالي يزداد تبعاً للنسبة التي يزيد بها العمل الرأسمال، أي تبعاً للنسبة التي يزداد بموجبها الربح بالمقارنة مع الأجرة.

وهكذا نرى، حتى إذا بقينا داخل حدود العلاقات بين الرأسمال والعمل المأجور، أن مصالح الرأسمال ومصالح العمل المأجور متضادة تماماً.

إن نمواً سريعاً في الرأسمال يوازي نمواً سريعاً في الربح. والربح لا يمكنه أن ينمو بسرعة إلا إذا هبط سعر العمل، الأجرة النسبية، بالسرعة نفسها. إن الأجرة النسبية قد تهبط حتى ولو ارتفعت الأجرة الفعلية في الوقت نفسه مع الأجرة الإسمية، مع

قيمة العمل نقداً، ولكن شرط ألا ترتفع الأجرة الفعلية بنفس النسبة التي يرتفع بها الربح. فإذا ارتفعت الأجرة 5 بالمئة في مراحل الانتعاش وارتفع الربح 30 بالمئة، فإن الأجرة النسبية لا تزداد، بل تهبط.

وعليه إذا ازداد دخل العامل مع نمو الرأسمال بسرعة، فإن الهوة الاجتماعية التي تفصل بين العامل والرأسمالي تتسع في الوقت نفسه، كما يتعاظم بالتالي سلطان الرأسمال على العمل وتتفاقم تبعية العمل إزاء الرأسمال.

فالقول أن للعامل مصلحة في نمو الرأسمال بسرعة إنما يعني في الواقع أنه كلما زاد العامل بسرعة ثروة الآخرين كلما ازداد الفئات الذي يلتقطه من على المائدة ؛ وكلما أمكن تشغيل عدد أكبر من العمال، وكلما أمكن توليد عدد أكبر من العمال، كلما أمكن زيادة جيش العبيد في تبعية الرأسمال.

لقد لاحظنا إذن :

أن الظرف الأكثر ملاءمة للطبقة العاملة، نمو الرأسمال بأسرع ما يمكن، لا يقضي على التناقض بين مصالح العمال ومصالح البرجوازيين، مصالح الرأسماليين، مهما كان التحسين الذي يدخله في حياة العامل المادية. فالربح والأجرة هما، من بعد كما من قبل، في علاقة متناسبة عكساً.

فحين ينمو الرأسمال بسرعة، فإن الأجرة قد تنمو، ولكن ربح الرأسمالي ينمو بما لا يقاس من السرعة. إن حياة العامل المادية تتحسن، ولكن على حساب وضعه الاجتماعي. فالهوة الاجتماعية التي تفصله عن الرأسمالي تزداد اتساعاً.

أخيراً :

إن القول بأن الظرف الانسب للعمل المأجور إنما هو نمو  
الرأسمال المنتج بأسرع ما يمكن، يعني في الواقع أنه كلما  
زادت الطبقة العاملة وأنمت القوة المعادية لها، ثروة الآخرين  
التي تسيطر على الطبقة العاملة، كلما تحسنت الأحوال التي  
تسمح لها فيها من جديد بالعمل على زيادة الثروة البرجوازية،  
على تعزيز سلطان الرأسمال، راضية بأن تصنع بنفسها  
السلاسل الذهبية التي تجرها بها البرجوازية في ذيلها.

## الرأسمال المنتج والأجرة

نمو الرأسمال المنتج وزيادة الأجرة، ترى، هل هما حقاً وثيقا الارتباط لا تنفصم عراهما كما يزعم الاقتصاديون البرجوازيون؟ ينبغي لنا ألا نصدق مزاعمهم، بل أنه لا يمكننا أن نصدقهم بتاتاً حين يقولون أنه بقدر ما يسمن الرأسمال بقدر ما يسمن عبده. إن البرجوازية بالغة الفطنة والحكمة، فهي تحسب وتجدد الحساب ولا تقلد السيد الاقطاعي في غروره وأوهامه إذ يتباهى ببريق لباس خدمه. إن شروط حياة البرجوازية إنما تكرهها على الحساب.

ولذا لا بد أن ندرس هذا الأمر عن كثب :

ما هو تأثير نمو الرأسمال المنتج في الأجرة؟

حين ينمو الرأسمال المنتج للمجتمع البرجوازي بكليته فذلك يعني أنه حدث بالنتيجة تكديس عمل أعم. فالرأسماليون يزدادون عدداً والرسمائل تزداد حجماً. وزيادة الرسمائل تعزز المزاحمة بين الرأسماليين. وتنامي مقادير الرسمائل يتيح سوق جيوش أضخم من العمال إلى ميدان المعركة الصناعية، مع اعتدة قتالية أقوى وأكبر.

إن الرأسمالي لا يستطيع إزاحة الآخر والاستيلاء على رأسماله إلا إذا باع بأسعار أرخص. ولكي يستطيع أن يبيع

بأسعار أرخص دون أن يحل به الخراب، عليه أن ينتج بكلفة أقل، أي أن يزيد إنتاجية العمل قدر الامكان. ولكن إنتاجية العمل تزداد على الاخص من جراء زيادة تقسيم العمل، من جراء إشاعة الآلات على نطاق أوسع فأوسع وتحسينها على الدوام. فبقدر ما يزداد جيش العمال الذين يقسم العمل بينهم وتشاع الآلات على نطاق أوسع. بقدر ما تنخفض نفقات الإنتاج أسرع نسبياً، ويغدو العمل أوفر مردوداً. ولذا تقوم بين الرأسماليين مباراة متنوعة المظاهر لزيادة تقسيم العمل وإشاعة الآلات، ولاستثمار هذين العنصرين علىأكبر نطاق ممكن.

