

Het arbeidsloon - zijn vormen en wetten

Door [Christiaan Cornelissen](#)

- Verschenen: 1910
- Bron: [Het arbeidsloon - zijn vormen en wetten](#), H.J.W. Becht, Amsterdam 1910
- Digitalisering en beperkte modernisering: Tommy Ryan

Het arbeidsloon - zijn vormen en wetten

Voorwoord

Het was mijn voornemen, mijn Theorie van Arbeid en Arbeidsloon, tegelijk dat ze (in oktober 1908) in het Frans verscheen, ook in haar geheel in Nederlandse tekst uit te geven als vervolg op mijn Theorie van de Waarde. Mijn loon-theorie toch sluit zich onmiddellijk bij mijn algemene waardetheorie aan, waarde en marktprijs behandelend meer speciaal van een enkele onder de verschillende handelswaren, n.l. van de menselijke arbeid.

Moeilijkheden van praktische aard hebben mij echter van het oorspronkelijke plan van uitgave doen afzien. De overgrote rijkdom van gegevens omtrent arbeids- en loonverhoudingen in de meest onderscheidene industrieën en in verschillende landen, heeft mijn oorspronkelijk werk doen opzwellen tot een volume van 700 bladzijden in octavo, — ondanks al de beperkingen, die ik me had opgelegd en de zorgvuldige zifting van mijn materiaal, ondanks het feit ook, dat ik vele vragen van detail, die ik, al ware het slechts in het voorbijgaan, zou hebben willen behandelen, geheel ter zijde liet.

Het is vooral de natuur van de verschijnselen van loon en loonarbeid, die verklaart, waarom nog meerdere beperking de behoorlijke uitéénzetting en uitwerking van een algemene loontheorie onmogelijk zou hebben gemaakt. Deze verschijnselen hebben met alle overige in het sociale leven gemeen, van zeer complexen aard te zijn. De nauwkeurige waarneming ervan en de blote notering van feiten op 't gebied van arbeidsloon zijn niet voldoende in het algemeen voor hun verklaring. Alvorens men in een serie van economische feiten, zoals de loonarbeid ze in de moderne maatschappij oplevert, enige uniformiteit kan constateren, en deze uniformiteit in een enkele, eenvoudige formule kan uitdrukken, is het in het algemeen noodzakelijk, dat men de gegevens, verzameld voor een enkele landstreek, een enkele industrie, of ook een enkele bepaalde periode, vergelijkt met de gegevens, die andere streken, andere industrieën, of andere perioden bieden. Tegelijk dienen onderzocht te worden alle sociale (economische, politieke, psychologische, enz.) invloeden, die op de bestudeerde feiten kunnen hebben ingewerkt, het algemeen aspect ervan wijzigend, de belangrijkheid als sociaal verschijnsel ervan vermeerderend of verminderend.

Daarbij komt, dat betrouwbaar statistiek materiaal op het gebied van loon en loonarbeid eigenlijk eerst uit de laatste jaren, hoogstens uit de laatste tientallen jaren dagtekent. Het ouderwetse materiaal, zogenaamde "gemiddelde lonen" verstrekkend voor het arbeidspersoneel van een gehele fabriek, soms van een gehele industrie, of zelfs van een geheel land, bleek mij in verschillende gevallen totaal onbruikbaar te zijn. Er werd te zeer in vergeten — om het met een enkelen trek te karakteriseren — dat men door de berekening van een "gemiddeld loon" uit dat van de

meesterknecht en de leerjongen in een fabriek, niet het minste wijzer wordt en hoogstens tot valse conclusies komt, èn omtrent het loon van de meesterknecht, èn omtrent dat van de leerjongen.

Op dit punt van statistiek breng ik hier gaarne een woord van lof aan sommige statistieke rapporten, in de Verenigde Staten verschenen bij het Departement van Arbeid te Washington, welks beambten zijn uitgegaan van het beginsel, slechts zulke gegevens omtrent arbeid en arbeidsloon te publiceren, als ze onmiddellijk uit de betalingslijsten en de boeken van de ondernemers, voor elke werkman in 't bijzonder, konden overnemen en controleren. Dit is een beginsel, hetwelk ook in de Franse, Engelse en Belgische statistieken, enz. een enkele maal wordt teruggevonden, doch dat voor de rest nog ver van algemene toepassing vindt.

Voor mijn speciale studies van arbeids- en loonverhoudingen heb ik als regel slechts gebruik gemaakt van werkelijk uitgekeerde lonen, of in gebruik zijnde arbeids- en loontarieven, door de beide partijen van ondernemers en loonarbeiders erkend, en dus uitdrukking gevend aan werkelijk bestaande economische verhoudingen. Dit echter maakte telkens temeer noodzakelijk verwijzing naar het geraadpleegde materiaal zelf, zoal niet gedeeltelijke of gehele opname ervan.

Met dit al echter werden zó de materiële moeilijkheden een onoverkomelijk bezwaar voor een volledige uitgave in het Nederlandsch van het tweede deel van mijn economisch werk.

In aanmerking genomen het beperkte publiek, dat in een klein land als Nederland wetenschappelijk economische boeken leest, terwijl daarbij een deel van dit publiek — specialisten en studenten van sociale en economische wetenschap — het volledige werk ook evengoed in het Frans kan lezen, heb ik er de voorkeur aan gegeven, de conclusies van mijn werk in een lijvige brochure saam te vatten, daarbij mijn loontheorie zelf, hoezeer saam gedrongen, zo volledig mogelijk uitwerkend. Wanneer ik dus in de achterstaande bladzijden een algemene loontheorie aan de beoordeling van mijn landgenoten voorleg, zo is het noodgedrongen in hoogst gecondenseerde vorm. de lezer, die op enigerlei punt nadere bijzonderheden mocht wensen, verwijs ik naar het volledige werk in Franse tekst.[1] Eindelijk heb ik ook hier en daar moeten heenwijzen naar het eerste deel van mijn werk, Theorie van de Waarde, voor al zulke gevallen, waarin het karakter van de speciale handelswaar arbeid slechts kan worden verklaard door een dieper doordringen in de natuur van de waren in het algemeen en van de condities, waaronder haar koop en verkoop ter markt plaats heeft.

I. De loonarbeid als koopwaar

In de achtervolgende bladzijden zal de menselijke arbeid slechts in zoverre een punt van bespreking en onderzoek uitmaken, als hij wordt verricht onder de condities van het moderne maatschappelijke leven, en onder kapitalistische productieverhoudingen. Daarbij zal de arbeid zich aan ons voordoen als loonarbeid, en de mens, die hem verricht, als loonarbeider.

Ik beschouw als loonarbeid: elke arbeid, waarvan het product niet ten deel valt aan de persoon, die de arbeid heeft uitgevoerd, maar door deze persoon (den arbeider) wordt overgelaten aan een ander persoon (zijn "patroon") tegen een tussen beiden overeengekomen vergoeding (het arbeidsloon).

De arbeid, zoals hij hier het voorwerp onzer onderzoeking zal zijn, is gekarakteriseerd, zowel in de wijze, waarop hij ten uitvoer wordt gebracht, als in de persoon, die hem uitvoert, door een bepaalde, geschiedkundige ontwikkelingsfase van de maatschappij, de kapitalistische genoemd.

In deze fase treedt de persoon van de loonarbeider op als gescheiden zowel van de grond, waarop hij werkt, als van de arbeidsmiddelen, waarvan hij zich moet bedienen, of althans van het

predominerende deel van de productiemiddelen.

Anderzijds staan deze productiemiddelen tegenover de loonarbeider als een zelfstandige macht, berustend, hetzij — in de vorm van kapitaal — in handen van de patroon, als ondernemer in enig bedrijf van industrie, handel of landbouw, hetzij — in de vorm van grondeigendom — in handen van een buiten het onmiddellijke productieproces staande persoon, de grondeigenaar. Natuurlijk kunnen kapitaaleigendom en grondeigendom ook in één persoon verenigd zijn.

Zeër zeker behoort de patroon-ondernemer, in zoverre hij de technische leider van zijn onderneming is, insgelijks als arbeider te worden beschouwd; maar hij vertoont zich nooit aan ons als loonarbeider. Het inkomen uit zijn arbeid, in plaats van het karakter van arbeidsloon te dragen, d.w.z. van een bij uitdrukkelijk, of stilzwijgend contract vastgestelde vergoeding in de zin als boven omschreven, doet zich aan ons voor als een onderdeel van zijn eventuele ondernemerswinst. In de moderne naamloze vennootschappen met vastbezoldigde directeuren zijn scherp van elkaar gescheiden arbeidsloon (salaris), betaald voor de leiding van de ondernemingen en ondernemerswinst (dividend, aan de aandeelhouders uitbetaald).

