

工资、 价格

和 利润

卡尔·马克思
Karl Heinrich Marx

商品具有价值，因为它是社会劳动的结晶。商品的价值的大小或它的相对价值，取决于它所含的社会实体量的大小，也就是说，取决于生产它所必需的相对劳动量。

Value, Price and Profit

工资、价格和利润

卡尔·马克思

引言

公民们！在讨论这个问题以前，允许我先说几句开场白。

目前大陆上有一种真正的罢工流行病，闹着要求增加工资。这个问题将在我们的大会上讨论。你们在国际协会的领导，对这个极重要的问题应当有确定的见解。因此，我认为有责任把这个问题彻底分析一下，甚至不怕引起你们的不耐烦。

我要预先说明的另一点，是关于公民韦斯顿。他不仅向你们提出一些他明知不受工人阶级欢迎的观点，而且公开为之辩护，还自以为是在维护工人阶级的利益。这种表现为道义上的勇气，我们每个人都应该深表尊敬。尽管我这篇报告措辞直率，我希望，在报告结束后，公民韦斯顿将会发现，我同意的是在我看来正是构成他的论点基础的那种思想，不过我不得不认为，这些论点就其现有的形式来讲，在理论上是错误的，在实践中是危险的。

我现在就来谈正题。

目录

〔引言〕

1. 〔生产和工资〕————— (3)
2. 〔生产、工资、利润〕————— (7)
3. 〔工资和通货〕————— (20)
4. 〔供给和需求〕————— (26)
5. 〔工资和价格〕————— (29)
6. 〔价值和劳动〕————— (33)
7. 劳动力 ————— (46)
8. 剩余价值的生产 ————— (50)
9. 劳动的价值 ————— (52)
10. 利润是按照商品的价值出卖商品获得的—— (55)
11. 剩余价值分解成的各个部分——— (57)
12. 利润、工资和价格的一般关系——— (62)
13. 争取提高工资或反对降低工资的一些最重要场合
————— (65)
14. 资本和劳动的斗争及其结果——— (74)

1. 〔生产和工资〕

公民韦斯顿的论证，实际上是根据两个前提：

首先，国民产品量是固定不变的，或者像数学家所说的，是一个常量或常数；

其次，实际工资总额，也就是说，按照能够用以购买的商品的数量来测定的工资总额，是一个不变额，一个常数。

他的前一个论断显然是错误的。你们可以看到，产品的价值和数量在逐年增加，国民劳动的生产力在逐年扩大，而用来流通这种日益增加的产品所必需的货币数量也在不断变化。对全年或对相互比较的各个不同年度来说是如此，对一年中平均的每一天来说也是如此。国民产品的数或量总是在不断变化。它不是一个常数，而是一个变量，姑且不论人口的变化，它也必然如此，因为资本积累和劳动生产力总是在不断地变化。的确，一旦工资水平普遍提高了，这种提高本身，无论其后果如何，决不会立即改变产品量。这

种提高最初可能是由于当时的实际情况。但是，如果在工资提高之前，国民产品是一个变量而不是一个常数，那么，在工资提高之后，它仍然是一个变量而不是一个常数。

但是，假定说，国民产品量不是变量，而是常数。即使如此，我们的朋友韦斯顿当做逻辑结论的东西，也只是一种武断。如果我们有一个已知数，比如说是8，那么这个数的绝对界限并不妨碍它的各部分改变其相对界限。如果利润为6，工资为2，那么工资可能增加至6，利润减少至2，而总数仍然是8。因此，产品量的固定不变，无论如何也不能证明工资总额也是固定不变的。那么，我们的朋友韦斯顿究竟怎样证明工资总额是固定不变的呢？不过是武断而已。

但是，即使同意他的论断，那么它也应当在两方面都说得通，然而公民韦斯顿却使它只能说明一个方面。如果工资总额是一个常数，它就既不能增加，也不能减少。因此，如果说工人争取暂时增加工资，是很愚蠢，那么资本家争取暂时降低工资，也很愚蠢。我们的朋友韦斯顿并不否认，在一定的情况下，工人能够迫使资本家增加工资，但是，他觉得工资总额是

天然固定不变的，工资增加后必然会有一个反作用。

另一方面，他也知道资本家能够压低工资，而且确实经常想压低它。依照工资不变的原则，在这种场合，也应当像在前一种场合一样，随后有一个反作用。所以，工人对降低工资的企图，或者，对工资已经降低的现象进行反抗，是正确的。所以，他们力求增加工资，也是正确的，因为任何一种反抗降低工资的行动都是一种争取增加工资的行动。依照公民韦斯顿的工资不变原则，工人也应当在一定情况下联合起来，为增加工资而斗争。

如果他否认这个结论，他就必须放弃那个所以得出这个结论的前提。他就不该说工资总额是一个常数，而应该说工资总额尽管不能而且不该提高，但是它随时可能而且应该降低，只要是资本家想把它降低。如果资本家想给你们吃的是马铃薯而不是肉，是燕麦而不是小麦，你们也必须接受他的愿望，当作政治经济学的一条规律而唯命是从。如果一个国家的工资水平比另一个国家的高，例如美国的比英国的高，你们就应当以美国资本家的愿望和英国资本家的愿望的不同来解释这种工资水平的不同，这个方法看来不仅会简

化对经济现象的研究工作，而且也会简化对其他一切现象的研究工作。

不过，即使如此，我们也可以问：为什么美国资本家的愿望不同于英国资本家的愿望？为了回答这个问题，就得超出愿望的范围。一个牧师会说：上帝愿意法国是一个样，愿意英国是另一个样。如果我要求他解释这种愿望的两重性，他会厚颜无耻地回答，上帝愿意在法国抱一种愿望，在英国抱另一种愿望。但是，我们的朋友韦斯顿当然决不会去作这种完全否定一切推理的论证。

诚然，资本家的愿望是获取尽量多的东西，但是，我们的任务不是要谈论他的愿望，而是要研究他的力量。研究那股力量的界限以及那些界限的性质。

2. [生产、工资、利润]

公民韦斯顿向我们作的演说，三言两语就可以说清楚了。

他的全部推论归结如下：如果工人阶级强迫资本家阶级以货币工资形式付 5 先令，而不是 4 先令，那么，资本家以商品形式归还的，将会是值 4 先令的东西，而不是值 5 先令的东西。工人阶级就不得不用 5 先令去买在工资增加之前用 4 先令就能买到的东西。为什么会这样呢？为什么资本家把只值 4 先令的东西要卖 5 先令呢？因为工资额是固定不变的。

但是为什么工资被固定在值 4 先令的商品上？为什么不是值 3 或 2 先令，或其它数目的商品上呢？如果工资额的界限是由一条既不依资本家的愿望又不依工人的愿望为转移的经济规律决定的，公民韦斯顿就应当首先阐述这条规律，并加以证明。其次，他还应当证明，在每一一定的时期内，实际上所支付的工资额，总是完全符合必要的工资额而决不能违背它。另一方面，如果工资额的一定界限只是取决于资本家的愿望

或取决于他的贪欲的界限，这种界限就是随意的，没有什么必然性，可以依照资本家的愿望而改变，因此也可以违反他的愿望而改变。

公民韦斯顿对他的理论是这样解释的：有一个盆盛着一定量的汤，供一定数量的人分食，这一一定量的汤决不会因为汤匙子的增大而增多。真让人觉得这个例子未免有点笨拙。这使我想起梅涅尼·阿格利巴用过的一个比喻。当罗马平民反抗罗马贵族时，贵族阿格利巴对他们说，贵族的胃养活着国家躯体上的平民的四肢。阿格利巴却没能证明，填满一个人的胃就可以养活另一个人的四肢。

公民韦斯顿想必忘记了，在工人们喝汤的那个汤盆里盛着国民劳动的全部产品，他们不能舀出更多的汤，既不是因为汤盆的容量小，也不是因为汤盆里盛的东西少，只因为他们的汤匙太小了。

资本家用什么诡计能把只值得 4 先令的东西卖成 5 先令呢？就是靠抬高他出卖的商品的价格。那么，商品价格的提高，或者更广泛些说，商品价格的变动，以及商品价格本身，是否仅仅取决于资本家的愿望

呢？或者相反，是否需要一定的条件才能实现这个愿望呢？如果不需要，那么市场价格的涨落及其不断的变动，就成为一个不可解答的谜了。

既然我们假定，在劳动生产力中，在所使用的资本和劳动的数量中，在估量产品价值的货币价值中，都没有变化，而变化的只是工资水平，那么这种工资的提高怎样能够影响商品的价格呢？只要能影响这些商品的实际供求关系，就能影响商品的价格。

的确，整个来说，工人阶级总是把自己的收入耗费在并且不得不耗费在生活必需品上。所以工资水平的普遍提高总要引起对生活必需品的需求的提高，从而引起生活必需品市场价格的提高。生产这些必需品的资本家支付的工资提高了，就靠提高他们的商品的市场价格来求得补偿。但是那些不生产生活必需品的资本家又怎样呢？决不要以为他们人数很少。

你们仔细想一下，国民产品的三分之二被五分之一的人口消费掉了——最近一位下院议员说只被七分之一的人口消费掉了——那你们就会知道，该有多么大的一批国民产品要作为奢侈品来生产或用来交换奢

侈品，该有多么大量的生活必需品要浪费在豢养仆役、马匹、猫等等上面；我们凭经验就知道，这种浪费，随着生活必需品价格的提高，总是要大受限制的。

那么，那些不生产生活必需品的资本家的处境究竟会怎样呢？工资的普遍提高必然引起利润率的下降，他们不可能靠提高自己商品的价格来求得补偿，因为对这些商品的需求是不会增加的。他们的收入会减少，从这种已经减少的收入中，他们不得不支付更多的钱才能买到同样数量的高价的生活必需品。不仅如此。他们的收入减少了，就不得不缩减用于奢侈品的支出，因此他们彼此对于各自商品的需求也要缩减。需求额缩减了，他们的商品的价格就会降低。所以在这些工业部门中，利润率就会下降，不仅与工资水平的普遍提高成比例，而且与工资的普遍提高、必需品价格的上升和奢侈品价格的下降都成比例。

对于投在各个不同工业部门中的那些资本来说，这种利润率的差别会有什么样的后果呢？当然，其后果也同各个生产部门中的平均利润率因某种原因而产生差别时一样。资本和劳动就会从获利较少的部门转移到获利较多的部门，这种转移过程，一直要延续下

去，直到一些工业部门的供给量上升到符合于增长了的需求量，而其它工业部门的供给量下降到符合于缩减了的需求量时才会停止。经过这种变化，一般利润率才会在各个工业部门中重新平均化。整个这种转变，最初只是起因于各种商品供求关系的变动，这个原因一旦消失，它的作用就会停止，价格就会回到原来的水平和平衡状态。因工资提高而引起的利润率的下降，不会局限于某些工业部门，一定会成为普遍的现象。按照我们的假定，劳动生产力没有变化，产品总量也没有变化，只是这一定量的产品会改变自己的形式。

大部分产品将以生活必需品的形式存在，小部分产品将以奢侈品的形式存在，或者，结果一样，小部分产品将用来交换外国奢侈品并以其原来的形式消费掉；或者，结果也一样，大部分本国产品将用来交换外国的生活必需品，而不是奢侈品，因此工资水平的普遍提高，在市场价格暂时混乱之后，只会引起利润率的普遍下降，不会引起商品价格稍许长期的变动。