ولكن إذا استطاع رأسمالي، بفضل تقسيم العمل على نطاق أوسع واستخدام الآلات الجديدة وتحسينها، وبفضل استغلال قوى الطبيعة على وجه أفيد وعلى نطاق أكبر، إذا استطاع هذا الرأسمالي أن يصنع بالقدر نفسه من العمل أو من العمل المكسد قدراً من المنتجات، من البضائع، أكبر مما يصنعه مزاحموه ؛ إذا استطاع مثلاً أن ينتج متراً كاملاً من القماش في فترة معينة من الوقت بينما ينتج مزاحموه نصف متر من القماش نفسه في الفترة ذاتها، فما عساه أن يفعل؟

إنه يستطيع أن يبيع نصف المتر من القماش بالسعر السابق في السوق، ولكن تلك لن تكون الوسيلة لإزاحة خصومه وزيادة تصريفه. والحال، بقدر ما يتسع إنتاجه، تتعاظم بالنسبة له الحاجة إلى التصريف. والحقيقة أن وسائل الإنتاج الأقوى والأعلى التي أوجدها تتيح له أن يبيع بضاعته بأسعار أرخص، ولكنها تكرهه في الوقت نفسه على بيع مزيد من البضائع، على الاستيلاء على سوق لبضائعه أكبر بما لا يقاس. وهكذا فإن

صاحبنا الرأسمالي هذا سيبيع نصف المتر من القماش بسعر أرخص مما يبيع مزاحموه.

ولكن هذا الرأسمالي لن يبيع المتر الكامل من القماش بنفس الثمن الذي يبيع به مزاحموه نصف المتر، رغم أن إنتاج المتر بكامله لا يكلفه أكثر مما يكلف مزاحميه إنتاج نصف المتر. وإلا، فإنه لن يحصل على أي ربح زائد ولن يسترد بالمقابل إلا نفقات إنتاجه. فإذا ازداد دخله في هذه الحال فلأنه وظف وشغل رأسمالاً أكبر وليس لكونه استحصل من رأسماله أكثر مما يحصل الرأسماليون الآخرون. ثم أنه يبلغ الهدف الذي ينشده لمجرد أن يبيع بضاعته بسعر يقل بعض الأجزاء من مائة جزء عن سعر مزاحميه. وهكذا يزيحهم من السوق، أو ينتزع منهم على الأقل قسماً من تصريفهم، إذ يبيع بأسعار أدنى من أسعارهم. وأخيراً، لنذكر أن السعر الجاري هو دائماً أكبر أو أقل من نفقات الإنتاج، حسبما يتم بيع البضاعة في فصل يلائم الصناعة أو لا يلائمها. وحسبما يكون سعر متر من القماش في السوق أكبر أو أقل من نفقات إنتاجه السابقة والعادية، فإن الرأسمالي الذي استخدم وسائل إنتاج جديدة أفيد، سيبيع بأسعار تزيد على نفقات إنتاجه الفعلية بنسب مئوية مختلفة.

ولكن امتياز صاحبنا الرأسمالي لا يدوم طويلاً؛ فإن الرأسماليين المنافسين الآخرين يستخدمون الآلات نفسها وتقسيم العمل نفسه، على النطاق نفسه أو على نطاق أوسع، وهذا التحسين ينتشر ويعم حتى يهبط ثمن القماش لا إلى ما دون نفقات إنتاجه السابقة وحسب، بل أيضاً دون نفقات إنتاجه الجديدة.

وهكذا يجد الرأسماليون انفسهم بعضهم إزاء بعض، في ذات الوضع الذي كانوا فيه قبل استعمال وسائل الإنتاج الجديدة، وإذا كانوا يستطيعون بهذه الوسائل أن يسلموا ضعف الإنتاج بالثمن السابق نفسه، إلا أنهم مكرهون الآن على بيع ضعف إنتاجهم بسعر أدنى من السعر السابق. وإذا تبلغ نفقات الإنتاج هذا المستوى الجديد، تتجدد اللعبة : زيادة تقسيم العمل، زيادة عدد الآلات، اتساع نطاق استخدام تقسيم العمل والآلات. والمزاممة تفضي من جديد إلى رد الفعل ذاته ضد هذه النتيجة.

وهكذا نرى كيف يتغير على الدوام أسلوب الإنتاج ووسائل الإنتاج بشكل ثوري ؛ كيف يؤول تقسيم العمل بالضرورة إلى استخدام الآلات على نطاق أكبر، والإنتاج على نطاق ضخم بالإنتاج على نطاق أضخم.

ذلك هو القانون الذي يقذف على الدوام بالإنتاج البرجوازي خارج طريقه السابقة، ويكره الرأسمال على أن يشدد أيضاً وأيضاً على قوى العمل المنتجة، وذلك لأنه قد شددتها من قبل. القانون الذي لا يدع للرأسمال أي فرصة للراحة، وما انفك يهمس في إذنه : إلى الأمام ! إلى الأمام !

وما هذا القانون الا القانون الذي يجعل بالضرورة سعر بضاعة ما مساوياً لنفقات إنتاجها، وذلك ضمن حدود تقلبات التجارة من فترة إلى فترة.

## المزاحمة

ومهما بلغت وسائل الإنتاج التي يضعها الرأسمالي قيد العمل من الضخامة والقوة، فإن المزاحمة لا تلبت أن تعم وسائل الإنتاج هذه، ومتى تعمدت فإن النتيجة الوحيدة للمردود الأكبر لرأسماله هي أنه يصبح مضطراً الآن لأن يسلم، لقاء الثمن نفسه، منتجات تزيد عشر مرات، أو عشرين أو مائة مرة عما في السابق. ولكن، بما أنه ينبغي له أن يصرف الآن قدراً من المنتجات ربما يزيد ألف مرة لكي يعوض بقدر أكبر من المنتجات المصروفة عن انخفاض سعر البيع، وبما أن بيع مقادير أكبر من البضائع غداً الآن ضرورياً له لا من أجل مزيد من الكسب وحسب، بل أيضاً من أجل استعادة نفقات الإنتاج – إذ أن أدوات الإنتاج نفسها، كما سبق ورأينا، يزداد سعرها أكثر فأكثر – وبما أن هذا البيع بكميات كبيرة أصبح الآن مسألة حيوية لا بالنسبة لهذا الرأسمالي وحسب، بل بالنسبة أيضاً لمنافسيه، فإن النضال السابق يشتد عنفاً بقدر ما تصبح وسائل الإنتاج المخترعة أكثر فعالية. وهكذا ما ينفك تقسيم العمل واستخدام الآلات يتطوران في نطاق أوسع بما لا حد له.