De onderscheiding van het arbeidsloon in arbeidsloon in nauwere zin, salaris en honorarium heeft betrekking op het karakter van de geleverde arbeid en de duur, waarvoor het arbeidscontract wordt aangegaan. Men spreekt bij voorkeur van arbeidsloon bij meer overwegend fysieke arbeid, waarbij de duur van de overeenkomst, tussen de loontrekkende en zijn patroon gesloten, geen speciale invloed uitoefent. De term salaris daarentegen onderstelt een bij contract voor een betrekkelijk langen duur vastgestelde, geregelde werkzaamheid, en heeft meer bepaald betrekking op intellectuele arbeid, meer speciaal nog arbeid van bewaking, surveillance en technische leiding. Uit deze onderscheiding zou men ten onrechte afleiden, dat de werkkring van degene, die arbeidsloon heet te ontvangen, noodzakelijkerwijze minder vast is, dan de betrekking van degene, die tegen salaris werkt. De Statistiek bewijst, dat bijvoorbeeld bepaalde categorieën van landarbeiders, en in het bijzonder dezulken, die met de verzorging van dieren zijn belast, een betrekkelijk zeer regelmatige en vasten werkkring hebben en dikwijls hun gehele leven in dezelfde dienst blijven. De naam honorarium ten slotte wordt gewoonlijk gegeven aan vergoeding voor bepaalde soorten van werk, door intellectuele arbeiders geleverd, speciaal op het gebied van wetenschap, kunst, letteren.

Het feit releverend, dat de loonarbeider gescheiden is van zijn productiemiddelen, en deze in de handen van andere personen, dan de onmiddellijke producenten zich bevinden, hebben wij tegelijk de economische grondslagen aangegeven, waarop in laatste instantie loonarbeid en patronaat berusten.

In de vóórkapitalistische perioden, als de productie geschiedt door individuen of door groepen (beperkte of uitgebreide groepen) voor eigen, onmiddellijk gebruik, kan de arbeider alleen uitzonderingswijze de diensten van zijn lichaam of zijn geest afstaan aan anderen, zonder in ruil daarvoor, direct of indirect, een vergoeding in natura te ontvangen. De ene gebruikswaarde wordt alsdan geruild tegen een andere.

De betaling van arbeidsloon in natura is een karakteristiek kenmerk van een lager productieregime en een overblijfsel van die vóórkapitalistische productie, waarbij de grote massa van de eerst noodzakelijke onderhoudsartikelen in eigen huiselijke kring worden voortgebracht. zo onderscheidde onder het primitieve handwerk de sociale toestand van de loonarbeider zich als regel hierdoor, dat hij het gehele familieleven met zijn meester deelde: Behuizing, voeding, kleding vormden eeuwen lang voor de gezelschap als voor de leerling het hoofdbestanddeel van het arbeidsloon, en dat wel in alle takken van het handwerkbedrijf. Tot in de 15e eeuw en later nog bleef in alle landen van Europa het loon in natura zich krachtig handhaven, soms als enige vorm van arbeidsloon, soms ook naast het geldloon, waardoor het allengs in de een productietak na de anderen werd verdrongen. Op de grote domeingoederen van adel en geestelijkheid hield het arbeidsloon in natura zich het langst staande in

de meest verschillende agriculturele en ook industriële bedrijven.

In onze dagen is het in de landbouw, dat deze vorm van arbeidsloon van het meeste belang is gebleven. In vele streken, zelfs van de modernste landen, ontvangt het mannelijke en vrouwelijke dienstvolk, inwonend op de hoeve van de boer, nog steeds het overgrote deel van het loon in gebruiksartikelen. Daarnaast kunnen voor de zelfstandig wonende landarbeiders nog allerwegen voordelen, in natura genoten, een min of meer belangrijk element in het arbeidsloon vormen. Wij onderscheiden bijvoorbeeld: vrije woning, soms met tuin, vrij aardappelen, vrij veevoeder, of ook wel vrij gebruik van aangewezen grasland, stro voor de varkens, een bepaalde hoeveelheid melk daags, enz. In sommige mijndistricten, als de graafschappen van Noord-Engeland (speciaal in Northumberland en Durham) ontvangen de gewone landarbeiders ook wel naast gebruiksgoederen als boven genoemd, vrij steenkool; in bosrijke streken ook wel vrij brandhout; in de veenstreken van Nederland menigmaal vrij turf; in de wijnstreken dikwijls een bepaalde hoeveelheid wijn, enzovoort.[2] In vele gevallen is ook ten platten lande de huishuur wel niet geheel aan de landarbeider geschonken, doch stelt de boer dezen tegen een geringe huur een huisje, aardappelland, enz. ter beschikking, om aldus door enig direct, materieel voordeel de arbeider meer te binden aan zijn plaats.

Ook zelfs in de middelpunten van industrie en verkeer zijn er insgelijks nog vele bedrijven overgebleven, waarin toelagen in natura ter aanvulling van het arbeidsloon in geld onder bepaalde vormen zijn blijven voortbestaan.

Maar het loon in geld uitbetaald vormt niettemin het overwegende deel van het arbeidsloon in de landen met moderne beschaving. Onder de moderne ontwikkeling van productie en handel is het geen noodzakelijke voorwaarde meer, dat de arbeider, die in loon werkt, als vergoeding voor zijn arbeid producten ontvangt, die direct nodig zijn voor zijn eigen levensonderhoud. In onze moderne maatschappij kan het hem voldoende zijn, een waar in betaling te ontvangen, die voor hem indirecte, maar tevens constante gebruikswaarde heeft, in dien zin, dat hij ze elk ogenblik en gemakkelijk tegen alle soort van gebruiksartikelen kan inruilen. Daar treedt de geldwaar op.

Sedert, met het ontstaan van een regelmatig ruilverkeer onder de mensen, ook voor de ruil van de waar arbeid een bepaalde handelswaar (de geldwaar, goud of zilver bijvoorbeeld) tot algemeen prijs goed is geworden, kan er ook bij de arbeid van een marktprijs worden gesproken. Die marktprijs is de ruilwaarde van de arbeid, uitgedrukt in geld.[3] De geijkte term ervoor is: het arbeidsloon.

Evenals voor de waren in het algemeen, valt ook voor de speciale waar arbeid op te merken, dat aanbieder en afnemer elkaar tegemoet treden in de hoedanigheid van verkoper en koper. Tussen beiden (als in de huisindustrie, of bij bepaalde vormen van aangenomen werk) kunnen nog tussenpersonen van verschillende aard (aannemers, Handelsagenten, onderbazen, enz.) optreden.

II. De verschillende loontheoriën

Het uitgangspunt, tot hiertoe door de economen aangenomen bij een vergelijkende studie van de lonen, heeft er toe geleid, dat ze in het algemeen allen hebben misgetast bij de uiteenzetting van de grondslagen, waarop in het werkelijke leven de uitkering van het arbeidsloon plaats heeft.

De studie dier grondslagen heeft in de laatste tijd zuiver en scherp twee theorieën tegenover elkaar gesteld: enerzijds de Kostentheorie, die zich in haar scherpst benadrukte vorm als Arbeidstheorie, Theorie van de Arbeidswaarde voordoet, en anderzijds de Utiliteits- of Nuttigheidstheorie.

De eerste van deze theorieën brengt bij de waarde van de goederen de kosten hunner productie en reproductie op de voorgrond, en legt in het bijzonder de nadruk op de tendens, die in het sociale leven valt waar te nemen tot schatting van de objectieve waarde van de goederen naar deze productie- of reproductiekosten; hetzelfde element van de productiekosten is het ook, dat ze min of meer categoriek vooropstelt als beslissend over waarde en marktprijs van de arbeid. Voor de waar arbeid lossen zich productie- of reproductiekosten dan op in de kosten, benodigd voor het levensonderhoud van de arbeider.

Bij de Fysiocraten van het eind van de 18e eeuw, van wie ze dagtekent, doet deze theorie zich voor als een soort wanhoopsleer, volgens welke het arbeidsloon is beperkt tot wat strikt noodzakelijk is voor de arbeider om niet van honger te sterven.