如果有人问，在上述论证中，我假定全部工资增加数都花费在生活必需品上，我就回答，我作的这个假定是最有利于公民韦斯顿的观点的。如果工资增加

数花费在从前不是工人们消费的物品上，那么，他们的购买力的实际提高就无需证明了。可是，他们购买力的提高只是由于工资的增加，这种提高就应该恰巧相当于资本家购买力的降低。因此，对商品的总需求量不会增加，但是这种需求的各个构成部分可能会改变。一方增加的需求会被另一方减少的需求抵销。总的需求量因此仍旧不变，商品的市场价格无论如何也不会变动。

因此必须二者择一：或者是工资增加数均等地耗费于一切消费品，于是工人阶级方面的需求的扩大就该由资本家阶级方面的需求的缩减来抵偿；或者是工资增加数只耗费于某几种市场价格将暂时上涨的物品。这样，一些工业部门的利润率的必然上升，以及另一些工业部门的利润率的必然下降，就会引起资本和劳动分配上的变化，这种变化必将继续下去，直到供给量在一些工业部门中增加到符合于增长的需求量，在另一些工业部门中降低到符合于减少的需求量时为止。在前一种假定下，商品的价格不会发生变动。

在后一种假定下，商品的交换价值经过市场价格的一些波动之后，又会降到原先的水平。在这两种假

定下，工资水平的普遍提高，终究不会引起任何别的后果，只会引起利润率的普遍下降。

为了唤起你们的想象力，公民韦斯顿要求你们想一想，英国农业工人的工资普遍从 9 先令增加到 18 先令，会引起哪些困难。他大声疾呼，请想一想生活必需品需求的大量增加和接踵而来的价格的惊人上涨吧。当然你们都知道，美国农业工人的平均工资比英国农业工人的平均工资多一倍以上，虽然美国农产品的价格比英国低，虽然美国的资本与劳动的整个关系同英国一样，虽然美国产品的年产量比英国少得多。我们的朋友为什么要敲警钟呢？只不过是為了回避我們面临的实际问题罢了。工资忽然从 9 先令增加到 18 先令，就是说工资忽然增加了 100%。不过，我们现在决不是要讨论英国普遍的工资水平能不能突然提高 100% 的问题。我们完全不必讨论提高的数量，它在每一个具体场合下，都应该取决于并适应于一定的情况。我们只想弄清楚，工资水平的普遍提高，即使超过 1100，将会产生什么样的后果。

姑且不谈我们的朋友韦斯顿关于工资提高 100% 的幻想，我想请你们注意英国在 1849 年至 1859 年

时期确实提高过工资。你们都知道 1848 年实行的十小时工作日法案，更确切地说，十小时半工作日法案。这是我们亲眼见过的重大的经济改革之一。

这是一次突然和强制性的提高工资，并不是发生在某些地方行业中，而是发生在英国赖以统治世界市场的那些主要工业部门中。这是在特别不利情况下的提高工资。尤尔博士、西尼耳教授以及资产阶级经济学的其它所有的官方发言人都曾证明——我应该指出，他们的论据比我们的朋友韦斯顿的更有力——这是为英国工业敲丧钟。他们证明说，问题不在于简单的工资增加，而在于这种工资的增加起因于并依据于所使用的劳动量的减少。他们断言，人们想从资本家手里夺去的第十二小时，正好是资本家赖以获得利润的唯一的一个小时。他们危言耸听，说这会使积累减少，价格提高，市场丧失，生产缩小，从而引起工资降低，弄得彻底破产。他们甚至声称，马克西米利安·罗伯斯比尔的最大限度法令与这个法案相比就微不足道了；在某种意义上他们说有理。

但是，结果怎样呢？结果是：尽管工作日缩短，工厂工人的货币工资却提高了；工厂的在业工人数目

大大增加了；工厂产品的价格不断降低了；工厂工人的劳动生产力惊人地发展了；工厂产品的销售市场空前地扩大了。1861年在曼彻斯特科学促进协会的会议上，我亲自听到纽曼先生承认，他本人、尤尔博士、西尼耳以及经济科学的其它所有的官方人士都错了，而人民的直觉是正确的。我说的不是弗兰西斯·纽曼教授，而是威廉·纽曼先生，因为他在经济科学中占有重要的地位，是托马斯·图克先生的《价格史》一书的合著者和出版者，这是一部追溯了1793年至1856年的价格史的佳作。如果我们的朋友韦斯顿的固定不变的观点，即关于不变的工资总额，不变的产品量，不变的劳动生产力水平，不变的资本家的愿望，以及他的其它各种固定不变论和最终完成论都是正确的，那么西尼耳教授的悲观的预言也将是正确的，而早在1815年就宣布普遍限制工作日是解放工人阶级的第一个准备步骤、不惜违反一般人的成见独自在新拉纳克的棉织工厂里真正予以实行的罗伯特·欧文却是错了。

在十小时法案颁布实行过后并从而引起工资提高的时候，在大不列颠由于某些不必在此列举的原因，曾有过一次农业工人工资的普遍提高。

虽然这不是我的直接目的所要求的，为了不使你们误会，我要在这里预先说明几句。

如果一个人每星期的工资是 2 先令，后来他的工资提高到 4 先令，那么工资水平就提高了 100%。若从工资水平的提高来看，这可以说是很了不起的，尽管实际的工资数额，每星期 4 先令，仍然少得可怜，难以温饱。所以不应当陶醉于动听的工资水平提高的百分比。必须经常问：原来的工资数是多少？

其次，不难理解，如果 10 个人每星期各得 2 先令，5 个人每星期各得 5 先令，还有 5 个人每星期各得 11 先令，这 20 个人每星期总共收入 100 先令或 5 英镑。如果后来他们每星期的工资总数有了增加，假定为 20%，那就是从 5 英镑增加到了 6 英镑。

就平均数来看，可以说工资的总的水平增加了 20%，尽管实际上其中 10 个人的工资并没有变，5 个人的工资每人从 5 先令增加到 6 先令，另外 5 个人的工资总额则从 55 先令增加到 70 先令。其中半数人的状况丝毫没有改善，14 的人稍有改善，只有剩下的

14 的人，才真正有所改善。然而，再以平均数来计算，这 20 个人的工资总数是增加了 20%，就雇用他们的全部资本而论，就他们所生产的商品的价格而论，就仍然好像他们真的均等地分享了工资的平均增长额。

在关于那些农业工人的例子中，英格兰和苏格兰各个郡的工资水平极不相同，所以工资的提高对他们的影响也很不平衡。

最后，在这次工资提高的时期，有些事起了抵销作用，例如对俄战争引起的新的税赋，农业工人住宅的大批毁坏，等等。我就先说这么多，现在就来谈大不列颠农业工人工资的平均水平在 1849 年至 1859 年时期大约提高了 40% 这件事。

我可以举出大量的详细材料来证明我的论述，但是，就当前的目的来说，我认为只要请你们去看一看已故约翰·查·摩尔顿先生 1859 年在伦敦艺术和手工业协会宣读的《用在农业中的力量》那篇诚实的批判性的报告，也就够了。摩尔顿先生引用的材料，是从苏格兰 12 个郡和英格兰 35 个郡内大约 100 个农场主的账簿和其它真实文据中搜集的。

按照我们的朋友韦斯顿的意见，再加上工厂工人工资的同时提高，农产品的价格在 1849—1859 年间应该有惊人的上涨。但实际情况怎样呢？虽然发生了对俄战争，1854—1856 年又连续歉收，英国主要农产品小麦的平均价却从 1838—1848 年的每一夸特约 3 英镑，降到 1849—1859 年的每一夸特约 2 英镑 10 先令。这就是说，在农业工人的平均工资提高 40% 的同时，小麦的价格降低了 16% 以上。

在同一时期，如果把末期同初期，即 1859 年同 1849 年比较一下，正式登记的贫民已从 934419 人减到 860470 人，即减少了 73949 人。我承认，减少的数目确实很小，而在以后几年又未见减少，但毕竟是减少了。

有人会说，由于废除了谷物法，1849—1859 年外国谷物的进口比 1838—1848 年增加一倍以上。结果怎样呢？根据公民韦斯顿的观点，国外市场上发生这样突然的、巨大的和不断增长的需求，一定会使农产品的价格猛涨，这种增长的需求无论是发生在国外或者是国内，影响都是相同的。实际情形又是怎样呢？

除了几个歉收的年份，法国在这段时期，粮价惨跌已成为人们的经常话题，美国人不得不屡次焚毁他们多余的产品，而俄国，如果相信乌尔卡尔特先生的话，则鼓励了美国的内战，因为美国佬在欧洲市场上的竞争破坏了俄国农产品的输出。

如果把公民韦斯顿的论证化为抽象的形式，就是：需求的任何提高，总是在一定的产品量的基础上发生的。因此，需求的提高决不能增加所需的各种商品的供给，只能抬高这些商品的货币价格。

可是，最普通的观察也可以表明，需求的提高有时会使商品的市场价格完全不变，有时也会引起市场价格的暂时提高，接着就是供给的增加，接着就是价格再降到原先的水平，多半低于原先的水平。

至于需求的提高是由于工资的增加还是由于其它什么原因，这丝毫不能改变这个问题的条件。从公民韦斯顿的观点来看，解释一般的现象，和解释在工资提高这个特别情况下所发生的现象，同样是困难的。所以，他的论证对于我们所讨论的问题是毫无特殊意

义的，只不过表明他不知道怎样解释这个规律：需求的提高引起供给的增加，而不一定会引起市场价格的上涨。

3. 〔工资和通货〕

在讨论的第二天，我们的朋友韦斯顿把他的旧主张披上了新形式。他说：由于货币工资的普遍提高，将需要更多的通货来支付这些工资。通货的数量既然固定不变，那又怎么能用这种固定不变的通货来支付增加了的货币工资呢？以前的困难是：工人的货币工资尽管增加而工人所得到的商品数量仍然固定不变；现在的困难是：商品的数量尽管固定不变而货币工资却增加了。当然，如果你们不承认他的原先的教条，他那相应产生的难题也就消灭了。

可是我要说明，这个通货问题和我们面临的问题毫无关系。

在你们的国家，支付机制比在欧洲任何国家完善得多。由于有了广泛的、集中的银行系统，只需要少

量的通货，就能周转同等数目的价值，就能办理同等的或数量更大的交易。例如，在工资方面，英国工厂工人每星期把自己的工资付给商店老板，商店老板每星期把这些钱送交银行家，银行家每星期把这些钱交还工厂主，工厂主再把这些钱付给自己的工人，如此循环不已。由于有这套机制，一个工人的年工资假定为 52 英镑，只要用一个索维林，就这样每星期周转一次，便可支付了。

但是，这种机制即使在英格兰，也不如在苏格兰那样完善；并且并不是到处都一样完善的，所以我们看到，例如有些农业区域，与纯工业区域相比，却需要更多的通货才能周转少得多的价值额。

你们如果渡过海峡，就可以看到，那里的货币工资比英国的低得多，然而在德国、意大利、瑞士和法国，这些工资是用大量的通货额来周转的。每一个索维林不能那样快地被银行家取得，或者回到工业资本家的手中，所以，在英国，一个索维林就能周转一年的 52 英镑，在大陆上，你也许需要 3 个索维林才能周转 25 英镑的年工资。因此，把大陆各国和英国相比较，可以立刻看出，低额的货币工资可能比高额的