فمهما تعاظمت وسائل الإنتاج المستخدمة، فإن المزاحمة تحاول أن تنتزع من الرأسمال الثمار الذهبية الناجمة عن هذه القوة بتخفيض سعر البضاعة إلى مستوى نفقات إنتاجها، جاعلة بالتالي من ترخيص الإنتاج وتسليم مقادير أكبر فأكثر



من المنتجات مقابل مجموعة الأسعار السابقة، قانوناً الزامياً، وهذا بقدر ما تظهر إمكانية الإنتاج بنفقات أقل، أي إمكانية إنتاج قدر أكبر من المنتجات بواسطة القدر نفسه من العمل. وهكذا إذن لا يكسب الرأسمالي، بجهوده، سوى واجب تقديم مزيد من الإنتاج في الوقت نفسه من العمل، أي أنه، بكلمة، لا يكسب إلا شروطاً أصعب لزيادة قيمة رأسماله. وبما أن المزاحمة تلاحق الرأسمالي على الدوام بواسطة قانون نفقات الإنتاج، وبما أن كل سلاح يشحذه ضد خصومه يعود ضده بالذات، فهو يحاول ابداً أن يتغلب على المزاحمة بأن يستعيض بلا توقف عن الآلات القديمة والطرق القديمة لتقسيم العمل بالآلات والطرق الجديدة التي هي أكثر كلفة ولكنها ترخص الإنتاج، ولا ينتظر حتى تجعل المزاحمة من هذه الآلات والطرق الجديد آلات وطرق قديمة ولى عهدا.

فإذا تصورنا الآن أن هذه الحركة المحمومة شملت السوق العالمية بأسرها في وقت واحد، ادركنا كيف يؤدي نمو الرأسمال وتكديسه وتمركزه إلى تقسيم في العمل يجري بصورة لا انقطاع فيها، بصورة يفوق فيها نفسه بنفسه، وعلى نطاق يزداد اتساعاً على الدوام، وإلى استخدام الآلات الجديدة وتحسين الآلات القديمة.

## الأسمال المنتج والأجرة مرة أخرى

ولكن كيف تؤثر هذه الظروف الملازمة لنمو الأسمال المنتج، في تحديد الأجرة ؟

إن تقسيم العمل على نطاق أكبر يتيح للعامل الواحد أن يقوم بعمل 5 عمال، و10، و20 ؛ فيزيد المزاممة إذن بين العمال 5 مرات، 10، و20 مرة. إن العمال لا يتزاحمون فقط بأن يبيع بعضهم نفسه بأسعار أرخص من البعض الآخر ؛ إنما يتزاحمون أيضاً لأن عاملاً واحداً يقوم بعمل 5 عمال، و10، و20، وتقسيم العمل الذي ادخله الأسمالي ولا يزال يوسعه على الدوام هو الذي يكره العمال على هذا النوع من المزاممة فيما بينهم.

وفضلاً عن ذلك، يغدو العمل بسيطاً بقدر ما يزداد تقسيم العمل. ولا يبقى لمهارة العامل الخاصة أية قيمة. فالعامل يتحول إلى قوة منتجة بسيطة، رتيبة، إلى قوة لا يطلب منها أية كفاءة جسدية أو فكرية ممتازة. ويغدو عمله في مقدور الجميع. ولذا يضغط المزاحمون على العامل من كل الجهات ؛ ثم لنذكر بأنه بقدر ما يكون العمل بسيطاً ويكون تعلمه سهلاً، بقدر ما تقل نفقات الإنتاج لإستيعابه، بقدر ما تهبط الأجرة، لأن الأجرة إنما تحددها نفقات الإنتاج، شأنها شأن سعر أية بضاعة أخرى.

فبقدر ما يصبح العمل، إذن، أقل لذة وأشد تنفيراً، بقدر ما

تزداد المزاخمة وتهبط الأجرة. فيسعى العامل إلى الاحتفاظ بمجمل أجرته وذلك بالعمل أكثر مما مضى: إما بالعمل ساعات أكثر، إما بإنتاج قدر أكبر في الساعة نفسها. فهو إذن بدافع البؤس يزيد أيضاً من مفاعيل تقسيم العمل المشؤومة. والنتيجة هي أنه كلما اشتغل أكثر، كلما تقاضى أجرة أقل، وذلك لمجرد أنه، بقدر ما يكثر عمله، بقدر ما يزاحم رفاقه في العمل، ويجعل منهم مزاحمين له يبيعون انفسهم بشروط سيئة كشروطه، ولأنه، في آخر المطاف يزاحم نفسه بنفسه، يزاحم نفسه بوصفه عضواً من أعضاء الطبقة العاملة.

والآلات تحدث المفاعيل نفسها ولكن على نطاق أكبر، إذ أنها تستعيز عن العمال الماهرين بعمال غير ماهرين، وعن الرجال بالنساء وعن الراشدين بالاحداث، وإذ أنها، لمجرد ظهورها، تلقي العمال اليدويين بالجملة إلى الشارع، وإذ أنها في مجرى تطويرها وتحسينها واتقانها، تطرد العمال فئات كاملة. لقد رسمنا اعلاه لوحة عاجلة للحرب الصناعية بين الرأسماليين ؛ إن هذه الحرب تتميز بميزة خاصة، وهي أن المعارك فيها إنما تكسب عن طريق تقليل جيش العمال أكثر مما تكسب عن طريق زيادته. فالقادة، الرأسماليون، يتنافسون لمعرفة من يستطيع أن يسرح أكبر عدد من جنود الصناعة.