Bij de klassieke economen van de Engelse school (Adam Smith, Ricardo) vinden wij deze nooddriftsleer reeds veel minder geaccentueerd. Ze leggen meer het gewicht op de fluctuaties van de arbeidslonen onder de druk van vraag en aanbod, alsmede op de hogere bedrijvigheid en vlijt van de arbeidersbevolking bij hoger arbeidsloon en daaraan beantwoordende, hogere stoffelijke welvaart. Niettemin blijft echter het “natuurlijke arbeidsloon”, of de “natuurlijke loonvoet”, zoals het heet, steeds bepaald, volgens hen, door de noodzakelijke kosten aan levensonderhoud van de arbeider. De theorie laat zóó meer speling toe, doch blijft in de grondslagen dezelfde.

Evenzo staat het met deze theorie gesteld bij hun opvolgers, de socialisten uit de klassieke periode: bij Lassalle, bij wie de wet van het arbeidsloon wordt tot een “ijzeren loonwet” (das eherne oekonomische Gesetz), een wet, die het arbeidsloon beperkt tot de strikt noodzakelijke onderhoudskosten van de arbeider; bij Karl Marx, ten slotte, die weliswaar de hypothese van de “ijzeren loonwet” in dezen vorm niet erkent, maar voor wie toch “de waarde van de arbeidskracht” [...] “wordt bepaald door de ter productie, dus ook ter reproductie van dit bijzondere artikel noodzakelijke arbeidstijd”. [4] “De waarde van de arbeidskracht”, zegt Marx, “is de waarde van de tot onderhoud van haren bezitter noodzakelijke levensmiddelen”. [5]

Voor de waar arbeid in het bijzonder, als voor de waren in het algemeen, verwacht de Kostentheorie in geheel haren omvang — dit wil zeggen bij de meest consequente onder hare vertegenwoordigers — de ruilwaarde en de marktprijs met de productiewaarde.

Ze legt op de kosten, noodzakelijk ter productie van de arbeidskracht — deze kosten mogen hoog of laag zijn — tē uitsluitend het hoofdgewicht, in dit opzicht niet eenmaal onderscheid makend tussen de verschillende categorieën van arbeid, alsof voor alle categorieën dezelfde kosten-regel zou gelden. Voor de ene categorie arbeid als voor de andere verachteloost de Kostentheorie in het bijzonder het nauwe verband, waarin de marktprijs van de arbeid — het arbeidsloon — in theorie, en zeer dikwijls naar we zullen zien ook in de praktijk, moet staan met de productiviteit van de arbeid, dat wil zeggen in laatste instantie met de nuttigheid, die de arbeid bezit voor zijn koper. Deze theorie kortom, heeft niet voldoende aandacht geschonken aan het verband, dat er bestaat tussen het arbeidsloon en de gebruikswaarde, die de speciale waar arbeid bezit — in de eerste plaats en in het bijzonder voor de kapitalistische ondernemer.

Waar deze theorie in hare grondstellingen al te scherp en te zichtbaar met de feiten van het sociale leven van de werkelijkheid in strijd kwam, onderscheidden hare vertegenwoordigers gaarne, naast en behalve de werkelijke ruilwaarde en de effectieven marktprijs van de arbeid (het effectief betaalde arbeidsloon) nog een zogenaamde “natuurlijke waarde” van de arbeid, en een “natuurlijk” of “normaal” arbeidsloon, waarvan de werkelijke waarde en het feitelijke loon, naar ze zich inbeeldden, een soort afwijking zouden zijn.

Karl Marx vervalst op dit punt nog in dezelfde dwaling als Adam Smith en zijn school, wanneer hij

uiteenzet, dat de “natuurlijke”, de “onafhankelijk van de verhouding tussen vraag en aanbod bepaalde” prijs bevonden werd, “het eigenlijk te analyseren voorwerp” te zijn. “Deze over alle toevallige marktprijzen van de arbeid heen grijpende en hen regelende prijs, de “noodzakelijke prijs” (Fysiocraten) of de “natuurlijke prijs van de arbeid” (Adam Smith) kan, als bij andere waren, enkel de in geld uitgedrukte waarde zijn”. [6]

Zó heet het nog bij Marx, en ook diens volgelingen zijn over zijn dwaling op dit punt nog niet heenkomen.

Daartegenover valt de Utiliteitstheorie in het andere uiterste, als ze zich voor de formulering van de loonwet, zo niet uitsluitend, dan tenminste in hoofdzaak, grondt op de nuttigheid, of de productiviteit van de menselijke arbeid.

Of de vertegenwoordigers van deze theorie zich tevreden stellen met het geven van een simpele formule (de theorie onder haren primitiefste vorm, als bij de Amerikaanse econoom, Francis A. Walker, of bij de Fransman, Paul Leroy-Beaulieu); óf wel, ons geheel een systeem van nuttigheids- of nadeelsschattingen uitwerken, zij het alléén van de kant van de kopers van de arbeidswaar, of ook van dien van de verkopers (J. H. von Thünen, de Engelse school van Stanley Jevons en van Marshall, de Oostenrijkse van Böhm-Bawerk, de Amerikaanse school, zich bij de beide andere aansluitend), hun algemene theorie komt stéeds neer op een samensmelting en een vereenzelviging van de objectieve waarde (ruilwaarde of marktwaarde) van de arbeid met de gebruikswaarde ervan. In beide gevallen wordt de dienst, die de arbeid vertegenwoordigt voor andere personen, dan die van de arbeider zelf — soms ook de ondienst, het nadeel, dat hij voor de arbeider biedt — doorééngeworpen met de ruilwaarde van de arbeid. De vertegenwoordigers van de Utiliteitstheorie hebben, zonder uitzondering, te zeer uit het oog verloren het verschil, dat er bestaat tussen het subjectieve genot of voordeel, dat koper of verkoper van de arbeidswaar van deze hopen te trekken, en anderzijds de objectieve waarde en de marktprijs van diezelfde waar.

Met het hier opgemerkte ontkennen wij niet, dat er voorzeker takken van bedrijf bestaan, binnen welke de ruilwaarde van de arbeid een sterke tendens vertoont, saam te vallen met zijn gebruikswaarde voor koper of verkoper. Dit zijn, zoals wij zullen zien, enerzijds zulke bedrijfstakken, waarin de berekening, welke de ondernemer zich over de toekomstige waarde van het arbeidsproduct mocht vormen, van beslissende invloed zijn voor de vaststelling van het arbeidsloon; anderzijds ook die, waarin de persoonlijke waarde (gebruikswaarde), door de producent zelf aan een uur, dag, week, enz. werken gehecht, een overwegende factor is voor de prijs, dien hij in zijn ruilbetrekkingen met anderen weet te realiseren.

III. Algemene beginselen voor de vaststelling van het arbeidsloon

De kosten ter productie en reproductie van de arbeidskracht enerzijds, de nuttigheid, of ten minste de graad van bruikbaarheid van de arbeid anderzijds leveren ons in werkelijkheid over en weer de factoren, die de definitieve marktprijs van de arbeid, het effectief betaalde arbeidsloon beheersen. Zowel de maatschappelijk noodzakelijke voorwaarden voor vorming en instandhouding van de arbeidskracht, als ook de bestemming van de arbeid en de diensten, die hij bewijst, leveren de constituerende elementen voor de vaststelling van de vergoeding, die de arbeid onder kapitalistisch productieregime kan bedingen.

Bij de ruil van de arbeidswaar ter markt, als bij de warenruil in het algemeen, valt dan ook waar te

nemen de dubbele tendens van de ruilwaarde van de arbeid tot samenvallen, zij het met de productiewaarde, zij het met de gebruikswaarde, die de arbeid vertoont. De vertegenwoordigers van de beide theorieën boven genoemd, hebben de fout begaan, dat ze van beide zijden speciale gevallen hebben gegeneraliseerd, en in de overwegende invloed, die bij bepaalde categorieën van arbeid, zij het door de productiewaarde, zij het door de gebruikswaarde wordt uitgeoefend, het enige en beslissende motief hebben gezocht, dat over ruilwaarde en marktprijs van de arbeid beslist.

De beide tendensen boven aangegeven moeten in het moderne sociale leven en bij de hedendaagse productie rationeel en noodzakelijk opkomen bij de mensen.

De mens moet leven bij zijn arbeid; hij verkoopt in het algemeen zijn arbeid slechts als een handelswaar aan anderen, juist omdat hij leven moet. En de algemene tendens tot schatting van de waarde van de arbeid naar de algemene levensstandaard van de arbeidersbevolking, naar de ingeburgerde kosten van vorming en onderhoud van de arbeidskracht, wordt daarom door de drang van de sociale verhoudingen gegeven.