货币工资需要更多的通货来周转，这实际上纯粹是一个技术问题，与我们的问题毫不相干。

据我知道的最确切的计算，英国工人阶级的年收入估计为 25000 万英镑。这个庞大的数目大约是用 300 万英镑来周转的。假定工资增加 50%，需要的通货就不是 300 万英镑，而是 450 万英镑了。工人的每日开支，有很大一部分用的是银币和铜币，即普通的铸币，这些铸币对于金子的相对价值，和不能兑换的纸币一样，是由法律任意规定的；那么，货币工资提高 50%，至多只需要补充 100 万索维林进入流通。以金条或铸币形式躺在英格兰银行或私人银行家金库里的 100 万英镑就会进入流通。

然而补充的通货势必会有一些磨损，这 100 万的补充铸币或补充磨损所引起的少量费用甚至可以节省下来，也确实会节省下来。你们都知道，英国的通货分为两大类：一类是各种银行券，用于商人之间的交易和消费者与商人之间的大宗支付。另一类是金属铸币，在零售贸易中流通。这两种通货，虽然种类不同，却是交错使用的。例如，甚至在大宗支付中，5 英镑以下的零数大半是用金币流通的。如果明天发行 4 英

镑、3 英镑、或 2 英镑的银行券，这些流通渠道中的金币就会立刻被挤出，流到那些因货币工资增加而需要它们的地方。这样一来，因货币工资增加 50% 所需要补充的 100 万，不增加一个索维林也可以填补了。增加票据流通而不另发银行券也可以产生同样的效果，例如在兰开夏郡，这个方法就实行了很久。

如果工资水平的普遍提高，像公民韦斯顿对农业工人工资所假设的那样增加 100%，会引起生活必需品价格的大幅度上涨，并且，依照他的见解，需要补充一批得不到的通货，那么，工资的普遍下降，就会在同样的程度上，不过是在相反的方向，引起同样的后果。好啦！你们都知道，1858—1860 年是棉纺织工业最繁荣的时期，特别是 1860 年在这方面是商业史上空前未有的一年，其它一切工业部门这时也很兴旺。1860 年，棉纺工人以及与他们这一行业有关的其它工人的工资，比过去任何时候都高。

美国危机发生后，那些工人的工资忽然降到大约相当于过去数目的 $1/4$ 。反过来，那就是增加了 300%。如果工资从 5 提高到 20，我们便说工资增加了 300%；如果工资从 20 降到 5，我们便说工资减

少了 75%。但是在一方面增加的数目和在另一方面减少的数目是相同的，即 15 先令。所以，这是工资水平的一种突然的、从未有过的变动，如果我们不仅计算那些直接在棉纺织工业中做工的工人，而且还计算那些间接依靠于棉纺织工业的工人，那么这种变动所涉及的工人数目，就要比农业工人的数目多 $1/2$ 。那小麦的价格降低了吗？没有，它已经由 1858—1860 年这三年中每一夸特年平均价格 47 先令 8 便士提高到 1861—1863 年这三年中每一夸特年平均价格 55 先令 10 便士。

至于通货，1861 年造币厂铸造了 8673232 英镑，而 1860 年只有 3378102 英镑。换句话说，1861 年比 1860 年多铸造了 5295130 英镑。当然，1861 年流通的银行券比 1860 年少了 1319000 英镑。现在减去这个数目，1861 年的通货与 1860 年这个繁荣年度相比，仍然多出 3976130 英镑，大约多了 400 万英镑；但是英格兰银行的黄金储备已经减少了，虽然不是以完全相同的比例却是以近似的比例减少了。

现在把 1862 年和 1842 年比较一下。1862 年，流通中的商品的价值和数量有极大的增加，除此以外，

单是对英格兰和威尔士的铁路定期支付的股票、债券等等的资本就达 32000 万英镑，这个数目如在 1842 年当然会令人难以置信。然而，1862 和 1842 年的通货的总额仍然是几乎相等的，你们还可以看出，不仅商品的价值，而且一般货币交易的价值在大量增加时，通货反而趋于递减。从我们的朋友韦斯顿的观点看来，这就是一个不可解答的谜了。

他要是对这个问题比较深入地考察一下，就会发现：姑且不谈工资并假定它固定不变，流通中的商品的价值和数量以及通常要结算的货币交易的数额是每天变化的；银行券的发行量是每天变化的；不以货币为中介而借助汇票、支票、转账信贷和票据交换所而实现的支付数额是每天变化的；由于需要实在的金属通货，市面上流通的铸币与储存或躺在银行金库中的铸币和金条的比例是每天变化的；国内流通所吸收的金条数量和送出国外供国际流通的金条数量是每天变化的；那他就会知道：他的通货总额固定不变的教条，是一个与日常生活相矛盾的极大的错误。他就会去研究使货币流通能适应不断变化的条件的那些规律，而不致把他对货币流通规律的无知变成反对提高工资的论据了。

4. [供给和需求]

我们的朋友韦斯顿确信一句拉丁谚语：repetitio est mater studiorum，即复习是学业之母，所以他再次用新的方式来重述他原来的教条：因工资提高而引起的通货紧缩一定会使资本减少，等等。我已经讲过他的关于通货的奇谈怪论，我认为，完全不必再来讨论他的那些根据他想象的通货灾难所幻想出来的想象的后果了。我现在就把他用多种不同形式反复陈述的同一个教条，归结为它的最简单的理论形式。

他论述他的命题的方法是非批判的，只要指出一点就可以看得很清楚。他反对提高工资，或者，反对因工资的提高而产生的高工资。现在我要问他：究竟什么是高工资，什么是低工资？例如，为什么每星期 5 先令就是低工资，每星期 20 先令就是高工资？如果说 5 与 20 相比算是低工资，那么 20 与 200 相比就更低了。如果某人作关于寒暑表的讲演，一开始就谈高温度和低温度，那决不能给人传授任何知识。他首先应该谈冰点和沸点是怎样确定的，应该谈这两个标准点是由自然规律决定的，并不是由出售或制造寒

暑表的人随便规定的。然而公民韦斯顿在谈到工资和利润的时候，不仅没有从经济规律中推演出这样的标准点，甚至不觉得有注意它们的必要。显然，工资只有和一种测量其数量的标准相比较才能够谈高或低，但他却满足于承认高低这种流行的庸词俗语，以为这是有一定意义的。

他不能向我说明，为什么对一定量的劳动要付以一定量的货币。如果他回答说，这是由供求规律决定的，我首先就要问他，供给和需求本身又是由什么规律调节的呢？于是，他那样回答就会立刻使人不屑一顾。劳动的供求关系总是在不断变化，随着这种变化，劳动的市场价格也在不断变化。需求超过供给，工资就上涨；供给超过需求，工资就下降，尽管在这种情形下，可能仍有必要采用例如罢工或别的方法来探测需求和供给的实际情况。但是，如果你们承认供给和需求是调节工资的规律，那么毅然反对提高工资，就未免幼稚无益了，因为按照你们所凭借的至高无上的规律，工资的周期性的上涨，也和工资的周期性的下降一样，是必然的和正常的。

你们要是不承认供给和需求是调节工资的规律，

我就再提出这个问题：为什么对一定量的劳动要付以一定量的货币呢？

还是把这个问题考虑得更广一些：你们如果以为劳动和任何一种商品的价值归根到底是由供给和需求决定的，那就完全错了。供给和需求只调节市场价格一时的变动。供给和需求可以说明为什么一种商品的市场价格会涨到它的价值以上或降到它的价值以下，但决不能说明这个价值本身。假定说，供给和需求是相互平衡的，或如经济学者所说，是相互一致的。当这两个相反的力量相等时，它们就相互牵制，彼此都不向对方发生作用。当供给和需求相互平衡因而停止发生作用时，商品的市场价格就符合它的实际价值，就符合市场价格随之变动的那个标准价格。

所以在研究这个价值的本质时，我们完全不必讨论供给和需求对市场价格的一时的影响。这对于工资或其它一切商品的价格来说，都是一样的。

5. [工资和价格]

我们的朋友的一切论据，如果化为最简单的理论形式，就是这样一个教条：“商品的价格是由工资决定或调节的。”

我可以用实际的经验来驳斥这种已被驳倒的陈腐谬论。我可以告诉你们，英国工厂工人、矿工、造船工人等等的劳动的价格比较高，但他们的产品比其它国家的同类产品卖得便宜；可是，英国农业工人的劳动价格就比较低，但他们的产品几乎比其它任何一个国家的同类产品都卖得贵。比较一下同一个国家的不同产品或不同国家的各种商品，我可以指出，除了一些与其说是本质上的不如说是表面上的例外，平均说来，高价的劳动生产低价的商品，而低价的劳动生产高价的商品。当然，这种现象不能证明一种场合下的高价劳动和另一种场合下的低价劳动都是造成那些正好相反结果的各自原因，但总能证明商品的价格不是由劳动的价格决定的。

不过我们完全不必采用这种经验主义的方法。

也许有人会否认公民韦斯顿曾提出过“商品的价格是由工资决定或调节的”这个教条。的确，他从来没有使它公式化。相反地，他曾说，利润和地租也是商品价格的构成部分，因为不仅工人的工资，而且资本家的利润和土地所有者的地租，也非从商品的价格中支付不可。但是，照他的意见，价格是怎样构成的呢？首先是由工资构成的。然后再为资本家加上百分之几，为土地所有者加上百分之几。现在假定，生产一种商品时所费的劳动的工资为 10；如果利润率与支出的工资相比是 100%，资本家就要加上 10；如果地租率与工资相比也是 100%，就要再加上 10；于是商品的全部价格就是 30。但是，这样决定价格不过意味着价格是由工资决定罢了。如果在上述场合，工资涨到 20，那么商品的价格就要涨到 60，其余类推。

因此，提出价值由工资来调节的这一教条的所有老朽的政治经济学作家们，都是说利润和地租不过是加在工资上的百分之几，借以证明这个教条是正确的。当然，他们中间没有一个人能把这些百分之几的限度归结为一种经济规律。相反地，他们似乎以为利润是由传统、习惯和资本家的愿望决定的，或者是由别种

同样武断的和莫名其妙的的方式决定的。如果他们说利润决定于资本家之间的竞争，这等于什么也没有说。这种竞争的确会拉平不同行业的不同利润率，把这些利润率引到一个平均的水平，但决不能决定这个水平本身或一般利润率。

我们说商品的价格是由工资决定的，这是什么意思呢？既然工资是劳动价格的一种称呼，就是说，商品的价格是由劳动的价格来调节的。既然“价格”是交换价值，——我说的价值都是指交换价值，——即用货币来表现的交换价值，于是这一原理就归结为“商品的价值是由劳动的价值决定的”，或“劳动的价值是价值的一般尺度”。

但是，“劳动的价值”本身又是怎样决定的呢？这就使我们为难了，当然要为难，因为我们总是想依照逻辑来推论。可是，这个教条的维护者是很少从逻辑上考虑的。就以我们的朋友韦斯顿来说吧。起初他告诉我们，工资规定商品的价格，所以，工资增加了，价格也要提高。

随后他又反过来向我们证明，增加工资没有什么

好处，因为商品的价格也要随之提高，因为工资实际上是由工资所能买来的那些商品的价格来测量的。总之，我们在开始时说商品的价值由劳动的价值来决定，在结尾时却又说劳动的价值由商品的价值来决定了。我们真是在瞎兜圈子，始终得不出结论。