صحيح أن الاقنصاديين يزعمون أن العمال الذين تجعلهم الآلات في عداد الفائضين يجدون عملاً في فروع صناعية جديدة.

ولكنهم لا يجروون على تأكيد مباشرة أن هؤلاء العمال الذين سرحوا يجدون عملاً في فروع عمل جديدة. فالوقائع

تصرخ عالياً ضد هذا الكذب. وحقاً نقول أنهم يؤكدون فقط انه ستتوفر وسائل شغل جديدة لأقسام أخرى من الطبقة العاملة، مثلاً، لقسم الاجيال الفتية من العمال، الذي كان على وشك أن يدخل في الفرع الصناعي المتلاشي. وذلك، طبعاً، عزاء كبير، كما يزعم، للعمال المقذوف بهم إلى الشارع. فلن يعدم السادة الرأسماليون لحماً ودماً طازجين للاستثمار، و"دع الموتى يدفنون موتاهم". ذلك حقاً عزاء يعزي البرجوازيون انفسهم به أكثر مما هو عزاء للعمال. فلو قضت الآلات على طبقة الأجراء، فأية كارثة رهيبة تحل بالرأسمال، إذ أنه بدون عمل مأجور، يكف عن أن يكون رأسمالاً!

ولكن، لنفترض أن العمال الذين طردتهم الآلات مباشرة من العمل، وكل قسم الجيل الجديد الذي كان على وشك أن يدخل هذا الفرع من العمل، يجدون عملاً جديداً. فهل يظن أنهم سيتقاضون عن هذا العمل الجديد الأجرة نفسها التي كانوا يتقاضونها عن العمل الذي فقدوه؟ إن هذا الظن ليناقض كل القوانين الاقتصادية. ولقد رأينا كيف أن الصناعة العصرية تسعى دائماً إلى الاستعاضة عن العمل المعقد، الأعلى، بعمل أبسط، أدنى.

فكيف تستطيع إذن فئة من العمال قذفت بها الآلات خارج فرع صناعي معين، أن تجد ملجأ لها في فرع صناعي آخر إلا إذا دفع لها أجر أقل، أسوأ؟

لقد استشهد على سبيل الاستثناء بالعمال الذين يشتغلون في صنع الآلات بالذات. وقيل طالما أن الصناعة تتطلب وتستهلك مزيداً من الآلات، فلا بد للآلات بالضرورة أن تزداد عدداً، وأن

يزداد بالتالي صنع الآلات، وكذلك إذن عدد العمال العاملين في صنع الآلات، والعمال العاملون في هذا الفرع الصناعي هم اخصائيون، وحتى متعلمون.

ولكن هذا القول الذي كان قبل عام 1848 نصف صحيح فقط، قد فقد منذ ذلك كل قيمته، إذ أن الآلات قد استخدمت، بصورة أعم فأعم، في صنع الآلات كما في إنتاج الخيطان القطنية، وإن العمال العاملين في مصانع الآلات لم يبق بوسعهم أن يضطلعوا، بجانب الآلات المتفنة الراقية، إلا بدور آلات بدائية للغاية.

ولكن، ألا يشغل المصنع، بدلاً عن الرجل الذي طردته الآلة، ربما ثلاثة اطفال وامرأة واحدة ! والحال، ألم يكن من الواجب أن تكفي أجره الرجل لإعالة ثلاثة اطفال والزوجة ؟ ألم يكن يجب أن يكفي الحد الأدنى من الأجرة لإعالة الجنس وتناسله ؟ فما تعني إذن هذه الطريقة في التعبير التي يحبها البرجوازيون ؟ إنها لا تعني غير الأمر التالي : إن اربع حياتات عمالية، بدلاً من حياة عمالية واحدة، تفتى الآن لكي تعيل أسرة عمالية واحدة.

لنوجز: بقدر ما ينمو الرأسمال المنتج، بقدر ما يتسع تقسيم العمل واستخدام الآلات. وبقدر ما يتسع تقسيم العمل واستخدام الآلات، بقدر ما تنتشر المزاحمة بين العمال، وبقدر ما تهبط أجورهم.

ونضيف أيضاً أن الطبقة العاملة إنما تنضم إلى صفوفها جماعات من فئات أعلى في المجتمع، جماعات من صغار

الصناعيين وصغار اصحاب الريع، ممن ليس عندهم مخرج آخر إلا رفع أيديهم إلى جانب أيدي العمال. وهكذا فإن غابات الأيدي التي ترتفع طلباً للعمل تتكاثر أكثر بينما الأيدي ذاتها تزداد نحولاً وهزالاً.

وبديهي تماماً أن الصناعي الصغير لا يستطيع الصمود في حرب من شروطها الأولى الإنتاج على نطاق يتعاضم على الدوام، أي أن يكون الصناعي بالضبط هو صناعي ضخم لا صناعي صغير.

وليس ثمة حاجة إلى المزيد من الشرح أن فائدة الرأسمال تنخفض بقدر ما ينمو الرأسمال، بقدر ما يزداد حجمه وعدده، وأنه لا يبقى بالتالي في وسع صاحب الريع الصغير أن يعيش من ريعه، فيضطر للجوء إلى الصناعة، أي أنه ينضم إلى صفوف صغار الصناعيين، وعلى هذا النحو، يزيد عدد المرشحين للانتقال إلى صفوف البروليتاريا.