Maar, evenals aan de goederen in het algemeen, hechten de mensen ten slotte ook daarom slechts aan de arbeid waarde, omdat hij kan dienen ter bevrediging hunner behoeften en verlangens; en de mate, waarin hij als zodanig diensten bewijzen kan, zal hun daarom bij de schatting van waarde en prijs van de arbeid niet onverschillig kunnen zijn. Uit de natuur van de zaak is de mens geneigd, verschillenden productieve arbeid te beschouwen als ongelijkwaardig in de ruil, wanneer het product, in het ene en het andere geval door de arbeid geleverd, de diensten erdoor geboden, als ongelijk waardig voor het gebruik moeten worden beschouwd. Deze neiging zal zich ook dan openbaren, wanneer de arbeid in de verschillende gevallen gelijke productiewaarde vertegenwoordigt. Aan de anderen kant zullen de mensen verschillenden arbeid, welks producten hun voorkomen, gelijkwaardig te zijn, geneigd blijken, ook in de ruil als gelijkwaardig te behandelen, d.w.z. eventueel met een gelijk arbeidsloon te vergoeden, óók wanneer de kosten, aan vorming en onderhoud van de arbeider besteed, sterk mochten uiteenlopen.

Enkele bemerkingen dringen zich hierbij nog aan ons op, zowel wat betreft het begrip van de onderhoudskosten van de arbeider of van de ingeburgerde levenswijze van de bevolking, als wat de nuttigheid van de arbeid aangaat.

Het kan zijn, dat de een of andere fabrieksarbeider persoonlijk voor zich redeneert: Ik heb een talrijk gezin te onderhouden, de onderhoudskosten van mij en de mijnen zijn hoger, dan gemiddeld het geval is bij de arbeiders mijner categorie, en ik moet dus voor mijn arbeid hoger loon kunnen bedingen dan anderen. Of het kan zijn, dat een geneesheer oordeelt: Ik heb voor de voltooiing mijn studies geld moeten opnemen tegen hoge rente, waarvoor ik thans in de dienst van de ziekenkas, waaraan ik verbonden ben, vergoeding moet zoeken. Of nu echter in de beide hier genoemde gevallen, fabrieksarbeider, of geneesheer erin zullen slagen, op grond van deze hogere persoonlijke vormings- en onderhoudskosten, ook hoger arbeidsloon, resp. salaris te bedingen, dan hun collega's, ondersteld, dat ze arbeid van gelijke kwaliteit leveren, als deze laatsten, — dat is een andere vraag. Wij constateren omgekeerd, dat, bij alle mogelijke verschil van levensbehoeften en levenseisen van de individuen, het niveau van levensonderhoud, dat de loonarbeiders van de verschillende categorieën successievelijk weten te handhaven, voor elk van deze categorieën en in elk sociaal milieu een zekere, niet te loochenen vastheid vertoont. In elk sociaal milieu en voor elke speciale arbeids-categorie vormt er zich aldus een zekere sociale productiewaarde van de arbeid. En zo al de kapitalistische ondernemer rekening moet houden met de productiewaarde van de arbeidskracht, die hij nodig heeft (daartoe gedwongen door zijn werklieden zelf), het is in het algemeen niet met de eventuele persoonlijke productiekosten, die werkman A of B onder zijn personeel zouden kunnen doen gelden, dat hij rekening houdt, maar met de sociale productiekosten van zijn arbeidskracht, waarin de verschillende persoonlijke kosten zich hebben genivelleerd.

Verder kan het niveau van het gebruikelijke levensonderhoud van de werklieden wisselen, ook voor dezelfde of aanverwante arbeidscategorieën, niet alleen naar de landstreek (plattelands-lonen tegenover stadslonen, bijv.) maar ook naar de algemene, intellectuele ontwikkeling en vooral de agitatie, door de arbeiderspers gemaakt, de mindere of meerdere organisatie van de arbeidersbevolking, enz.

Voor een juiste kennis van de samenstellende elementen van de vormings- en onderhoudskosten van de arbeidskracht is het ook nodig, rekening te houden met de verhouding, waarin het gehele arbeidersgezin staat tot de industrieën van het betrokken sociale milieu.

De takken van industrie, bijvoorbeeld, waar de medewerking van de vrouw, zelfs de gehuwde vrouw, naast de man, van de kinderen naast de ouders veelvuldig voorkomt in de fabrieken (als de textielindustrieën) kenmerken zich regelmatig door betrekkelijk lage individuele arbeidslonen. In de gezins-industrieën (huisindustrieën) valt zelfs een tendens waar te nemen tot het samenvallen van het totale arbeidsloon van een geheel werkmansgezin met het individuele loon, in het betreffende sociale milieu verdiend door de vakman, die werkt in industrieën, waar de huisarbeid onbekend is. Het verschijnsel valt hieruit te verklaren, dat de huisarbeiders, als gevolg van hun economische onmacht en hun afgezonderd bestaan, het mensenmateriaal vormen, dat het meest direct op genade en ongenade is overgeleverd aan de willekeur van de patroons. Door de concurrentie gaat de macht van het aantal er dermate weer verloren, dat de ingeburgerde loonstandaard de arbeider in de huisindustrieën noodzaakt, al de beschikbare leden van het gezin mee aan het werk te zetten; aan de anderen kant rekenen de kapitalistische ondernemers zó zeer op die rekrutering, dat ze zelfs in sommige industrieën een soort van recht opeisen op het intouw zetten van alle beschikbare leden van een arbeidersgezin. In het ongunstigste geval voor de huisarbeiders, wanneer bij hun industrie geen enkele volle, technisch gevormde vakkracht wordt vereist, vertoont het gezinsloon zelfs de tendens, saam te vallen met het gewone individuele arbeidsloon van de eenvoudige dagloner, of sjouwerman.[8]

Daar er hier verder sprake is van een algemeen en sociaal levensniveau, van een gemiddeld niveau, waarin zich de persoonlijke verschillen nivelleren, moeten ook de kosten van vorming en onderhoud, bij elke speciale categorie van arbeiders en in elk sociaal milieu geacht worden, betrekking te hebben op de arbeider, die een gemiddeld gezin heeft te onderhouden. De ongehuwde arbeider, volle arbeidskracht, of de gehuwde werkmans zonder hulpbehoevende kinderen zullen dus gemakkelijker het niveau van hun persoonlijke onderhoudskosten kunnen overschrijden, dan de werkmans, die een groot gezin tot zijn last heeft. De ongehuwde werkmans zal misschien een gedeelte van zijn arbeidsloon voor andere doeleinden, dan het onmiddellijke levensonderhoud kunnen besteden. Omgekeerd zal de arbeider, die in het onderhoud van een gezin van méér dan gemiddelde getalsterkte heeft te voorzien, beneden het gemiddelde niveau van de eventueel gewaarborgde levensbehoeften moeten blijven, tenzij hij in overwerk (nachtarbeid, zondagswerk) of in de bijverdiensten van één of meer zijner gezinsleden de noodzakelijke compensatie vindt voor het eigen, ontoereikende arbeidsloon. Op de noodzakelijkheid, zulke bijverdiensten te vinden, berust grotendeels, van arbeiderstandpunt beschouwd, de ontwikkeling van de huisindustrie in haar verschillende vormen.

Een analoog verschijnsel, als boven met betrekking tot de productiewaarde van de arbeid werd opgemerkt, doet zich ook met betrekking tot zijn gebruikswaarde gelden: in het sociale leven constateert men de nivellering van de verschillende variërende, persoonlijke gebruikswaarden en het ontstaan van een algemene en sociale gebruikswaarde.

De gebruikswaarde van de arbeid voor de persoon van de arbeider zelf heeft in het algemeen onder de moderne kapitalistische productieverhoudingen geen zin. De moderne loonarbeider produceert voor anderen; zijn arbeid heeft daarom in het algemeen alleen voor anderen, dan hij zelf,

onmiddellijke gebruikswaarde; voor hem zelf heeft die arbeid slechts middellijke gebruikswaarde, en dit wel juist in de vorm van het arbeidsloon, dat hij tehuis brengt. Slechts zelden, als bij bepaalde categorieën van hoogst gekwalificeerd loonwerk, blijkt de gebruikswaarde van de arbeid (resp. van de arbeidstijd) voor de arbeider zelf de prijsbedinging zijnerzijds wezenlijk te beïnvloeden.