总之，我们把一种商品的价值，例如劳动、谷物或其它商品的价值作为价值的一般尺度和调节器，显然，我们只是躲避了困难，因为我们决定一种价值，用的是其本身又需要被决定的另一种价值。

“工资决定商品的价格”这一教条，用它的最抽象的说法来表示，就是“价值是由价值决定的”，这种同义反复只表明我们实际上对价值一窍不通。要是接受这个前提，有关政治经济学一般规律的全部推论就都变成空洞的呓语了。所以，李嘉图的伟大功绩就在于他在 1817 年出版的《政治经济学原理》中，彻底粉碎了“工资决定价格”这个流行已久的陈腐不堪的谬论，这个谬论已被亚当·斯密和他的法国前辈们在自己著作的真正科学的部分中驳斥了，但是又被他们在其著作的比较肤浅和庸俗的章节里再现出来。

6. 〔价值和劳动〕

公民们，讲到这里，现在我必须进一步实际地阐明这个问题了。我不能保证一定能令人很满意，因为这样做，我就不能不涉及政治经济学的全部领域。我只能像法国人所说的“effleurer la question”，即只涉及一些基本问题。

我们要提的第一个问题是：什么是商品的价值？它是怎样决定的？

乍一看，似乎商品的价值是一种完全相对的东西，如果不研究某一个商品和其它一切商品的关系，就不能确定它的价值。其实，讲到价值，讲到某一个商品的交换价值，我们指的是这一个商品与其它一切商品交换时的比例量。但是这时又发生一个问题：商品相互交换的比例是怎样决定的呢？

我们根据经验知道，这些比例有无限的差别。就以一种商品例如小麦来说，我们将会发现，一夸特小麦

同其它各种商品交换，几乎有无数不同的比例。但是，小麦的价值无论是用丝绸、黄金还是用其它某种商品表现出来，都依然是一样的，它必定是一种与各种商品交换的各种交换率显然不同而且毫不相干的东西。一定能用一种极不同的形式来表现不同商品间的这些不同的等式。

假如我说一夸特小麦按一定的比例与铁交换，或者说一夸特小麦的价值表现为一定数量的铁，那就是说，小麦的价值和它那个表现为铁的等价物等于某个第三种东西，既不是小麦又不是铁，因为我假定小麦和铁是以两种不同的形态来表现这同一数量的。所以，这两种商品中的每一种，不论是小麦或铁，都一定能不依赖于另一种而化成这个第三种东西，即化成作为它们的共同尺度的东西。

为了说明这一点，我举一个十分简单的几何学的例子。在比较形状不同和大小不同的三角形面积，或者比较三角形与矩形或其它某种多边形时，我们将怎样着手呢？我们把任何一个三角形的面积还原为一种与它的外形完全不同的形式。既然根据三角形的特性知道它的面积等于它的底边和高相乘的一半，我们就

能比较各种三角形的大小以及一切多边形的大小，因为每一种多边形都可以分解为一定数量的三角形。

计算商品价值，也应当用这种方法。我们一定能把一切商品化为一种它们所共有的表现形式，只按照它们所含有的同一尺度的比例去区别它们。

既然商品的交换价值不过是这些东西的社会职能，与它们的自然属性毫不相关，那么我们首先要问，所有商品共同的社会实体是什么呢？这就是劳动。要生产一个商品，必须在这个商品上投入或耗费一定量的劳动。我说的不仅是劳动，而是社会劳动。一个人生产一个物品要是为自己直接使用，供自己消费的，他创造的就是产品而不是商品。作为一个自给自足的生产者，他与社会没有关系。但是，一个人要生产一个商品，就不仅要生产能满足某种社会需要的物品，而且他的劳动本身也应该是社会所耗费的劳动总额的一部分。他的劳动应该从属于社会内部的分工。没有别的分工，这种劳动就算不了什么，它所以必需，是为了补充别的分工。

我们如果把商品看作是价值，我们是只把它们看

作体现了的、凝固了的或所谓结晶了的社会劳动。从这个观点来看，它们所以能够互相区别，只是由于它们代表着较多或较少的劳动量，例如，生产一条丝手巾也许比生产一块砖要耗费更多的劳动量。但是怎样测量劳动量呢？用劳动所经历的时间，也就是说，用小时、日等等来测量。当然，采用这种测量法，就必须把各种劳动化为平均劳动或简单劳动，作为它们的单位。

所以我们便得出结论：商品具有价值，因为它是社会劳动的结晶。商品的价值的大小或它的相对价值，取决于它所含的社会实体量的大小，也就是说，取决于生产它所必需的相对劳动量。所以各个商品的相对价值，是由耗费于、体现于、凝固于该商品中的相应的劳动数量或劳动量决定的。在同样劳动时间内生产出来的各种商品的各相对应的数量，是相等的。或者说：一个商品的价值对另一个商品的价值关系，相当于一个商品中凝固的劳动量对另一个商品中凝固的劳动量的关系。

我想，你们有许多人一定要问：商品价值由工资来决定与商品价值由生产该商品所必需的相对劳动量

来决定，其间果真有什么区别或多大的差异吗？你们应当知道，劳动报酬和劳动数量是完全不相同的东西。例如，假定说一夸特小麦和一盎斯金子包含了同等数量的劳动。我举这个例子，是因为本杰明·富兰克林在他的 1729 年发表的题为《试论纸币的性质和必要性》这个第一篇论文里曾经用过，他也是一个最先发现价值的真正实质的人。是的，我们已假定，一夸特小麦和一盎斯金子是等价的或等价物，因为它们都是凝结于它们本身的若干天或若干周的同等数量的平均劳动的结晶。我们这样决定金子和谷物的相对价值，是否多少要参考一下农业工人和矿工的工资呢？一点也不。他们每天或每周的劳动究竟怎样支付，甚至是否采用了雇佣劳动，我们都不管，让它作为完全没有确定的问题。

要是采用了雇佣劳动，这两个工人的工资就很可能极不相等。一个把劳动体现在一夸特小麦上的工人可能只获得两蒲式耳小麦的工资，而那个开矿的工人却可能获得半盎斯金子的报酬。或者，假定他们的工资是相等的，这种工资也可能在极不相同的比例上脱离他们所生产的商品的价值。这种工资可能等于一夸特谷物或一盎斯金子的 $1/2$ 、 $1/3$ 、 $1/4$ 、 $1/5$ 或

其它某种份量。

他们的工资当然不能超过或多于他们所生产的商品的价值，但是可能在极不相同的程度上少于这个价值。他们的工资要受产品的价值的限制，但是他们的产品的价值却不受工资的限制。最主要的是，例如谷物和金子的价值、相对价值，完全不依所用劳动的价值来规定，即不依工资来规定。因此，按商品中凝固的相对劳动量决定商品价值，与按劳动的价值或工资决定商品价值这种同义反复的方法全然不同。不过，这一点我们在以后的探讨过程中还要进一步阐明。

在计算一个商品的交换价值时，必须把以前用于这个商品原料的劳动量以及消耗在协助这种劳动的那些装备、工具、机器和房屋的劳动，加到最后所费的劳动量上。例如，一定量棉纱的价值，是若干劳动量的结晶，即纺织过程中附加于棉花的劳动量，以前体现于棉花本身的劳动量，体现于煤炭、油料和其它各种生产辅助材料的劳动量以及用于蒸汽机、纱锭、厂房等等的劳动量的结晶。本来意义上的生产工具，如工具、机器和厂房，在反复的生产过程中可以再三使用一个或长或短的时期。如果它们像原料那样一下子

就消耗完了，它们的全部价值也就会一下子转移到它们协助生产的那些商品上。但是，例如纱锭只是逐渐消耗的，所以就要根据它的平均寿命和它在一定时间内，例如在一天内的平均消耗程度来平均地计算。这样，我们就计算出纱锭价值中有多少转移到每天纺出的棉纱上，因而也就计算出，例如一磅棉纱所费的全部劳动量中，有多少是以前体现于纱锭的劳动。就我们现在的目的而论，对这个问题实在没有详述的必要了。也许会有人认为，既然商品的价值是由生产它所耗费的劳动量决定的，那么一个人越懒或越笨，他生产的商品就越有价值，因为完成这个商品所需要的劳动时间越多。然而，这样推论将是一个可悲的错误。

你们记得我曾经用过“社会劳动”这个用语，“社会”这个词有许多含意。我们说，一个商品的价值是由耗费于或结晶于这个商品中的劳动量决定的，就是指，在一定的社会状态中，在一定的社会平均生产条件下，在所用劳动的一定的社会平均强度和平均熟练程度下，生产这个商品所必需的劳动量。在英国，当蒸汽织机和手织机开始竞争时，只需要从前的一半劳动时间就能把一定量的纱转化为一码布或呢子，可怜的手织机织工，从前每天劳动 9 小时或 10 小时，

这时每天要劳动 17 至 18 个小时了。但是，他 20 个小时的劳动产品这时只代表 10 个小时的社会劳动，或代表 10 个小时内把一定量的纱转化成布时的社会必要劳动。因此，他用 20 个小时生产的产品，并不比他从前用 10 个小时生产的产品有更多的价值。

如果说，体现在商品中的社会必要劳动量决定商品的交换价值，那么，生产一个商品所需要的劳动量增加了，这个商品的价值就必定增加，同样，生产它所需要的劳动量减少了，它的价值就必定减少。

如果生产各种商品所必需的各种劳动量是固定不变的，这些商品的相对价值也会是固定不变的。但是，其实不然。生产一个商品所必需的劳动量，是随着所用劳动的生产力的变化而不断变化的。劳动的生产力越高，在一定的劳动时间内所完成的产品也越多；劳动的生产力越低，在同一时间内所完成的产品也越少。举例说，如因人口增加而必须耕种不太肥沃的土地，要获得同样多的产品，就必须耗费更大的劳动量，农产品的价值也就会因而提高。

另一方面，如果一个纺纱工人用现代生产资料，

在一个工作日内比他从前用手纺车在同一时间内能把多几千倍的棉花纺成纱，那么，每一磅棉花所吸收的纺纱工人的劳动，就显然只有以前的几千分之一，因而在纺纱过程中加在每一磅棉花上的价值也显然只有从前的几千分之一。于是棉纱的价值也要相应地减少。

除了各个人的先天的能力和后天获得的生产技能的区别，劳动生产力主要应当取决于：

首先，劳动的自然条件，如土地的肥沃程度、矿山的丰富程度等等；

其次，劳动的社会力的日益改进，引起这种改进的是：大规模的生产，资本的积聚，劳动的联合，分工，机器，改良的方法，化学力和其它自然力的应用，利用交通和运输工具而达到时间和空间的缩短，以及其它各种发明，科学就是靠这些发明来驱使自然力为劳动服务，劳动的社会性质或协作性质也由于这些发明而得以发展。

劳动生产力越高，消耗在一定量产品上的劳动就越少，因而产品的价值也越小。劳动生产力越低，消

耗在同量产品上的劳动就越多，因而产品的价值也越高。因此，作为一般的规律，我们可以这样说：

商品的价值与生产这些商品所耗费的劳动时间成正比，而与所耗费的劳动的生产力成反比。

以上只说了价值，现在我再讲几句关于价格这个价值所表现的特殊形式。

价格本身不过是价值的货币表现。例如，在英国，一切商品的价值是用金的价格表现的，而在欧洲大陆，主要是用银的价格表现的。金或银的价值，和其它一切商品的价值一样，都是由开采它们所必需的劳动量决定的。你们用本国的若干产品，即凝结了你们国内若干劳动量的产品，去交换那些出产金银的国家的产品，即凝结了它们的若干劳动量的产品。