وأخيراً، بقدر ما تُكره حركة التطور الموصوفة اعلاه الرأسماليين على استثمار وسائل الإنتاج الجبارة القائمة واستغلالها على نطاق متسع أبداً، وعلى تحريك جميع نواياض التسليف من أجل تحقيق هذا الغرض، بقدر ما تزداد الزلازل الصناعية التي لا يحافظ العالم التجاري على نفسه فيها إلا إذا ضحى على مذبح شياطين الجحيم بقسم من الثروة ومن المنتجات وحتى من القوى المنتجة - أي بقدر ما تزداد الازمات. وهذه الازمات تتقارب أكثر فأكثر وتشتد عنفاً، لأن السوق العالمية ما تنفك تضيق بقدر ما ينمو مقدار المنتجات وتنمو بالتالي الحاجة إلى اتساع أسواق، ولأن الأسواق الجديدة التي

يمكن استثمارها تقل يوماً بعد يوم، إذ أن كل ازمة سابقة تفتح أمام التجارة العالمية أسواقاً جديدة، أو أسواقاً لم تستثمرها التجارة حتى ذلك إلا بصورة سطحية. ولكن الرأسمال لا يعيش من العمل وحسب، فهو كالسيد البربري من مالكي العبيد يجتذب إلى قبره جثت عبيده، وهم جماهير العمال الذين يهلكون خلال الازمات. وهكذا نرى أنه حين ينمو الرأسمال بسرعة، تنمو المزاحمة بين العمال بصورة أسرع بما لا حد له، أي بقدر ما يسرع الرأسمال في نموه، بقدر ما تنخفض بمقادير أكبر نسبياً ابواب الرزق، وسائل معيشة الطبقة العاملة ؛ ومع ذلك فإن نمو الرأسمال بسرعة هو الشرط الانسب للعمل المأجور.

## خاتمة

فريدريك إنجلز

إن الاقتصاد السياسي الكلاسيكي يستمد من النشاط العملي الصناعي هذه الفكرة الرانجة بين الصناعيين وهي أن الصناعي يشتري عمل عماله ويدفع أجره. وقد كانت هذه الفكرة تكفي الصناعي تماماً لمباشرة الأعمال والمحاسبة وحساب الأسعار. فما إن نقلت بكل سذاجة إلى ميدان الاقتصاد السياسي، حتى أحدثت فيه بلبله غريبة وتشوشاً مدهشاً.

إن الاقتصاد السياسي يواجه الواقع التالي، وهو أن أسعار جميع البضائع، ومنها سعر البضاعة التي يسميها "العمل"، تتغير باستمرار؛ وأنها ترتفع وتهبط بفعل ظروف غاية في التنوع والتباين، وكثيراً ما لا تمت بأية صلة إلى إنتاج البضاعة نفسها، فيبدو أن الأسعار إنما تتحدد على وجه العموم بفعل الصدفة وحدها. ولكن، ما أن ظهر الاقتصاد السياسي بمظهر العلم، حتى ترتب عليه، بين مهماته الأولى، أن يجد القانون الذي تختفي وراءه هذه الصدفة التي تشرف ظاهرياً على أسعار البضائع، والذي يسيطر في الواقع على هذه الصدفة عينها. وضمن حدود هذه الأسعار التي تتقلب باستمرار، وترجحاتها تارة من أدنى إلى أعلى وطوراً من أعلى إلى أدنى، بحث الاقتصاد السياسي عن النقطة الوسطية الثابتة التي تدور حولها هذه التقلبات وهذه الترجحات. وبكلمة موجزة، انطلق الاقتصاد السياسي من أسعار البضائع باحثاً عن قيمة البضائع بوصفها القانون الذي يتحكم بالأسعار، عن القيمة التي تساعد على



تفسير جميع ترجحات الأسعار، والتي تمكن نسبتها كلها إلى هذه القيمة في آخر المطاف.

والحال، إن الاقتصاد السياسي الكلاسيكي قد وجد أن قيمة البضاعة إنما يحددها العمل الضروري لإنتاجها والمتجسد فيها، واكتفى بهذا التفسير. وبوسعنا نحن أيضاً أن نتوقف عنده لحظة. غير أنني اجتناباً لكل سوء في الفهم، لا بد لي من أن أشير إلى أن هذا التفسير لم يبق كافياً إطلاقاً في أيامنا هذه. وقد كان ماركس أول من درس بتعمق قدرة العمل على خلق القيمة ووجد أنه ليس كل عمل ضروري ظاهرياً أو فعلياً لإنتاج بضاعة معينة يضيف، في مطلق الأحوال، إلى هذه البضاعة قدرأ من القيمة يتناسب مع كمية العمل المبذول. فإذا قلنا إذن اليوم بإيجاز، مع اقتصاديين أمثال ريكاردو، أن قيمة بضاعة معينة إنما يحددها العمل الضروري لإنتاجها فإنما لا تغيب عن بالنا أبداً التحفظات التي أبدتها ماركس بهذا الصدد. وهكذا يكفي هنا. وإنما لنجد البقية عند ماركس في كتابه "مساهمة في نقد الاقتصاد السياسي" (1859) وفي المجلد الأول من "رأس المال".

ولكن ما أن طبق الاقتصاديون طريقة تحديد القيمة بالعمل، على البضاعة "العمل" حتى راحوا في تناقض اثر تناقض. فكيف تحدد قيمة "العمل"؟ بالعمل الضروري المتجسد فيها. ثم أي قدر من العمل ينطوي عليه عمل العامل في اليوم، في الأسبوع، في الشهر، في السنة؟ إنه ينطوي على عمل يوم، أسبوع، شهر، سنة. فإذا كان العمل هو مقياس جميع القيم، فإننا لا نستطيع التعبير عن "قيمة العمل" إلا في العمل. ولكننا لا نعرف شيئاً على الإطلاق بشأن قيمة ساعة من العمل إذا

عرفنا فقط أنها تعادل ساعة من العمل. وهكذا لم نقترّب من الهدف قيد شعرة ولم نفعل غير أن درنا في حلقة مفرّغة.