Maar de gebruikswaarde van de arbeid voor anderen, dan de persoon des loonarbeiders, wordt onder de kapitalistische maatschappelijke verhoudingen natuurlijkerwijze markt-gebruikswaarde. Het kan zijn, dat de bijzondere behoeften, of verlangens van een ondernemer, of een consument dezen eventueel — zij het ook slechts geheel tijdelijk — een buitengewoon hoge gebruikswaarde doen hechten aan enigerlei soort van arbeid. Niets belet voorzeker in zulk geval dien ondernemer, of consument, om ook voor de betreffende arbeid een hoger loon te bieden, dan in het algemeen voor gelijksoortige arbeid binnen het betrokken milieu wordt betaald. Doch dit particuliere arbeidsloon, van persoonlijk karakter als het is, moet natuurlijk van het algemeen gangbare arbeidsloon, dat de betreffende arbeid zal kunnen bedingen, worden onderscheiden. Het is wat we later zullen noemen gelegenheidsloon.

Onder de kapitalistische productieorde wordt de gebruikswaarde van de arbeid ten slotte bepaald door de marktprijs, dien straks het arbeidsproduct zal kunnen halen. Deze prijs nu draagt een algemeen en sociaal karakter — te algemener, naarmate het aantal van kopers en verkopers ter warenmarkt talrijker is. Achter de kapitalistischen ondernemer, als koper van arbeid, moeten we daarom voor de beoordeling van de gebruikswaarde, die de arbeid representeert, letten op de persoon van de goederenconsument, of zelfs op de gezamenlijke consumenten van een bepaald gebruiksartikel; d.w.z., als men nader toeziet, dat gelet moet worden op geheel dat ensemble van verhoudingen, dat als de marktstand voor het betreffende gebruiksartikel wordt aangeduid.

Natuurlijk hebben de persoonlijke schattingen van de gebruikswaarde, die de verschillende ondernemers en consumenten zich mochten vormen, een invloed op de algemene of sociale gebruikswaarde, die de arbeid ten slotte ter kapitalistische markt erlangt. Deze schattingen zijn toch ten slotte de constituerende elementen van genoemde sociale gebruikswaarde. En de invloed van elk harer is even onbetwistbaar, als het de invloed is, welken de verschillende persoonlijke vormings- en onderhoudskosten van de afzonderlijke arbeiders uitoefenen voor de samenstelling van de algemene of sociale productiewaarde, die arbeid van een bepaalde categorie in een gegeven sociaal milieu vertegenwoordigt.

Het product van de arbeid kan verschillen onder de loonarbeiders van eenzelfde categorie al naar gelang de persoonlijke bekwaamheden in het speciale vak, kracht, vaardigheid, werklust, enz. van elk van hen. Dit verschil in gebruikswaarde (zowel sociale gebruikswaarde, als persoonlijke gebruikswaarde voor de betrokken ondernemer) kan zich hier natuurlijk uitdrukken, onder het toezicht des ondernemers, in een overeenkomstig verschil in hoogte van de respectieve lonen van de arbeiders, — een regel, die bij een brede en algemene studie van arbeidslonen blijkt van kracht te zijn voor alle categorieën van arbeid zonder onderscheid.

De ondernemer moet bij de vaststelling van het arbeidsloon met dit verschil in gebruikswaarde van de arbeid rekening houden, en dit wel evengoed voor de werklieden van eenzelfde categorie, als voor die van verschillende categorieën onderling vergeleken. zo hij echter in het ene als in het andere geval de gebruikswaarde van de arbeid voor ogen houdt en voor ogen houden moet, toch zal hij het niveau dier waarde bij de vaststelling van de arbeidslonen niet dichter naderen in het algemeen, dan dwang van buiten hem noodzaakt. In de natuur van de menselijke arbeid als koopwaar zullen wij nog verder de verklaring moeten zoeken voor het feit, waarom productiviteit en gebruikswaarde van de arbeid niet dezelfde onmiddellijke, diepgaande invloed uitoefenen op het arbeidsloon voor de grote massa van de arbeiders in industrie, landbouw, handel en verkeer, als de vormings- en onderhoudskosten van de arbeidskracht.

De kapitalistische ondernemer zal aan de meer bekwamen werkmans slechts dan hoger loon toekennen, dan aan de minder bekwamen, wanneer hij meent, dat eerstgenoemde hem anders de arbeid zal opzeggen, of zorg zal dragen, niet meer te produceren, dan het de minder bekwame werkmans doet. Mocht verder de gebruikswaarde van het totaalproduct van een onderneming (de effectieve prijs voor het product ter markt bekomen) de kapitalistische ondernemer in staat stellen, met de lonen van zijn personeel, of van bepaalde categorieën daarvan, vèr de grens van de sociaal gegarandeerde onderhoudskosten van de betreffende werklieden te overschrijden, dan kan tóch de ondernemer worden geacht, slechts in zoverre weer met die hoge gebruikswaarde te zullen rekening houden, als hij gedwongen wordt het te doen, — hetzij van de kant zijner werklieden, die, eenmaal goed georganiseerd zijnde, gaan eisen, dat er een min of meer vast en geregeld verband besta tussen hun lonen en de productiviteit van de ondernemingen, waar ze arbeiden (door “beweegbare loonschalen” en andere loontarieven), hetzij van de kant zijner medeondernemers, die hem zijn beste werklieden afhandig kunnen maken, wanneer hij te lage lonen betaalt. Ook in omgekeerde zin kan de dwang van de een ondernemer op de anderen zich doen. gevoelen: Mocht een ondernemer erin slagen, de arbeidslonen van zijn werklieden zo diep naar omlaag te drukken, dat de lagere arbeidslonen hem in staat stellen, ook de prijzen zijner artikelen ter markt lager te stellen, dan zijn concurrenten het moeten doen, dan kan hij daardoor dezen noodzaken, insgelijks de lonen, die ze betalen, te verlagen, — gesteld althans, dat hun werklieden zich dit laten welgevalen. De erbarmelijk lage lonen, betaald in verschillende takken van vrouwenarbeid en huisindustrie — in de klerenconfectie bijvoorbeeld — zijn voor een groot deel te wijten aan deze concurrentie tussen de kapitalistische ondernemers onderling, gepaard aan het ontbreken van een sterke arbeidersorganisatie.[8]

Ziehier, de algemene regel op dit punt geldig: In de kapitalistische ondernemingen kunnen ongelijke lonen voor gelijksoortige arbeid op de duur slechts dan bestaan, wanneer de productiekosten van de respectieve ondernemers op andere rubrieken, dan die van de arbeidskracht (kosten voor grondstoffen, . hulpstoffen, machinerie, enz.) eveneens, maar in omgekeerde zin voor de verschillende ondernemers verschillend zijn. De betrekkelijk hoge arbeidslonen, betaald in de grote en technisch het best georganiseerde ondernemingen, moeten daaruit worden verklaard.[9]

De dwang, dien aldus de kapitalistische ondernemers elkander onderling kunnen opleggen, wat betreft de aanpassing van de arbeidslonen aan de productiviteit van de ondernemingen en aan de sociale gebruikswaarde van de arbeid, vervalt onder het regime van de kartels en trusts, waarin de moderne kapitalisten samengaan tot bevordering hunner belangen. Loonsverhoging of loonsverlaging hebben dan plaats bij onderlinge verstandhouding van de gecombineerde ondernemers, en aan het verzet van de kant van de arbeiders, die hogere eisen mochten stellen, is daarmee tegelijk een geduchte hindernis opgeworpen. Dit valt hieruit te verklaren, dat onder het regime van kartels en trusts vele duizenden arbeiders in een gehele tak van productie dikwijls ter markt niet meer vinden dan een enkele persoonlijkheid, die als koper van arbeid optreedt, en bereid gevonden wordt, hen aan het werk te zetten. Aan de anderen kant is de arbeidersorganisatie gebleken, de geduchte macht te zijn, waarmee de werklieden aan hun eisen kracht kunnen bijzetten. In elk geval ligt er hier voor de arbeiders als producenten evenzeer een gevaar, als er voor de gehele bevolking als consumenten een gevaar is gelegen in de heerschappij van de verbonden ondernemers over de marktprijzen van de goederen.[10]

IV. Onderhoudskosten van de arbeider en gebruikswaarde van de arbeid. De verschillende looncategorieën.

Productiewaarde en gebruikswaarde van de arbeid blijken in de veelstvludigste verhoudingen en

onder verschillende vormen saam te werken, elkaars invloed doorkruisend, voor de totstandkoming van ruilwaarde en marktprijs van de arbeid.