人们就是用这种方法，实际上是用以货换货的方法才学会用金银来表现一切商品的价值，即为它们所消耗的各个劳动量。只要仔细看看价值的货币表现，换句话说，仔细看看价值向价格的转化，你们就会发现，这是一个过程，一个使一切商品的价值能具有一

种既独立又同质的形式，或者，一个使一切商品的价值能表现为等同的社会劳动量的过程。只要价格是价值的货币表现，亚当·斯密就称之为自然价格，法国的重农学派则称之为“必要价格”。

那么，价值和市场价格的关系或自然价格和市场价格的关系是怎样的呢？你们都知道，一切同类商品的市场价格总是一样的，尽管生产条件因各个生产者而会有所不同。市场价格只表现在平均的生产条件下供给市场以某种数量的某种物品所必需的平均社会劳动量。市场价格是依据某种商品的总额计算的。在这个范围内，商品的市场价格与它的价值是相符的。

另一方面，市场价格有时高于价值或自然价格，有时低于价值或自然价格，这种波动取决于供给和需求的变动。市场价格背离价值的情形是常见的，但是正如亚当·斯密所说：

“自然价格……是中心价格，一切商品的价格都不断地趋向于这一中心价格。各种偶然情况可能有时使商品的价格过高于自然价格，有时又使商品的价格略低于它。但是不管什么样的障碍使价格背离这个稳定而恒久的中心，商品的价格总是经常趋向于这个中心。”

我现在不能细谈这个问题。只需要指出：如果供给和需求互相平衡，则商品的市场价格相当于它们的自然价格，也就是说，相当于它们的价值，这个价值是由生产它们所必需的劳动量决定的。但是供给和需求必定经常趋向于相互平衡，虽然它们实现这种平衡只是靠一个变动补偿另一个变动，靠下落补偿上涨，或者反过来的情况。如果你们不只是观察每天的波动，而是分析较长一段时期的市场价格的运动，例如像图克先生在他的《价格史》中所做的那样，你们就会发现，市场价格的波动，它们的背离价值，它们的上涨和下落，都是互相抵销和互相补偿的；所以，除了垄断组织的影响和其它某些限制，这些我暂且不谈，一切种类的商品，平均说来总是按它们各自的价值或自然价格出售的。市场价格波动互相补偿的平均时期，因商品的种类不同而各不相同，因为，某些商品比另一些商品更容易使供给适合于需求。

说得更广些，就算在较长的时期一切种类的商品都是按各自的价值出售的，要是假定利润——不是指个别场合的，而是指各个行业经常的和普通的利润——来源于商品价格的额外提高，或者来源于商品按

超过其价值的价格出卖，那岂不荒唐。要是把这个观点加以概括，它的荒谬就显然可见了。一个人作为卖者经常赢得的东西，总不免要作为买者经常丧失掉。如果说有些人是买者未必又是卖者，是消费者未必又是生产者，这也没用。这些人付给生产者的东西，首先应该是他们从生产者那里无偿得到的。如果一个人先拿了你的钱，然后用你的钱购买你的商品，即使你按高价把你的商品卖给这个人，你也决不会发财。这种交易可能减少亏损，但是决不能赚到利润。

所以，要想说明利润的一般本质，就应该根据这样一个原理：平均说来，商品是按自己的实际价值出卖的，利润是按商品的价值，也就是说，按商品所体现的劳动量的比例出卖商品得来的。如果你们不能根据这种假定来解释利润，你们就根本不能解释它。这好像是奇谈怪论，有悖于日常经验。但是，地球围绕太阳运行以及水由两种易燃气体所构成，也是奇谈怪论了。日常经验只能抓住事物诱人的外观，如果根据这种经验来判断，科学的真理就总会是奇谈怪论了。

7. 劳动力

我们尽量简略地分析了价值的本质，分析了一切商品的价值本质，现在就应当集中注意力来研究特别的劳动的价值。这里我又要用一种好像是奇谈怪论的话来使你们大吃一惊了。你们都确实以为你们每天所出卖的是自己的劳动，所以劳动是有价格的，既然商品的价格只是它的价值的货币表现，那就一定有一种作为劳动的价值的东西。但是，作为劳动的价值的东西，就这个词的通常意义来说，实际上是不存在的。

我们已经知道，凝结在商品里的必要劳动量构成商品的价值。现在我们用这个价值的概念，怎能确定比如说十小时工作日的价值呢？在这个工作日里有多少劳动呢？10小时劳动。如果说十小时工作日的价值就等于10小时的劳动，或者，就等于这个工作日所包含的劳动量，那无非是同义反复，甚至是毫无意义了。显然，我们一旦发现“劳动的价值”这个词的真实而隐藏的意义，就能说明对于价值的这种不合理的、似乎不可能的应用了，就好像我们一旦认识了天体的实际运动，就能解释它们表面上奇异的运动一样。

工人卖的并不直接是他的劳动，而是他的暂时让资本家支配的劳动力。的确，我不知道英国的法律究竟怎样，我确实知道一些大陆国家的法律都规定一个人能出卖自己劳动力的最长时间。如果允许无限期地出卖劳动力，奴隶制就会立刻恢复原状。如果这种出卖包括一个人的一生，那就会立刻把他变成他的雇主的终身奴隶了。

英国的一位最老的经济学家和最有创见的哲学家托马斯·霍布斯已经在他的著作《利维坦》中本能地发觉了这一点，而他的继承者全都忽略了。他说：

“一个人的价值或所值，像其它一切东西一样，就是他的价格，即使用他的力时应付给的报酬。”

从这一原理出发，那我们就能确定劳动的价值，就像确定其它一切商品的价值那样。

但是在这以前，我们应当问，有这样一种奇怪的现象：我们发现市场上有一批人是买者，他们占有土地、机器、原料和生活数据，这些东西，除了原始状态的土地以外，都是劳动的产品，另一方面，有一批

人是卖者，他们除了自己的劳动力，除了劳动的双手和头脑，没有别的东西可卖；前一批人经常买进是为了赚取利润和发财，后一批人经常卖出则是为了谋生，这种奇怪的现象是怎样产生的呢？研究这个问题，就是研究经济学家所谓的预先积累或原始积累，实际上应该称作原始剥夺。

我们一定会发现，这种所谓的原始积累不过是一连串使劳动者与其劳动数据之间的原始统一被破坏的历史过程。可是，这样的研究，就超出了目前这个题目的范围。劳动的人脱离劳动工具的现象一旦成为事实，就会继续保持下去，还会以不断扩大的规模再生产出来，直到一种新的、根本的生产方式的革命把它消灭，并以新的历史形式再恢复这种原始的统一为止。

那么，劳动力的价值是什么呢？

劳动力的价值，也像其它一切商品的价值一样，是由生产它所必需的劳动量决定的。一个人的劳动力只有在他本人活着的时候才存在。一个人要成长并维持生活，就必须消费一定量的生活必需品。但是，人和机器一样，也是要损坏的，所以必须有另一个人来

代替他。他除了维持他自己生活所必需的若干生活必需品以外，还需要有一定数量的生活必需品来养育儿女，因为他们将在劳动市场上代替他，并且延续劳动者的种族。此外，为了发展他的劳动力，使他获得一种技能，还需要另外花费一定数量的价值。

就我们的目的而论，只要考察一下中等的劳动就够了，这种劳动的教育费和训练费是微不足道的。但是，我要趁此机会指出，各种不同质量的劳动力的生产费用既然各不相同，所以不同行业所用的劳动力的价值也就一定各不相同。因此，要求工资平等是根本错误的，这是一种决不能实现的妄想。这种要求是一种虚妄和肤浅的激进主义的产物，只承认前提而企图避开结论。在雇佣劳动制度的基础上，确定劳动力的价值，也像确定其它一切商品的价值那样；不同种类的劳动力有不同的价值，要生产它们，需要有不同的劳动量，所以它们在劳动市场上就应当获得不同的价格。在雇佣劳动制度的基础上要求平等的或仅仅是公平的报酬，就犹如在奴隶制的基础上要求自由一样。

你们认为公道和公平的东西，与问题毫无关系。问题就在于：一定的生产制度所必需的和不可避免的

东西是什么？

根据以上所说的，就可以看出，劳动力的价值，是由生产、发展、维持和延续劳动力所必需的生活必需品的价值决定的。

8. 剩余价值的生产

现在假定，一个工人每天的生活必需品的平均量需要 6 小时的平均劳动才能生产出来。又假定，这 6 小时的平均劳动也用金的数量表现出来，等于 3 先令。于是 3 先令就是这个人的劳动力的价格或他的劳动力的每天价值的货币表现。如果他每天工作 6 小时，那他每天所生产的价值就足以购买他每天平均必需的生活必需品，足以维持他这个工人的生存。

但是，这个人是一个雇佣工人。因此，他必须把他的劳动力卖给资本家。如果他把他的劳动力每天卖 3 先令或每周卖 18 先令，他就是按劳动力的价值出

卖的。假定他是一个纺纱工人。如果他每天工作 6 小时，他每天就使棉花增加了 3 先令的价值。他每天所加的这个价值，与他每天所得的工资或他的劳动力的价格，是完全等价的。可是，这样一来，资本家就得不到任何的剩余价值或剩余产品。于是我们在这里就遇到难题了。

资本家购买工人的劳动力，付了它的价值以后，像所有其它买主一样，就有权消费或使用他所买的商品。强迫一个人去工作以消费或使用他的劳动力，就像开动一架机器去消费或使用它一样。资本家支付了工人劳动力的一天或一周的价值，就有权整天或整周地使用这个劳动力或迫使它去工作。但是工作日或工作周当然有一定的限度，可是这一点我们留待以后再详细谈。

现在我希望你们注意一个关键问题。

付的价值是 6 小时劳动的结晶，而他收回的价值却是 12 小时劳动的结晶。资本家每天重复这一过程，他每天预付 3 先令，每天收入 6 先令，这 6 先令中有一半将再付工资，另一半则构成剩余价值，资本家对

此并不付出任何等价物，资本主义的生产或雇佣劳动制度，正是在资本和劳动之间的这种交换的基础上建立的，这种交换必然不断地造成这样的结果：工人作为工人再生产出来，资本家作为资本家再生产出来。

如果其它一切条件都相同，剩余价值率取决于再生产劳动力价值所必需的那部分工作日和为资本家效力的剩余时间或剩余劳动之间的比例。

所以，剩余价值率取决于工作日的延长在多大程度上超过工人只再生产他的劳动力价值，只抵偿他的工资所花费的劳动时间。

9. 劳动的价值

现在我们应该回过来谈谈“劳动的价值或价格”这个用语。

我们已经知道，实际上，劳动的价值无非是劳动力的价值，是由维持劳动力所必需的那些商品的价值

来测量的。但是，因为工人是在他劳动完毕以后领取工资的，并且知道他实际上给予资本家的正是他的劳动，所以他以为他的劳动力的价值或价格必然就是他的劳动本身的价格或价值。假定他的劳动力的价格是3先令，这是工作6小时所得的，如果他工作12小时，他必然以为这3先令就是12小时劳动的价值或价格，虽然这12小时的劳动体现了6先令的价值。由此就得出两个结论：