ولذا حاول الاقتصاد السياسي الكلاسيكي استخدام طريقة أخرى. فهو يقول: إن قيمة بضاعة معينة إنما تعادل نفقات إنتاجها. ولكن، ما هي نفقات إنتاج العمل؟ للجواب عن هذا السؤال، يضطر الاقتصاديون مجافاة المنطق بعض الشيء. ولما كان من غير الممكن، مع الأسف، تحديد نفقات إنتاج العمل بالذات، فهم يحاولون إذ ذاك أن يعرفوا ما هي نفقات إنتاج العامل. وهذه النفقات إنما يمكن تحديدها. فهي تتغير حسب الزمن والظرف، ولكنها في أوضاع اجتماعية معينة، ومكان معين، وفرع معين من الإنتاج، معينة ومعروفة على الأقل ضمن حدود ضيقة إلى حد ما. ونحن نعيش اليوم في ظل سيادة الإنتاج الرأسمالي حيث طبقة كبيرة من السكان، تنمو وتتكاثر يوماً بعد يوم، لا تستطيع أن تعيش إلا إذا عملت لقاء اجر من أجل مالكي وسائل الإنتاج - من أدوات وآلات ومواد أولية ووسائل عيش. وعلى أساس هذا الأسلوب في الإنتاج تتألف نفقات إنتاج العامل من مجمل وسائل عيشه - أو في مجمل أثمانها نقداً - التي هي ضرورية، بصورة وسطية، لمدته بالقدرة على العمل، والحفاظ على هذه القدرة، للاستعاضة عنه بعامل جديد إذا ما أقصاه المرض أو العمر أو الموت عن الإنتاج، أي لتمكين الطبقة العاملة من التناسل والتكاثر بالمقادير الضرورية. ولنفترض أن وسائل العيش هذه إنما يبلغ ثمنها نقداً بصورة وسطية 3 ماركات في اليوم، فإن العامل يتقاضى إذن من الرأسمالي الذي يشغله أجرة قدرها 3 ماركات في اليوم. ولقاء هذه الأجرة يشغله الرأسمالي لنقل 12 ساعة في

اليوم. وفي هذه الحال يفكر الرأسمالي على النحو التالي تقريباً:  
لنفترض أن العامل - وهو خراط مثلاً - إنما يترتب عليه أن  
يصنع قطعة آلة وينتهي منها في يوم واحد. ولنفترض أن المادة  
الأولية - الحديد والنحاس الأصفر بشكلهما الضروري المحضر  
سلفاً - تكلف 20 ماركاً ؛ وأن استهلاك الفحم في الآلة البخارية  
واستهلاك هذه الآلة نفسها والمخرطة وسائر الأدوات التي  
يشتغل بها العامل، يبلغ، في يوم واحد، وبالنسبة لما يصرفه  
العامل، ما قيمته 3 مارك واحد. لقد افترضنا أن أجره العامل 3  
ماركات في اليوم. وهكذا تبلغ تكاليف قطعة الآلة 24 ماركاً  
بالإجمال. ولكن الرأسمالي يحسب أن يحصل من زبائنه على  
ثمن وسطي قدره 27 ماركاً، أي بزيادة 3 ماركات عن النفقات  
التي قدمها.

فمن أين جاءت هذه الماركات الثلاثة التي يضعها الرأسمالي  
في جيبه؟ إن الاقتصاد السياسي الكلاسيكي يؤكد أن البضائع  
تباع بصورة وسطية حسب قيمتها، أي بأسعار تناسب كميات  
العمل الضرورية التي تنطوي عليها هذه البضائع. فكأن متوسط  
ثمن قطعة الآلة التي اتخذناها مثلاً - أي 27 ماركاً - يساوي  
قيمتها، يساوي العمل المتجدد فيها. ولكن 21 ماركاً من أصل  
هذه الماركات الـ27، كانت قيمة موجودة قبل أن يبدأ صاحبنا  
الخراط العمل، منها 20 ماركاً تنطوي عليها المادة الأولية،  
ومارك واحد ينطوي عليه الفحم المحروق أثناء العمل أو الآلات  
والأدوات التي استخدمت لهذا الغرض ونقصت صلاحيتها للعمل  
بما يوازي هذا المبلغ. تبقى 6 ماركات أضيفت إلى قيمة المادة  
الأولية. ولكن هذه الماركات الـ6، كما يقر به اقتصاديوننا  
بالذات، لا يمكنها أن تنجم إلا من العمل الذي يضيفه عاملنا إلى

المادة الأولية. وهكذا فإن عمله مدة 12 ساعة قد خلقت قيمة جديدة قدرها 6 ماركات ؛ وبالتالي فإن قيمة عمله مدة 12 ساعة تعادل 6 ماركات. وعلى هذا النحو نكون قد توصلنا آخر المطاف إلى اكتشاف "قيمة العمل".

"قف!" - يهتف بنا خراطنا. - "6 ماركات ؟ ولكنني لم اقبض إلا 3 ماركات ! إن الرأسمالي يحلف الأيمان المغلظة أن قيمة عملي مدة 12 ساعة لا تساوي إلا 3 ماركات وإذا طالبت ب6، فانه يسخر مني. فما معنى هذا ؟"

وإذا كنا بلغنا سابقاً بقيمة العمل إلى حلقة مفرغة، فها نحن الآن ننتيه تماماً في خضم تناقض لا مخرج منه. لقد فتشنا عن قيمة العمل ووجدنا أكثر مما كان ينبغي لنا. فان قيمة 12 ساعة عمل هي 3 ماركات بالنسبة للعامل و6 ماركات بالنسبة للرأسمالي الذي يدفع منها للعامل أجرة 3 ماركات ويضع الماركات الثلاث الباقية في جيبه. وهكذا يكون للعمل بالتالي لا قيمة واحدة، بل قيمتان اثنتان ومتباينتان كل التباين أيضاً!