Tracht men, wat deze samenwerking betreft, een overzicht te geven over de verschillende categorieën van loonarbeid, dan wordt men getroffen door de overeenkomst, die er hier weer bestaat tussen de arbeid en de waren in het algemeen.[11]

De productiewaarde van de arbeid heeft een overwegende invloed voor de vaststelling van het arbeidsloon aan de voet van de loonladder voor de volwassen werklieden: onder sjouwers, dagloners en handlangers in verschillende industrieën, in het algemeen onder de zogenaamd “ongeschoolde arbeiders”. Men heeft daar te doen met categorieën van bedrijven, die het gemakkelijkst vallen binnen het bereik van onverschillig welken werkman, die slechts is gezond van lijf en leden; met werkkraft bijgevolg, die de kapitalistische ondernemers het gemakkelijkst kunnen verkrijgen in voldoende hoeveelheid, om regelmatig hun ondernemingen in gang te houden; met werkkraft ook, die het spoedigst overtollig raakt in perioden van slapen gang van zaken en van crisis in de industrieën. Bij deze categorieën van bedrijven valt er dan ook de sterkste tendens waar te nemen tot samenvallen van het arbeidsloon met de productiekosten van de arbeid, en deze kosten blijken hier te zijn het minimum van onderhoudskosten voor de arbeider en zijn gezin, — een minimum, dat traditioneel in elke streek vastgesteld en in zeden en gewoonten van de bevolking ingeburgerd is.

Ziehier, de conclusie, waartoe de studie van de lonen van sjouwers en handlangers mij heeft gebracht[12]: Het loon van de “ongeschoolde arbeiders” zal zóó laag zijn in elke landstreek, als het zich door de kapitalistische ondernemers laat neerdrukken, zonder dat dezen stuiten op onmiddellijk en feitelijk verzet van de kant van de arbeiders; d.w.z. zonder dat de arbeiders liever besluiten, de productie geheel op te geven, en het land te verlaten, indien ze nog in de kracht des levens zijn, of tijdelijk te gaan steunen op de arbeid van bloedverwanten en huisgenoten, op aalmoezen, of op de prostitutie, enz. Er valt hieruit te zien, hoe voorbarig en streng het geoordeeld kan zijn, dezen arbeiders tot een verwijt te maken, dat ze liever “ledig langs de straat lopen”, dan elke arbeid ter hand te nemen, die hun geboden wordt. Dikwijls toch is dit het enige middel, waardoor ze zich kunnen verzetten tegen de neerdrukking van het loon beneden het niveau van het eerst noodzakelijke levensonderhoud, zonder onmiddellijk over te slaan tot een hongeroproer.

Ook het loon van de eenvoudigste handlanger of sjouwerman zal daarom als regel een zeker minimum van levensonderhoud moeten waarborgen. De klassieke loontheorie vindt derhalve hier nog het best toepassing. Dit minimum van levensonderhoud, traditioneel gegeven in elke landstreek, vertoont dan ook overal dezelfde taaiheid van bestaan, dezelfde weerstand tegen wijzigingen naar boven of naar beneden, als andere ingeburgerde sociale instellingen. Maar om dezelfde redenen zal het ook moeten en kunnen variëren naar de landstreken, en zelfs binnen elke landstreek naar het speciale milieu (stad of platteland, enz.). Het varieert ook bij een zelfde volk in verschillende beschavingsperioden naar de wisselende levenseisen van de mensen.

Bij een studie van de beweging van de arbeidslonen, zoals de moderne statistieken haar tot uitdrukking brengen, merkt men op, dat de lonen van de “ongeschoolde arbeiders” groter vastheid vertonen — in het bijzonder tegen een druk naar omlaag — dan de overige categorieën van lonen. Het loon van deze arbeiders is gewoonlijk reeds zó laag, zelfs in een periode van levendige gang van zaken, dat het ook in tijden van crisis niet belangrijk meer verlaagd kan worden.

Als een speciale subcategorie valt de arbeid van de gewone landarbeiders en plattelandsdagloners te beschouwen. Voor dezen toch zijn de lonen gewoonlijk nog enigszins lager, dan voor dien van de sjouwers en handlangers in de stedelijke bedrijven, eventueel verschil in de koopkracht van het geld in aanmerking genomen. Dit algemeen verschijnsel kan worden geconstateerd voor de meest verschillende landstreken en vindt zijn verklaring juist in het buitengewoon lage levenspeil van de

plattelandsarbeiders, hetwelk dezen ook — als gevolg van verspreid wonen, gemis aan organisatie, lagere geestelijke ontwikkeling, enz. — zoveel moeilijker kunnen opvoeren, dan de arbeiders in de steden het hun levenspeil kunnen doen.

Als tegentendens moet bij alle categorieën van zogenaamd “ongeschoolden arbeid” worden gewezen op het streven van de kant van de werklieden, de productiviteit van hun arbeid te regelen naar de beperkte onderhoudskosten, die ze kunnen doen gelden, en aan te passen aan hun lage arbeidslonen. In de laatste tijd heeft dit streven, onder de invloed van de moderne arbeidersbeweging — en zelfs voor alle categorieën, van de eenvoudigste tot de hoogst gekwalificeerde arbeid — de vorm aangenomen van een bijzondere strijdtactiek, bekend onder de naam van sabotage. Ten slotte regelt tot op zekere hoogte elk arbeider, hij moge loonwerker of zelfstandig arbeider zijn, de arbeid naar de vergoeding, — vanaf de tuinman, die heeft aangenomen, een tuin te onderhouden, en die, al naar gelang de prijs, dien men hem biedt, meer of minder zorg zal besteden aan het snoeien van de tuinhaag en de fruitbomen, aan de keuze van de bloemen, enz., tot de architect, die aan de huiseigenaar zijn bestek voor een huis vóórlegt, al naar gelang de prijs, dien deze wil besteden. Maar de tegentendens, waarvan hier gesproken wordt, doet zich in het bijzonder gelden bij de “ongeschoolde” arbeidskrachten, bijvoorbeeld onder de plattelandsarbeiders, bij wie men — afgescheiden van weloverwogen strijdtactiek — de algemene beschavingstoestand van het milieu ziet reageren tegen de uitzetting van de intensiviteit van de productie naar het voorbeeld van de stedelijke industrieën, zodat juist de lage levensbehoeften van de plattelandbevolking dikwijls de overbrenging van de moderne industrieën naar het platteland belemmeren.[13]

Maar zelfs bij de verschillende categorieën van ongeschoolden arbeid, ziet men de gebruikswaarde voortdurend, hier als secundaire factor, naast de productiewaarde ingrijpen.

Ook al kan eerstens de ongeschoolde arbeidskracht naar welgevallen door de ondernemers worden aangevoerd tegen dat minimum van levensonderhoud, hetwelk een bepaalde landstreek eigen is, die aanvoer behoeft in de werkelijkheid niet altijd plaats te hebben en heeft steeds haar grenzen. De “reserveleger van de arbeid”, die aan het productieproces geen deel neemt, omdat ze overvloedig is, vindt haar grootste contingent juist onder de ongeschoolde arbeidskrachten. Evenals de loonarbeiders in het algemeen, worden de ongeschoolde arbeiders door de ondernemers slechts zóó lang gezocht, als ze aan de behoeften binnen elke productiesfeer, dat wil zeggen aan de “werkelijke vraag” ter markt beantwoorden.[14] Hier vinden wij aan het gebruik van arbeidskracht een grens getrokken naar boven, die zich doet gelden voor alle categorieën van arbeid zonder onderscheid.

Verder werkt de gebruikswaarde van de arbeid ook bij deze categorieën in dien zin op het loon in, dat bij een voor de arbeiders gunstige verhouding van vraag en aanbod van arbeid — d.w.z. bij betrekkelijke schaarste van arbeidskracht — het arbeidsloon, krachtens de bijzondere marktstand, kan stijgen zelfs tot aan, of tot boven het niveau, dat gewoonlijk slechts door de lonen van de geoefende vakarbeiders wordt bereikt. Het omgekeerde verschijnsel kan zich natuurlijk even goed voordoen bij een voor de arbeiders ongunstige verhouding van vraag en aanbod. Echter valt er binnen elk sociaal milieu een relatieve vastheid te constateren van het niveau van de eerst nodige onderhoudskosten en kunnen de kapitalistische ondernemers dit niveau naar beneden moeilijk overschrijden. Juist omdat deze kosten het minimum van levensonderhoud vertegenwoordigen, waarvoor een arbeidersbevolking de gewoonte heeft, in de dienst van anderen te werken, zijn ze ook gemakkelijker op te voeren, dan naar beneden te drukken.