第一，严格说来，劳动的价值或价格是无意义的名词，但是劳动力的价值或价格表面上却很像劳动本身的价格或价值。

第二，虽然工人每天的劳动只有一部分是有偿的，另一部分是无偿的，这无偿的或剩余的劳动正是产生剩余价值或利润的基础，但是看起来就好像全部劳动都是有偿的劳动。

这种假象就是雇佣劳动和历史上其它形态的劳动的不同之处。在雇佣劳动制度的基础上，甚至无偿的劳动也好像是有偿的劳动；反之，奴隶的那部分有偿的劳动，却好像是无偿的劳动。奴隶因为要工作，自

然必须生活，他的工作日的一部分就用于抵偿他自己维持生活的价值。

但是，由于他和他的主人没有订立合同，双方又没有什么买卖行为，所以他的全部劳动似乎都是白干的。另一方面，再以农奴为例。可以说，农奴在整个东欧直到最近还存在着。农奴在自己的或分给他的田地上为自己劳动 3 天，其余 3 天就要在主人的领地上从事强迫的、无偿的劳动。所以，这里劳动中的有偿部分和无偿部分都显然分开了，在时间上和空间上都分开了，于是我们的自由主义者就会义愤填膺，认为强迫人白干活的这种意见非常荒谬。

其实，一个人无论是一周中在自己的田地上为自己劳动 3 天，再在主人的领地上无报酬地劳动 3 天，或者是每天在工厂或作坊中为自己劳动 6 小时，再为他的雇主劳动 6 小时，结果都一样，不过在后一例中，劳动的有偿部分和无偿部分是不可分割地混在一起的，整个交易的实质完全被合同的存在和周末付酬所掩饰了。这种无偿的劳动，在后一例中似乎是自愿的，在前一例中似乎是强迫的。全部区别就在于此。

以下使用的“劳动的价值”这一用语，我不过是把它作为表示“劳动力价值”的通常流行的名词罢了。

10. 利润是按照商品的价值出卖商品获得的

假定 1 小时的平均劳动所体现的价值等于 6 便士，或 12 小时的平均劳动体现为 6 先令。又假定劳动的价值等于 3 先令或 6 小时劳动的产品。如果生产一种商品所耗费的原料、机器等等体现了 24 小时的平均劳动，这些东西的价值就会等于 12 先令。

此外，如果资本家所雇的工人再把自己 12 小时的劳动加到这些生产资料上，这 12 小时就会体现为 6 先令的追加价值。所以这种产品的全部价值共为 36 小时的已体现的劳动，即等于 18 先令。但是，劳动的价值或付给工人的工资只有 3 先令，那么，资本家对于工人所耗费并体现在商品价值里的 6 小时剩余劳动，就没有支付任何等价物。

所以，资本家把这个商品按其价值卖了 18 先令，他就实现了 3 先令的价值，他对此并未付出任何等价

物。这 3 先令就是他装进自己口袋里的剩余价值或利润。可见，资本家实现这 3 先令的利润，并不是因为他按照超过商品价值的价格出卖商品，而是因为他按照商品的实际价值出卖这个商品。

商品的价值是由该商品所包含的全部劳动量决定的。但是，这劳动量有一部分体现为用工资形式付过等价的价值，另一部分则体现为没有付过任何等价的价值。商品中所含的劳动，一部分是有偿劳动，另一部分是无偿劳动。所以，资本家按照商品的价值出卖商品，即出卖耗费于该商品的全部劳动量的结晶，是必定获得利润的。资本家出卖的不仅有他支付过等价的东西，而且还有他分文未付的东西，虽然这东西曾费去了他的工人的劳动。资本家花在商品上的费用，和商品的实在费用，是不同的两码事。所以，我再说一遍，正常的、平均的利润，不是由于超过而是由于按照商品的实际价值出卖商品获得的。

11. 剩余价值分解成的各个部分

剩余价值，或商品全部价值中体现工人的剩余劳动或无偿劳动的那一部分，我称之为利润。这种利润并不是全都落入经营资本家的腰包。垄断土地，使土地占有者能以地租名义——不管这土地是用于农业、建筑、铁路还是用于其它生产目的——取得这剩余价值的一部分。另一方面，拥有劳动资料，使经营资本家能生产剩余价值，即窃取一定量的无偿劳动，这就使拥有劳动资料并把它们全部或部分地贷给经营资本家的人，简言之，即放债的资本家，能以利息的名义，要求取得这剩余价值的另一部分，所以，留归经营资本家本身的，就只是所谓产业利润或商业利润的那一部分了。

至于上述三种人这样瓜分全部剩余价值究竟由什么规律来调节的问题，与本题毫无关系。但是根据以上所述，可以得出这样的结论：

地租、利息和产业利润不过是商品的剩余价值或商品中所包含的无偿劳动各个部分的不同名称，它们都是同样从这个泉源并且只是从这个泉源产生的。它

们不是从土地本身也不是从资本本身产生的，但是土地和资本使拥有土地和资本的人能从经营资本家压榨工人所得来的剩余价值中各分得一份。对于工人来说，究竟经营资本家是把这剩余价值——工人剩余劳动或无偿劳动的产物——全部占为己有，或是不得不将其中某些部分以地租和利息的名义分给第三者，这是一个次要的问题。假定经营资本家只使用自己的资本，而且本人又是他使用的那块土地的所有者，那么，剩余价值就会全部落入他的腰包了。

直接向工人榨取这剩余价值的正是经营资本家，不论他最终能把这剩余价值中的哪一部分留归自己。所以，整个雇佣劳动制度，整个现代生产制度，正是建立在经营资本家和雇佣工人的这种关系上的。因此，有几位参加我们这次讨论的公民要想模糊事情的真相，把经营资本家和工人的这种根本关系看作一个次要的问题，那就错了，虽然他们断定，在一定情况下，价格的上涨对经营资本家、土地所有者、货币资本家以至征税者影响的程度极不相同，这是正确的。

根据以上所述，还可以得出另一个结论。

商品价值中只代表原料和机器的价值的那一部分，即只代表消耗了的生产资料的价值的那一部分，决不会构成收入，只是补偿资本而已。但是，除此以外，如果说商品价值中的另一部分，即构成收入或可能以工资、利润、地租、利息的形式花费掉的那一部分，是由工资的价值、地租的价值和利润的价值等等构成的，那就错了。我们先不谈工资，只来研究产业利润、利息和地租。我们刚才说过，商品中所包含的剩余价值或商品价值中体现无偿劳动的这一部分价值，其本身分解成不同的部分，有三个不同的名称。

可是，如果说商品中的这一部分价值是由这三个组成部分的独立价值之和而构成或形成的，那就完全违反真理了。

如果 1 小时的劳动体现为 6 便士的价值，如果工人的工作日为 12 小时，如果这段时间有一半是无偿劳动，那么这种剩余劳动就在商品上加 3 先令的剩余价值，即没有付过等价的价值。这 3 先令的剩余价值，就是经营资本家可以按任何比例去同土地所有者及放债人瓜分的全部基金。这 3 先令的价值，构成他们彼此瓜分的那个价值的限度。

并不是经营资本家在商品的价值上任意加上一份价值作为自己的利润，再加上另一份价值给土地所有者等等，然后，这些任意规定的价值就构成了全部价值。所以，你们知道，流行的观点分不清一定量的价值分解为三个部分，和三种独立价值相加而形成这个价值这二者的不同，于是就把地租、利润和利息所由产生的总和和价值变成一种随意规定的数量，这种观点该是如何荒谬。

假定一个资本家所实现的全部利润等于 100 英镑，我们把这个数量看作一个绝对量而称之为利润量。如果我们计算这 100 英镑对于预付资本的比，我们就把这个相对量称为利润率。这个利润率显然可以用两种方式来表示。

假定预付在工资上的资本为 100 英镑。如果所创造的剩余价值也是 100 英镑，那就表明这工人的工作日一半是无偿劳动；如果我们用预付在工资上的资本价值去测量这个利润，我们就可以说，利润率等于 100%，因为预付的价值为 100，而实得的价值则为 200。

另一方面，如果我们不是只看到预付在工资上的资本，而是看到预付的全部资本，例如 500 英镑，其中，400 英镑代表原料、机器等等的价值，我们就应该说，利润率只等于 20%，因为这 100 英镑的利润只是预付的全部资本的 $1/5$ 。

前一种表示利润率的方式，是表明有偿劳动和无偿劳动的真正比率，即对劳动进行 exploitation（请允许我用这个法文字）的真实程度的唯一方式；后一种表示方式是通常所用的，并且也确实适用于某几种目的，至少是非常便于掩饰资本家榨取工人无偿劳动的程度。

在我以后的说明中，我将使用利润一词来标明资本家所榨取的剩余价值总量，不管这剩余价值究竟如何分配给不同的人群；我在使用利润率一词时，则总是用预付在工资上的资本价值来测量利润。

12. 利润、工资和价格的一般关系

从商品的价值中除去补偿原料和耗费在商品上的其它生产资料的价值，即除去商品中所含的代表过去劳动的价值，这商品价值的余留部分就是最后雇用的工人所加的劳动量。如果这个工人每天工作 12 小时，如果 12 小时的平均劳动结晶为 6 先令的金量，那么这 6 先令的附加价值就是他的劳动所创造的唯一价值。这种由他的劳动时间所决定的一定的价值，就是他和资本家双方都从中各自分得一份的唯一基金，即分为工资和利润的唯一价值。显然，双方可以按各种不同比例来分配这一价值，但是这一价值本身是不会变化的。假如不是以一个工人而是以全体工人人数计算，或者不是以一个工作日而是例如以 1200 万个工作日计算，也同样不会有什么变化。

资本家和工人所能分配的仅仅是这个有限的价值，即根据工人的全部劳动所测量的价值，所以一方分得的越多，他方分得的就越少，反之亦然。一个一定的数，其中一部分在增加时，另一部分相反地总要减少。工资有了变动，利润就要朝相反的方向变动。工资下降了，利润就要上涨；工资上涨了，利润就要下降。

按照前面的假设，如果工人得 3 先令，即等于他所创造的价值的一半，换句话说，如果他的整个工作日一半是有偿劳动，一半是无偿劳动，利润率就是 100%，因为资本家所得的也是 3 先令。假如工人只得到 2 先令，或者，在一整天中只有 $1/3$ 的时间为自己工作，资本家得到的就是 4 先令，利润率就是 200%。如果工人得到 4 先令，资本家只得到 2 先令，利润率就降至 50%。但是，这一切变动都不会影响商品的价值。所以，工资的普遍提高只会引起一般利润率的降低，而不会影响商品的价值。

但是，商品的价值——这种价值最终一定要调节商品的市场价格——虽然完全由商品中所凝结的劳动总量来决定，并不取决于这种劳动量分为有偿劳动和无偿劳动，但是决不能说，例如在 12 小时内所生产的个别商品或成批商品的价值会永远不变。在一定的劳动时间内或由一定的劳动量所生产的商品的数或量，取决于所用的劳动的生产力，而不取决于劳动的延伸或长度。纺纱劳动的生产力，在一般水平下，例如，在一个 12 小时的工作日内能生产 12 磅棉纱，在较低的生产力水平下，只能生产 2 磅棉纱。