ويزداد التناقض خرقاً ما أن نعيد القيم المعبر عنها نقداً إلى وقت العمل. ففي ساعات العمل الـ12 نشأت قيمة جديدة قدرها 6 ماركات، أي 3 ماركات في 6 ساعات، وهو المبلغ الذي تلقاه العامل لقاء 12 ساعة عمل. وهكذا فان العامل تلقى لقاء 12 ساعة عمل ما يعادل منتج 6 ساعات عمل. إذن، إما أن يكون للعمل قيمتان أحدهما ضعف الأخرى، وإما أن 12 تساوي 6 ! وفي الحالتين كليهما، نصل إلى مُحال.

ومهما بذلنا من الجهود، فإتنا لن نخرج أبداً من هذا التناقض طالما أننا نتحدث عن شراء وبيع العمل وقيمة العمل. وهذا ما حدث بالضبط لأصحابنا الاقتصاديين. فان الشعبة

الأخيرة من الاقتصاد السياسي الكلاسيكي، ونعني بها مذهب ريكاردو، قد انهارت لعجزها، بالدرجة الأولى، عن حل هذا التناقض. فقد وقع الاقتصاد السياسي الكلاسيكي في مأزق. وكان كارل ماركس هو الذي وجد السبيل للخروج من هذا المأزق

إن ما اعتبره الاقتصاديون نفقات إنتاج "العمل"، إنما لم يكن نفقات إنتاج العمل، بل نفقات إنتاج العامل الحي نفسه. وما يبيعه العامل للرأسمالي ليس عمله. يقول ماركس : "ما أن يبدأ العامل عمله حقاً، حتى يكف عمله عن أن يكون ملكه، ولذا لا يعود بوسعه أن يبيعه." فأكثر ما يستطيع أن يبيعه هو عمله المقبل، أي أن يقطع على نفسه عهداً بتحقيق عمل هو عمله المقبل، أي أن يقطع على نفسه عهداً بتحقيق عمل معين في أجل معين. ولكنه، والحال هذه، لا يبيع عمله (الذي سيقوم به في المستقبل) إنما يضع تحت تصرف الرأسمالي لمدة معينة (في حالة الأجرة اليومية) أو للقيام بعمل معين (في حالة الأجرة بالقطعة) قوة عمله مقابل أجر معين ؛ فهو يوجر أو يبيع قوة عمله. غير أن قوة العمل هذه مرتبطة بشخصه ارتباطاً وثيقاً لا يمكن فصم عراه. ولذا فإن نفقات إنتاجها تطابق بالتالي نفقات إنتاجه هو بالذات. وما كان يسميه الاقتصاديون نفقات إنتاج العمل إنما هي بالضبط نفقات إنتاج العامل، وبالتالي نفقات إنتاج قوة العمل. وبوسعنا أن نعود هكذا من نفقات إنتاج قوة العمل إلى قيمة قوة العمل، وتحديد كمية العمل الضروري اجتماعياً لإنتاج قوة عمل من كيفية معينة، كما فعل ماركس في قسم شراء وبيع قوة العمل ("الرأسمال"، المجلد الأول، الفصل الرابع، الباب الثالث).

ولكن ماذا يحدث بعد أن يبيع العامل قوة عمله للرأسمالي، أي بعد أن يضعها تحت تصرفه مقابل أجر متفق عليه سلفاً - سواء أكان أجراً يومياً أم أجراً بالقطعة؟ إن الرأسمالي يقود العامل إلى مشغله أو إلى مصنعه حيث تتوافر جميع الأشياء الضرورية لعمله، من مواد أولية ومنتجات ثانوية (فحم، أصباغ، الخ.)، وأدوات، وآلات. وفي هذا المشغل، أو في ذلك المصنع، يشرع العامل في الكدح والعمل. وأجرته اليومية، كما سبق وافترضنا آنفاً، 3 ماركات، - سواء أكسبها بالميومة أو بالقطعة، فالأمر سيات. ونحن نفترض أيضاً في هذه الحالة أن العامل يعمل مدة 12 ساعة إنما يُضَمَّن المواد الأولية المستخدمة قيمة جديدة قدرها 6 ماركات، هذه القيمة الجديدة يحققها الرأسمالي ببيع القطعة بعد الانتهاء من صنعها. ومن هذه الماركات الستة يدفع 3 ماركات للعامل؛ ويحتفظ لنفسه بالماركات الثلاثة الباقية. وهكذا، إذا خلق العامل في 12 ساعة قيمة قدرها 6 ماركات، فإنه يخلق في 6 ساعات قيمة قدرها 3 ماركات. فهو إذن، حين يشتغل 6 ساعات للرأسمالي، يرد للرأسمالي ما يعادل الماركات الثلاثة التي قبضها على شكل أجر. فبعد 6 ساعات عمل يكون كل منهما قد برأ ذمته تجاه الآخر ولا يترتب لأحدهما على الآخر أي شيء.

وإذا الرأسمالي يصرخ الآن: "رويدك! لقد استأجرت العامل ليوم كامل، 12 ساعة. و6 ساعات ليست سوى نصف يوم. إذن، إكدح وإعمل حتى تنتهي أيضاً الساعات الستة الأخرى - وحينذاك فقط، يبرىء كل منا ذمته تجاه الآخر!". ويجب على العامل أن يخضع بالفعل للعقد الذي قبل به "بملاء إرادته"، والذي تعهد بموجبه العمل 12 ساعة كاملة مقابل

منتوج يكلف 6 ساعات عمل.