De verhouding van vraag en aanbod ter arbeidsmarkt krijgt een geheel bijzondere betekenis onder de invloed van de moderne arbeidersorganisatie. Waar het collectieve aanbod van arbeidskracht en het collectieve arbeidscontract het individuele aanbod en het persoonlijke contract tussen ondernemer en arbeider komen te vervangen, treedt de arbeider in een veel sterker positie tegenover de ondernemer op. En dikwijls valt te constateren, dat een categorie van ongeschoolde arbeidskracht, die tegen een

zekeren, gebruikelijke standaard van onderhoudskosten des arbeiders, naar welgevallen door de ondernemers kon worden aangeschaft, zolang slechts de werklieden onverenigd waren, ophoudt, aldus veil te zijn, vanaf het eerste ogenblik van de vorming van een arbeidersorganisatie.[15] En het bijzondere karakter, dat hier de verhouding van vraag en aanbod van arbeid aanneemt, de speciale invloed, dien daardoor de gebruikswaarde gaat uitoefenen, blijkt vooral bij de “ongeschoolde” arbeidskracht in staat te zijn, duurzaam de loonstandaard en de door zeden en gewoonten ingeburgerde onderhoudskosten van een arbeidersbevolking op te voeren. In tegenstelling met de arbeidersorganisatie vertoont de wetgeving, waar ze direct ingrijpt in het arbeidscontract, de tendens, een bepaalden levensstandaard van de arbeidersbevolking vast te leggen, en de arbeidsvoorwaarden, reeds door de werkman van gemiddelde bekwaamheid bedongen, als “normale” arbeidsvoorwaarden voor een gehele categorie van werklieden voor te schrijven. Dit treedt duidelijk in het licht in een land als Nieuw-Zeeland, waar in de rechterlijke voorschriften (awards), door het Scheidsgerechtshof gegeven naar de gewoonten, in elk bedrijf bestaande, en dit wel voor de meest verschillende industrieën en de meest onderscheidene groepen van arbeiders, daadwerkelijk geen enkel punt onaangeroerd is gebleven, dat in een privaat contract tussen patroons en werklieden plaats zou hebben kunnen vinden. Theoretisch moet die tendens van de wetgeving worden opgevat als de op de voorgrondschiiving van een bepaalde, als norm beschouwde productiewaarde van de arbeid, ten koste van de invloed, door zijn speciale, telkens variërende gebruikswaarde uitgeoefend.[16]

Ten slotte doorkruist bij de verschillende categorieën van “ongeschoolden” arbeid, de werking van de gebruikswaarde in dien zin de hoofdactie, door de productiewaarde uitgeoefend, dat ze loonverschillen kan bewerken tussen loonarbeiders van eenzelfde industrie, of ook van een zelfde fabriek, al naar gelang de verschillende natuur van de arbeid, of ook naar het verschil in fysieke kracht, vakbekwaamheid, ijver, enz., en het daaraan beantwoordende verschil in productiviteit van de werklieden.[17]

Ook binnen de categorie van de ongeschoolde arbeiders staan natuurlijk de lonen van jongelieden en van oude werklieden achter bij die van de werklieden in de kracht des levens. Maar we zijn hier, aan de voet van de loonladder, van eerstgenoemde lonen niet uitgegaan, omdat de loonvaststelling voor jeugdige werkkrachten, of oude werklieden niet valt te beschouwen als een zelfstandige loonregeling, maar als een aanvulling van de loonregeling voor de volwassen arbeiders, volle werkkrachten. De lonen van de oude werklieden vormen een breukdeel van de lonen van de volle werkkraft, een breukdeel, waarvan de grootte wordt bepaald door zeer verschillende invloeden, die niet altijd en niet uitsluitend van economische aard zijn, en waarbij veelvuldig de factor van de gebruikswaarde van de arbeid op de voorgrond treedt.

De lonen van jeugdige hulpkrachten en leerlingen dragen anderzijds te zeer het karakter, “bijverdiensten” te zijn op de lonen van de volwassen arbeiders, om theoretisch als een afzonderlijke looncategorie voor de studie van de samenwerking van productiewaarde en gebruikswaarde van de arbeid in de totstandkoming van het arbeidsloon dienst te kunnen doen.

Dit karakter, “bijverdiensten” te zijn, de bestemming hebbende, andere lonen aan te vullen en op het peil van de gewone onderhoudskosten van een arbeidersgezin te brengen, vertonen ook grotendeels de individuele lonen, betaald in de huisindustrie. En daar het hier het gezinsloon is, dat moet worden beschouwd als norm voor het levensonderhoud van het arbeidersgezin, kunnen ook de individuele arbeidslonen van deze categorie geen zelfstandig karakter van loonregeling aannemen. Bij de lonen van de vrouwelijke werklieden in de kracht des levens valt in 't algemeen te constateren, dat ze beneden de lonen voor de volwassen mannelijke arbeidskracht staan onder overigens gelijke omstandigheden van productie en arbeid. Deze regel geldt zowel voor de arbeid in fabrieken en werkplaatsen, als voor de arbeidstarieven in de huisindustrie, en valt in de categorieën van de zogenaamd ongeschoolden arbeid sterk in het oog. Behalve in gebrek aan organisatie, moet de

oorzaak ervan ook vooral worden gezocht in het feit, dat de vrouwenlonen zo veelvuldig zijn blote aanvullingsverdiensten op de lonen van mannen. We constateren, dat de lonen van de overgrote massa van de vrouwelijke werklieden lonen zijn voor ongeschoolden arbeid, waarover de ondernemers naar welgevallen en in voldoende hoeveelheid beschikken; lonen dus, die kunnen worden beschouwd als in sterke mate beheerst door de productiekosten van de arbeidskracht. Maar, krachtens de verschillende invloeden, in mijn boek in den brede besproken, ligt het niveau van deze productiekosten, en daarmee dat van het arbeidsloon, regelmatig lager voor de vrouwelijke, dan voor de mannelijke werkkraft, terwijl omgekeerd slechts hoogst zelden en uitzonderingswijze onder het bestaande kapitalistische regime het beginsel toepassing vindt van: "gelijk loon bij gelijken arbeid voor man en vrouw".[18] Hierin ligt een teken te meer, dat bewijst, hoe de productiviteit en de gebruikswaarde van de arbeid in al deze looncategorieën, aan de voet van de loonschaal gelegen, op de achtergrond wordt gedrongen door de productiewaarde van de arbeid, deze laatste door bijzondere omstandigheden omlaag gedrukt voor de vrouwelijke arbeidskracht.[19]

Aan het andere uiterste van de loonladder, onder de verschillende categorieën van geprivilegieerde arbeiders, vindt men een weinig talrijke groep van loon- of honorariumtrekkenden, bij wie omgekeerd de speciale gebruikswaarde van de geleverde arbeid een overwegende invloed heeft bij de vaststelling van de arbeidsprijs. Wij hebben daar te doen met bijzonder gezochte arbeidskrachten in kunsten en wetenschappen, zoals ze slechts onder buitengewoon door de natuur begaafde personen worden aan getroffen: beroemde artiesten, schrijvers, advocaten, enz.; of anderzijds ook met personen, die in een moderne, grootkapitalistische onderneming een post van vertrouwen innemen: directeurs van grote fabrieken en mijnen, of van verzekeringsmaatschappijen, hoofdredacteuren van grote dagbladen, enz. Kortom, in al deze gevallen betreft het een categorie van hoogst gekwalificeerde arbeidskrachten, die bij uitstek geschikt zijn, het bereiken van een belangrijk materieel en geldelijk succes te bevorderen; van individuen, die óf in het geheel niet zijn te vervangen in hunne sfeer door technisch gelijkwaardige arbeidskrachten, óf bij wier arbeid in elk geval de kosten van technische opleiding en vorming slechts voor een betrekkelijk gering deel in aanmerking komen voor het bereikte, materiële sloteffect.

De salaris- of loontrekkenden van deze categorie kunnen dikwijls voor hun arbeid een soort van gelegenhedsprijs of monopolieprijs bedingen, welks hoogte van verschillende speciale invloeden afhankelijk is.