这就是说，如果在前一场合，12 小时的平均劳动实现为 6 先令的价值，12 磅棉纱就要值 6 先令，而在后一场合，2 磅棉纱也要值 6 先令。所以，在前一场合，1 磅棉纱只值 6 便士，在后一场合，1 磅棉纱竟要值 3 先令。这种价格上的差异，就是所用劳动的生产力有差异的结果。生产力较高时，1 小时劳动体现为 1 磅棉纱；生产力较低时，6 小时劳动才能体现为 1 磅棉纱。在前一场合，1 磅棉纱的价格只等于 6 便士，尽管工资较高而利润率较低，在后一场合，它的价格却等于 3 先令，尽管工资较低而利润率较高。这是必然的，因为 1 磅棉纱的价格是由耗费于这磅棉纱的全部劳动量决定的，而不是由这个劳动量分为有偿劳动和无偿劳动的比例决定的。

所以，我前面所说的高价劳动可能生产低廉的商品，而低价劳动可能生产昂贵的商品这一事实，也就不再像是什么奇谈怪论了。这只是说明了一般的规律，即商品的价值是由消耗于商品的劳动量决定的，所消耗的劳动量完全取决于所用劳动的生产力，因而也随劳动生产率的每一变化而变化。

13. 争取提高工资或反对降低工资的一些最重要场合

现在让我们认真研究一下争取提高工资或反对降低工资的几个主要场合。

(1) 我们已经知道，劳动力的价值，或用流行的说法，即劳动的价值，是由生活必需品的价值或生产这些生活必需品所需要的劳动量决定的。例如，在某一国，劳动者每天平均的生活必需品的价值为 6 小时的劳动，表现为 3 先令，这个劳动者为了生产维持他一天生活费用的等价物，就必须每天工作 6 小时。如果整个工作日为 12 小时，资本家付给他 3 先令，便偿付了他的劳动的价值。

工作日的一半就会是无偿劳动，利润率就等于 100%。但是现在假定，例如，因生产率的降低，要用更多的劳动来生产同量的农产品，于是，每天平均的生活必需品的价格就从 3 先令涨到 4 先令。在这种场合，劳动的价值就增加 $1/3$ ，或增加 $33\frac{1}{3}\%$ 。劳动者要依照他原来的生活水平生产维持他一天生活费用的等价物，便需在一个工作日中劳动 8 小时；所以，剩余

劳动就要由 6 小时减到 4 小时，利润率就要由 100% 降到 50%。但是，劳动者要求提高工资，不过是要求获得他的劳动所增加的价值，就好像其它所有出卖商品的人在商品成本费增加时，力求使其商品所增加的价值获得报酬一样。如果工资没有提高或提高得不够补偿生活必需品所增长的价值，劳动的价格也就会降到劳动的价值以下，劳动者的生活水平就会下降。

但是，变化也可能朝相反的方向发生。由于劳动生产率的提高，同等数量的每天平均的生活必需品，可能从 3 先令减到 2 先令，换句话说，在一个工作日中不必劳动 6 小时，只要劳动 4 小时，就能再生产与每天生活必需品等价的价值。这时工人用 2 先令就可以买到从前用 3 先令买到的生活必需品了。

劳动的价值确实会降低，但是，这样减少的价值，仍能获得和从前一样多的商品。于是，利润就会从 3 先令提高到 4 先令，利润率也会从 100% 提高到 200%。虽然工人生活的绝对水平依然照旧，但他的相对工资以及他的相对社会地位，也就是与资本家相比较的地位，却会下降。工人反对这种相对工资的降低，不过是想要在他的增长的劳动生产力所生产的总

额中获得应有的一份，不过是想要维持他以前在社会阶梯上的相对地位。例如，英国的一些工厂主在穀物法废除后，就卑鄙地背弃他们在鼓动反对谷物法时所作的庄严诺言，把工资普遍降低了 10%。工人的反抗，起初没有奏效，但是由于我现在不能详谈的某些情况，后来又恢复所失去的 10%了。

(2) 生活必需品的价值，从而劳动的价值，可能保持原状，但是货币的价值已经发生变化，所以生活必需品的货币价格也可能发生变化。

由于更丰富的矿山的发现，等等，生产例如 2 盎斯金，可能并不比从前生产 1 盎斯金所费的劳动多。于是，金的价值就会降低一半或 50%。劳动的价值，也像其它一切商品的价值一样，就要表现在比以前大一倍的货币价格上。从前表现为 6 先令的 12 小时劳动，这时就会表现为 12 先令了。如果工人的工资仍是 3 先令而没有提高到 6 先令，他的劳动的货币价格这时就只等于他的劳动的价值的一半，他的生活水平也就要大大降低。如果他的工资提高了，但与金的价值的下降不成比例，这种情况也会在或大或小的程度上发生。在这个实例中，无论是劳动生产力，供给和

需求，还是价值，都没有丝毫变化。除了这些价值的货币名称，什么也没有变。如果说，在这样的场合工人不应该争取工资的相应提高，那就等于说，他必须满足于名称的报酬，而不是实物的报酬。过去的整个历史证明，在发生这样的货币贬值时，资本家总是急忙趁此良机来欺骗工人。但是，许多派别的政治经济学家断定，由于新发现一些产金地、改进银矿开采和水银供给较廉，贵金属的价值又降低了。

这也许可说明为什么大陆上普遍地同时产生了提高工资的要求。

(3) 我们以前都假定工作日有一定的界限。但是工作日本身并没有固定界限。资本的经常趋势就是把工作日延长到体力可能达到的极限，因为随着工作日长度的增加，剩余劳动，从而这劳动所创造的利润也将同样增长。资本把工作日越延长，它占有他人的劳动量也越多。在 17 世纪，甚至在 18 世纪的前三分之二这段期间，10 小时的工作日是全英国的正常工作日。在反雅各布宾战争，其实是不列颠贵族反对不列颠劳动群众的战争时期，资本庆祝自己的胜利，把工作日从 10 小时延长到 12 小时，14 小时，18 小时。马尔

萨斯这位决非多愁善感的人，在 1815 年左右出版的一本小册子中宣称，这种情形如果再继续下去，必将摧毁民族的生命之本。在普遍应用新发明的机器的前几年即 1765 年左右，英国出现了一本小册子，书名为《论手工业》。匿名的作者是工人阶级的死敌，他竭力主张必须扩大工作日的界限。为了达到这一目的，他提议，除了采取其它手段，还要建立习艺所，用他的话来说，应该是“恐怖所”。

他给这种“恐怖所”规定的工作日是多长呢？12 小时——这恰好是资本家、政治经济学家和内阁大臣们在 1832 年宣布的对 12 岁以下儿童不仅是已在实行，而且是必要的工作时间。

工人出卖他的劳动力——在现代制度下他不得不这样做——就是把他的力让给资本家来消费，不过是在一定的合理的界限内消费。他出卖他的劳动力，是为了保持它，——且不谈它的自然损耗，——而不是为了毁灭它。工人按照劳动力每天或每周的价值出卖他的劳动力，不用说，决不会允许这个劳动力在一天或一周内受到两天或两周的损耗或损失。

现在举一架价值 1000 英镑的机器为例。如果这架机器能用 10 年，它在它所参与生产的商品的价值上每年就要增添 100 英镑。如果它能用 5 年，它每年在这些商品的价值上就要增添 200 英镑。换句话说，它每年损耗的价值和它被磨损的速度成反比。但这正是工人和机器的不同之处。机器恰恰不是和它的使用期限按同样的比率磨损。相反地，人的衰老程度，和他工作的单纯数值的增加，在比例上显然大得多。

当工人们争取工作日减到原先的合理范围时，或者，当他们不能强迫法律规定正常的工作日，而用提高工资的办法，使工资提高得不仅和被勒索的剩余时间成比例而且还要超过这一比例，来防止过度劳动时，他们只是在对他们自己和他们的种族履行义务。他们不过是对资本的横暴掠夺设置一些限制而已。时间是人类发展的空间。一个人如果没有自己处置的自由时间，一生中除睡眠饮食等纯生理上必需的间断以外，都是替资本家服务，那么，他就还不如一头载重的牲畜。他不过是一架为别人生产财富的机器，身体垮了，心智也狂野了。现代工业的全部历史还表明，如果不对资本加以限制，它就会不顾一切和毫不留情地把整个工人阶级投入这种极端退化的境地。

资本家延长工作日，可能付出较高的工资，其实仍低于劳动的价值，如果工资的提高不符合被榨取的更大的劳动量，不符合劳动力的更快的衰竭，这种情形就会发生。这种事，用别的方法也可以做到。你们的资产阶级统计学家们会告诉你们，例如，兰开夏郡的职工家庭的平均工资增加了。他们却忘记补充说，除了家长那个成年男子的劳动，还有他的妻子，也许还有三四个小孩，现在都被投在资本的札格纳特车轮下了，而工资总额的增加并不符合从这个家庭榨取的全部剩余劳动。

即使工作日有一定的界限，例如，现在一切服从工厂法的工业部门中有这种限制，要想保持劳动价值的原有水平，提高工资也是必要的。劳动强度的提高，可能使一个人在一小时内耗费他从前在两小时内耗费的生命力。在一些服从工厂法的行业中，由于机器运转速度的加快和一个人要管理的工作机器的加多，这种情形已经在某种程度上出现了。

如果劳动强度的提高或一小时内所费劳动量的增大与工作日的缩短保持应有的比例，劳动者还能占到

便宜。如果超过这个限度，他在一种形式下所得到的就会在另一种形式下丧失掉，于是 10 小时劳动就可能与以前 12 小时劳动同样有害。工人争取把工资提高到相当于劳动强度提高的程度来制止资本的这种倾向，这不过是抑制他的劳动的跌价，防止他的种族的退化罢了。

(4) 你们都知道，由于我现在没有必要说明的某些原因，资本主义的生产总是要经过一定的周期性循环。它要经过消沉、逐渐活跃、繁荣、生产过剩、危机和停滞等阶段。商品的市场价格和市场利润率，都随着这些阶段而变化，有时低于自己的平均水平，有时高于自己的平均水平。你们考察一下这整个周期，就会发现，市场价格的一种偏差是由别种偏差来补正的，在整个周期内，平均说来，商品的市场价格是由商品的价值调节的。再说，在市场价格下跌的阶段，以及在危机和停滞的阶段，工人即使不致完全失业，他的工资也一定会降低。为了不受骗，他甚至在市场价格这样下降时，也应当同资本家争论工资究竟该降到什么程度。在产生额外利润的繁荣阶段，他如果不争取提高工资，按整个工业周期平均计算，他就会甚至得不到他的平均工资或他的劳动的价值。他的工资，

在这个周期的不顺利阶段，必然要受影响，如果在这个周期的繁荣阶段，还要求他不去争取补偿，那就太愚蠢了。

一般说来，一切商品的价值，只是由不断波动的市场价格的相互补偿才能实现，而这种相互补偿又是供给和需求不断变动的结果。在现代制度的基础上，劳动不过是一种商品，和其它商品一样。所以，劳动也必须经历同样的变动，才能够获得与它的价值相符的平均价格。如果一方面把劳动看做一种商品，另一方面又让它免受调节商品价格的那些规律的约束，那就很荒谬了。奴隶能得到经常的和定量的生活数据，雇佣工人却不能。雇佣工人要想补偿一个时期的工资的降低，必须在另一个时期努力争取工资的提高，如果他甘心接受资本家的愿望，接受资本家的命令，把它当作永久的经济规律，他就一定要受到奴隶所受的一切苦痛，而得不到奴隶所享有的生存保障。

(5) 从我以上讨论的各场合——它们几乎是百分之九十九——你们已经看见，提高工资的斗争只不过是在先前的各种变化之后发生的，是生产的规模、劳动的生产力、劳动的价值、货币的价值、被榨取的劳