والحالة نفسها تماماً في العمل بالقطعة. لنفترض أن عاملنا يصنع في 12 ساعة 12 قطعة من البضاعة عينها. وكل قطعة تكلف ماركين من المواد الأولية واستهلاك الآلات، وتباع بماركين ونصف مارك. فإذا استندنا إلى الافتراضات السابقة نفسها، فإن الرأسمالي يعطي العامل 25 بفينياً للقطعة، أي أنه يعطيه مقابل 12 قطعة 3 ماركات ظل العامل يكدح 12 ساعة لكسبها. أما الرأسمالي فيقبض مقابل الإثنا عشرة قطعة 30 ماركاً؛ وبعد خصم 24 ماركاً من هذا المبلغ مقابل المادة الأولية وتلف الآلات يبقى 6 ماركات يدفع الرأسمالي منها 3 ماركات أجرة ويضع في جيبه 3 ماركات كما في الحالة الأولى. ففي الحالة الثانية أيضاً، يشتغل العامل 6 ساعات لنفسه، أي تعويضاً لأجره (نصف ساعة في كل من الـ12 ساعة) و6 ساعات للرأسمالي.

إن الصعوبة التي تحطمت عليها جهود خيرة الاقتصاديين طالما أنهم انطلقوا من قيمة "العمل" تزول ما إن ننطلق من قيمة "قوة العمل"، لا من قيمة "العمل". فان قوة العمل هي في مجتمعنا الرأسمالي الحالي بضاعة كجميع البضائع الأخرى، ولكنها مع ذلك بضاعة من نوع خاص تماماً. فإنها بالفعل تتصف بميزة خاصة تتقوم في كونها قوة تخلق القيمة، في كونها ينبوع قيمة. بل أكثر من ذلك، إذ أنها تخلق عند استخدامها بصورة ملائمة قيمة تفوق القيمة التي تملكها هي نفسها. وفي حالة الإنتاج الراهنة لا تنتج قوة العمل الإنساني في يوم واحد فقط قيمة أكبر من القيمة التي تملكها والتي تكلفها هي نفسها؛ فلدى كل اكتشاف علمي جديد، لدى كل

اختراع تقني جديد، يزداد هذا الفائض من المنتج اليومي لقوة العمل على كلفتها اليومية، وبالتالي يقل القسم من العمل الذي يضطر فيه إلى تقديم عمله للرأسمالي دون أي مقابل.

هكذا هو النظام الاقتصادي لكل مجتمعنا الحالي : فإن الطبقة العاملة وحدها هي التي تنتج جميع القيم، لأن القيمة ليست سوى شكل آخر للعمل، ليست سوى التعبير الذي تعين به في مجتمعنا الرأسمالي الحالي كمية العمل الضروري اجتماعياً المتجسدة في بضاعة معينة. ولكن هذه القيم التي ينتجها العمال لا تخص العمال، إنما تخص مالكي المواد الأولية والآلات والأدوات والسلفيات المالية التي تتيح لهم شراء قوة عمل الطبقة العاملة. وهكذا لا يعود إلى الطبقة العاملة من مجمل المنتجات التي تدعها سوى قسم فقط. إن القسم الثاني الذي تحتفظ به الطبقة الرأسمالية، والذي يترتب عليها، على الأكثر، أن تتقاسمه أيضاً مع طبقة الملاكين العقاريين يزداد أكثر فأكثر كما سبق ورأينا، لدى كل اكتشاف واختراع جديد، في حين أن القسم العائد إلى الطبقة العاملة (محسوباً بالنسبة لكل فرد من أفرادها) إما أنه لا يزداد إلا ببطء شديد وبصورة طفيفة لا يؤبه لها، وإما أنه يجمد على حاله، وإما أيضاً أنه ينقص في بعض الأحوال.

ولكن هذه الاكتشافات والاختراعات التي يزيح بعضها بعضاً بسرعة متزايدة على الدوام، وهذا المرود من العمل الإنساني الذي ينمو كل يوم بمقاييس لم يسمع لها بمثيل، إنما تستثير في آخر المطاف نزاعاً لا بد أن يؤدي بالاقتصاد الرأسمالي الراهن إلى التلاشي. فمن جهة، ثروات لا عد لها وفائض من المنتجات لا يستطيع المستهلكون شراؤه. ومن جهة أخرى، السواد



الأعظم من أفراد المجتمع الذين تحولوا إلى بروليتاريين، إلى إجراء، وغدوا بالتالي عاجزين عن امتلاك هذا الفائض من المنتجات. وانقسام المجتمع إلى طبقة صغيرة لا حد لغناها، وإلى طبقة كبيرة من الأجراء غير المالكين، يجعل هذا المجتمع يختنق في ترفهه بالذات، في حين أن الأغلبية الكبرى من أفرادها تكاد تكون غير محمية، أو حتى هي غير محمية إطلاقاً من غائلة البؤس المدقع. وهذا الوضع إنما يشهد يوماً بعد يوم ما يتصف به من طابع أخرق لا فائدة منه. ولذا فإن إزالته ضرورية وممكنة. ومن الممكن قيام نظام اجتماعي جديد حيث تزول فيه الفوارق بين الطبقات وحيث - ربما بعد مرحلة انتقال قصيرة، عجفاء لحد ما، ولكنها على كل حال مفيدة جداً أخلاقياً - بفضل استخدام قوى المجتمع الإنتاجية الهائلة القائمة استخداماً منهجياً، وبفضل استمرار تطور هذه القوى، وبفضل العمل الإلزامي والمتساوي بالنسبة للجميع، - توضع وسائل الحياة والتمتع بالحياة والتطور والإفادة من كل الإمكانيات العقلية والجسمانية تحت تصرف الجميع وبوفرة متنامية على الدوام. والدليل على أن العمال يوظفون العزم أكثر فأكثر على الظفر بهذا النظام الاجتماعي الجديد عن طريق النضال إنما يقدمه لنا من على جانبي المحيط يوم أول ماي.