动长度或强度、市场价格的波动——它的波动取决于供给和需求的变动，与工业周期的各个阶段相适应——这些先前的变化的必然结果，总而言之，是劳动对资本的先前行动的反行动。

你们只讨论争取提高工资的斗争，如果不顾这些情况，只看到工资的变动而忽视引起这些变动的其它一切变动，那么你们就是从错误的前提出发，只能得出一个错误的结论了。

14. 资本和劳动的斗争及其结果

(1) 我已经指出，工人周期地反抗降低工资，周期地力图提高工资，这是同雇佣劳动制度密不可分的，因为劳动既然等同于商品，就要服从那些调节一般价格变动的规律；我还指出，工资的普通提高会引起一般利润率的降低，但不会影响商品的平均价格或商品的价值。现在就有一个问题：在资本和劳动的这场不断的斗争中，后者能取得多大的成功？

我可以概括地回答，劳动和其它一切商品一样，它的市场价格在长时期内会与它的价值相适应；因此，不论怎样涨跌，也不论工人如何行动，他所得到的，平均计算起来，只是他的劳动的价值，他的劳动的价值无非是他的劳动力的价值，后者是由维持和再生产劳动力所需要的生活必需品的价值决定的，而这些生活必需品的价值最后又是由生产它们所需要的劳动量所决定的。

但是，劳动力的价值或劳动的价值由于有某些特点而不同于其它一切商品的价值。劳动力的价值由两种要素构成：一种是纯生理的要素，另一种是历史的或社会的要素。劳动力价值的最低界限是由生理的要素决定的。这就是说，工人阶级为了维持和再生产自己，为了延续自己肉体的生存，就必须获得生存和繁殖所绝对需要的生活必需品。所以这些绝对需要的生活必需品的价值，就构成劳动的价值的最低界限。

另一方面，工作日的长度也有极限，虽然是很有伸缩性的极限。它的最高界限决定于工人的体力。如果他的生命力每天的消耗超过一定限度，就不能日复

一日地重复使用了。可是，我已经说过，这种限度有很大的伸缩性。孱弱和短命的后代如果繁殖很快，也可以与健壮和长命的后代一样，使劳动市场维持下去。

除了这种纯粹生理的要素，劳动的价值还取决于每个国家的传统生活水平。这种生活水平不仅要满足生理上的需要，而且要满足人们赖以生息教养的那些社会条件所产生的某些需要。英国人的生活水平可能降到爱尔兰人的生活水平；德国农民的生活水平可能降到利夫兰农民的生活水平。关于历史传统和社会风俗在这方面起的巨大作用，你们可以看一看桑顿先生的《人口过剩论》，他在书中指出，英国各农业区的平均工资，至今还由于这些区域在脱离农奴状态时所处条件的好坏程度不同而有高低之分。

包含于劳动价值中的这一历史的或社会的要素可能扩大，也可能缩小，甚至可能完全消失，只剩下生理上的限界。在反雅各布宾战争时期——正如那位不可救药的吞食赋税、尸位素餐的老乔治·罗斯经常说的那样，发动这场战争是为了挽救我们神圣宗教的福利免遭渎神的法国人的侵犯——我们在前次会议上曾谨慎地谈到的那些仁慈的英国农场主，竟把农业工人

的工资降到这种纯粹生理上的最低界限以下，而维持生命和延续种族所需要的不足之数却由济贫法来填补。这是把雇佣工人变成奴隶，把莎士比亚笔下的骄傲的自耕农变成贫民的一种高明手法。

如果你们把各个不同国家中或同一国家各个不同历史时代的工资水平或劳动的价值水平比较一下，你们就会发现，劳动的价值本身不是一个固定的量，而是一个变化的量，即使假定其它一切商品的价值不变，它也是变化的。

这种比较也可以证明：不仅市场利润率是变动的，而且平均利润率也是变动的。然而对于利润来说，并没有一条规律能决定其最低限度。我们不能说，利润降低的极限是怎样的。

为什么我们不能确定这个限度呢？因为我们虽能确定工资的最低限度，却不能确定工资的最高限度。我们只能说，工作日既然有界限，利润的最高限度就与生理上所容许的工资的最低限度相适应；工资既然是一定的，利润的最高限度就与工人体力所容许的工作日延长程度相适应。所以利润的最高限度受生理上

所容许的工资的最低限度和生理上所容许的工作日的最高限度的限制。显然，在最高利润率的这两个界限之间可能有许多变化。利润率的实际水平只是由资本与劳动的不断斗争确定的，资本家总想把工资降低到生理上所容许的最低限度，把工作日延长到生理上所容许的最高限度，而工人则在相反的方面不断地对抗。

归根到底，这是斗争双方力量对比的问题。

(2) 至于谈到英国的工作日的限制，像其它各国一样，它向来只靠立法的干涉。如果没有工人方面的经常压力，这种干涉永远也不会实现。无论如何，这种结果决不是工人和资本家的私人经商所能获得的。

这种采取普遍政治行动的必要性就证明，资本在其纯粹经济的行动上是比较强有力的一方。

至于谈到劳动价值的界限，它实际上总是取决于供给和需求。我指的是资本方面对劳动的需求和工人方面对劳动的供给。在一些殖民地国家，供求规律有利于工人。所以，美国的工资水平比较高。资本在这里可以施展全力，却不能制止因雇佣工人经常转化为

独立自耕农而造成的劳动市场的经常空虚。对于大部分美国人民说来，雇佣工人的地位不过是一种学徒见习的状态，他们迟早总会脱离这种状态。

为了纠正殖民地的这种情况，作为母邦的不列颠政府曾一度采纳所谓现代殖民学说，其内容是将殖民地的土地人为地规定一种高价，以阻止雇佣工人过分迅速地转化为独立农民。

现在我们来谈谈资本支配全部生产过程的那些文明古国。例如，以英国农业工人的工资在 1849 年至 1859 年时期的提高为例。其结果如何呢？农场主们没能——我们的朋友韦斯顿也许劝告过他们——提高小麦的价值，甚至没能提高小麦的市场价格，反而不得不听任其市场价格的下降。但是在这 11 年中，他们采用各种机器，应用更科学的方法，把一部分耕地变成牧场，增大农场的面积，同时也扩大了生产的规模，由于采取了这些方法和其它各种提高劳动生产力的措施而减少对劳动的需求，使农村人口又相对过剩了。这就是资本在各个早已住满居民的古老国家迟早对付增加工资的一般方法。李嘉图正确地说过，机器是经常和劳动竞争的，并且往往是在劳动价格已达到

某种高度时才可能被采用；然而采用机器不过是提高劳动生产力的许多方法之一。正是这个发展过程使简单劳动相对过剩，另一方面使熟练劳动简单化，于是也就使它贬值了。

这同一规律还有另一种形式。随着劳动生产力的发展，即使工资的水平相当高，资本的积累也会越来越快。因此，可以推论，像亚·斯密——在他的那个时代，近代工业还很幼稚——那样推论，资本的这种加速积累，能保证对劳动需求的增长，所以必然会对工人有利。现代许多著作家同意这种观点，他们对最近 20 年英国资本的增加比人口的增加更迅速，而工资却没有很大的提高，感到诧异。

但是随着积累的进展，资本的构成也发生递增的变化。资本中包含固定资本即机器、原料和各种生产资料的这一部分，比用于支付工资或购买劳动的那一部分，总是逐渐递增的。这一规律已经由巴顿、李嘉图、西斯蒙第、理查德·琼斯教授、拉姆赛教授、舍尔比利埃等人多少确切地阐明了。

如果资本中这两个部分的比例原来是一比一，这

个比例就会因工业的发展而变成五比一，等等。如果总资本为 600，其中 300 用于工具和原料等，其余 300 用于支付工资，那么总资本只增加一倍，就能造成对 600 工人而不是对 300 工人的需求。但是，如果总资本 600 中，500 用于机器和原料等，只有 100 用于支付工资，为了造成对 600 工人而不是对 300 工人的需求，这同一资本就要从 600 增至 3600。因此，在工业发展的进程中，对劳动的需求总是赶不上资本的积累。这一需求是在增加，但是与资本的增加相比，不过是在递减的比例上增加的。

以上所说的这一点足以表明，现代工业的发展一定会越来越有利于资本家而有害于工人，所以资本主义生产的总趋势不是提高而是降低工资的平均水平，在或大或小的程度上使劳动的价值降到它的最低限度。

这种制度下的实际情况的趋势既然如此，那么，这是不是说，工人阶级应当放弃对资本的掠夺行为的反抗，停止利用偶然的时机使生活暂时改善的尝试呢？如果他们这样做，他们就会沦为—群听天由命的、不可挽救的可怜虫。我想我已经说过：他们争取工资水平的斗争，同整个雇佣劳动制度有密切的联系；他

们为提高工资的努力，在一百回中有九十九回都只是为了维持现有的劳动价值；他们必须与资本家争论劳动价格，因为他们已经把自己当作商品出卖了。他们在和资本的日常冲突中如果畏缩让步，那么他们就没有资格发动更大规模的运动。

同时，即使不谈雇佣劳动制度中所包含的一般奴隶状态，工人阶级也不应夸大这一日常斗争的最终效果。他们不应当忘记：在日常斗争中他们反对的只是结果，而不是产生这种结果的原因；他们延缓下降的趋势，而不改变它的方向；他们服用止痛剂，而不祛除病根。所以他们不应当只局限于这些不可避免的、因资本永不停止的进攻或市场的各种变动而不断引起的游击式的搏斗。他们应当懂得：现代制度给他们带来一切贫困，同时又造成对社会进行经济改造所必需的种种物质条件和社会形式。他们应当屏弃“做一天公平的工作，得一天公平的工资！”这种保守的格言，要在自己的旗帜上写上革命的口号：“消灭雇佣劳动制度！”

为了阐明基本问题，我不得不作这样一个冗长的，恐怕是令人厌倦的说明。现在我提出下面的决议案来

结束我的报告：

(1) 工资水平的普遍提高，会引起一般利润率的降低。但整个说来并不影响商品的价格。

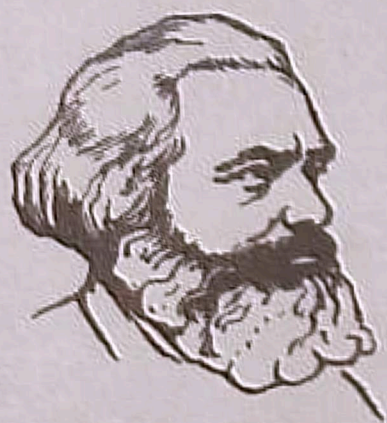
(2) 资本主义生产的总趋势不是提高工资的平均水平，而是降低这个水平。

(3) 工联作为抵制资本进攻的中心工作颇有成效。它们遭到失败，部分是由于不正确地使用自己的力量。总的说来，它们遭到失败是因为它们只限于进行游击式的斗争以反对现存制度所产生的结果，而不同时努力改变这个制度，不运用自己有组织的力量作为杠杆来最终解放工人阶级，也就是最终消灭雇佣劳动制度。

写于 1865 年 5 月底—6 月 27 日

原文是英文

1898 年第一次以单行本形式在伦敦出版



馬克思

工資、价格和利潤

无产者应当屏弃“做一天公平的工作
得一天公平的工资！”这种保守的格言
要在自己的旗帜上写上革命的口号：
“消灭雇佣劳动制度！”

Proletarier aller Länder, vereinigt euch!