Terwijl de ene ingenieur, zangeres, geneesheer, advocaat of architect, enz. zich binnen enkele weinige jaren enorme rijkdommen kan vergaren, vindt in hetzelfde sociale milieu een ander dikwijls ternauwernood een karig levensbestaan, naar de eisen zijner of harer categorie gerekend. Zelfs is het hier niet eens altijd een merkbaar en onbetwistbaar verschil in kwaliteit van de geleverde arbeid, dat het beslissende motief voor zulke uiteenlopende arbeidsinkomsten vormt. Voldoende is dikwijls reeds de schijn, dat een dergelijk verschil aanwezig is, en juist bij deze categorie van intellectuelen of artistieke arbeid moet met de voorkeur of de grillen van een speciaal publiek angstvallig rekening worden gehouden, en' bereikt zo licht een handige reclame meer dan langjarige studie en ervaring, of dan een onmiskenbaar talent.

Voor geheel deze categorie van honorarium-, salaris- of loontrekkenden geldt in het algemeen het principieel, dat de gebruikswaarde van de arbeid (persoonlijke of sociale gebruikswaarde) tegelijkertijd de ruilwaarde en de marktprijs aangeeft. Het is de bijzondere gebruikswaarde, die hier de marktwaarde van de arbeid opdrijft tot verre boven het loonniveau, dat middelmatig bedeelde, of als zodanig beschouwde, concurrerende arbeidskrachten zouden kunnen bereiken, — en die opdrijving heeft plaats, ook al mocht de productiewaarde van de arbeidskracht in beide gevallen gelijk zijn. Bijvoorbeeld: de kosten voor de vorming van een uitmuntende tenor aan de Opera kunnen gelijk zijn geweest aan die, voor een zanger van middelmatige bekwaamheid besteed, maar in het honorarium van enige tienduizenden guldens per jaar, dat eerstgenoemde kan trekken, komen die kosten slechts

voor een bescheiden deel in aanmerking.

Voorzeker kunnen de meerdere vormingskosten bij de hoog gekwalificeerden arbeid, dien van artist of geleerde, niet geheel buiten beschouwing worden gelaten. zo goed als de zanger ten slotte door het publiek de vorming en de perfectionering van zijn stem laat betalen, zo goed brengt ook de medicusspecialist, die tot op rijpen mannelijke leeftijd zijn studies heeft moeten voortzetten, alvorens een regelmatige praktijk te kunnen gaan uitoefenen, de vormingskosten van zijn speciale arbeidskracht in rekening in de nota, die hij aan zijn patiënt presenteert, of in de eisen, die hij stelt aan een maatschappij, die zijn diensten zou willen gebruiken.

Geheel na aan deze categorie van arbeidskrachten, in zoverre ze in loondienst werkzaam zijn, ligt een veel bredere, waaruit de pas besprokene eigenlijk als een speciaal economisch fenomeen omhoog rijst: de gehele categorie van gesalarieerden, die, ook al vormen ze geen uitzonderingen boven het gemiddelde in hun bijzondere sfeer, niettemin zijn te beschouwen als bevoorrechte gesalarieerden, die door hun geboorte, hun natuurlijke aanleg, of de opvoeding, die ze genoten, betrekkingen kunnen bekleden of beroepen uitoefenen, die feitelijk voor de concurrentie van de grote massa's zijn gesloten, onverschillig of vraag en aanbod van arbeidskracht er al dan niet vrij heersen.

Tot de betrekkingen en beroepen van de hier bedoelden aard reken ik in de eerste plaats al dezulke, voor welke een bepaalde wetenschappelijke en technische opleiding noodzakelijk is, zoals ze onder de bestaande sociale verhoudingen alleen personen kunnen erlangen, wier materieel bestaan min of meer is verzekerd (ingenieurs, scheikundigen, geneesheren, notarissen, advocaten, architecten, enz.); voorts ook die van personen, welke in een geheel vrij toegankelijk vak of bedrijf een bijzondere en hoge plaats innemen krachtens de aanleg, waarmee ze zijn bedeed (tekenaars, decoratieschilders, stukadoors, kunstsmeden, zilverdrijvers, enz.).

Beide rubrieken hier genoemd vormen naar mijn oordeel slechts een enkele categorie, omdat het hier ten slotte geldt twee verschillende vormen, waaronder de economische macht van de gesalarieerde dezen in een bevoorrechte stelling plaatst ten opzichte van de ondernemer, die zijn diensten nodig heeft. Er is hier dus sprake van betrekkingen, waaromheen een barrière is opgetrokken, welke de gewone loonwerkers niet kunnen overschrijden, en ik kan daarbij buiten beschouwing laten, of deze barrière berust op bijzondere aanleg of intelligentie, dan wel op bepaalde klasse voorrechten, of ook tegelijk op beide.

Bij geheel deze categorie vormen ongetwijfeld de productiekosten van de arbeidskracht een belangrijk deel in de totstandkoming van ruilwaarde en marktprijs van de arbeid, en dikwijls zijn de productiekosten hier hoog als gevolg van de speciale technische opleiding van de arbeidskracht en hare natuurlijke, langzame vorming en perfectionering, die vele jaren kunnen eisen. Toch echter vormt hier de gebruikswaarde nog veelvuldig het overwegende element.

Zowel in deze bredere categorie, als bij de tevoren besprokene engere, maakt zich verder een sterke tegentendens voelbaar: het streven van de gesalarieerden, om de onderhoudskosten voor hen zelf en hun gezin te regelen naar het ontvangen loon, salaris, of honorarium, zodat het niveau van deze kosten — in zoverre er van zulk een niveau sprake kan zijn — toch steeds voor de gehele groep weinig vastheid vertoont.

Tussen de veel uitgebreider categorieën van loontrekkenden, die de zogenaamd ongeschoolden arbeid verrichten, en de veel beperktere, waarover vervolgens werd gehandeld, liggen nog verschillende andere, die ons allerlei nuances vertonen, waarin productiewaarde en gebruikswaarde van de arbeid samenwerken voor de totstandkoming van arbeidsruilwaarde en -marktprijs.

Een van deze tussencategorieën verdient hier speciale vermelding. Het is die, welke in de

verschillende takken van industrie de zogenaamde vakarbeiders vormen, onder wie de bekwaamsten, de specialisten (ouvriers de choix) nog een afzonderlijke groep vormen, het dichtst naderend tot de zo-even behandelde categorieën van geprivilegieerde loonwerkers.

In deze tussencategorie constateert men, dat het minimum van de traditioneel in elk sociaal milieu gegevene onderhoudskosten van de arbeider en diens gezin, dat minimum, hetwelk bij de “ongeschoolden” arbeid zulk een hoofdrol speelt, min of meer wordt teruggedrongen door de reeds veel krachtiger in werkende gebruikswaarde, die ook aan loon verschillen tussen de onderscheidene werklieden van een zelfden bedrijfstak, of zelfs van een zelfde fabriek, reeds veel meer speelruimte laat. De samenhang echter, met het minimum van onderhoudskosten hier bedoeld is niet geheel verbroken, en het komt steeds als ondergrond bloot te liggen, zodra exceptioneel ongunstige arbeidsverhoudingen (een voor de arbeiders ongunstige stand van de arbeidsmarkt, bijv.) de bedreven vakman niet langer bevoordelen boven de “ongeschoolden werkman”, de sjouwerman of handlanger, naast wie hij werkt.

Dit geval kan zich allereerst voordoen, wanneer de vraag naar de betere producten van de geschoolde arbeidskracht zeer aanzienlijk vermindert in vergelijking met de vraag naar de producten van mindere kwaliteit, door de ongeschoolde of weinig geschoolde arbeidskracht geleverd. Nu Mechelse kant een steeds minder gezocht handelsartikel is geworden, boet de bekwame kantwerkster het voordeel in, dat ze had boven de onbedreven werkster op dit artikel. Haar loon kan dalen tot het hongerpeil van dat van de laatste, en zelfs is het mogelijk, dat er met de meer eenvoudige, smalle kant méér valt te verdienen, dan met buitengewoon fijn en schoon kantwerk. Ziedaar, een voorbeeld, dat in de meest verschillende takken van productie met meerdere analoge zou kunnen worden aangevuld, in het bijzonder daarom, omdat de veralgemening van de vraag naar een artikel steeds de tendens vertoont, de mindere kwaliteiten ervan op de voorgrond te brengen ten koste van de betere en duurere kwaliteiten, en de hoogst bedreven arbeiders dikwijls weinig vaardigheid vertonen voor het in elkaar gooien van knoeiwerk.

Het voordeel, dat de bedreven vakarbeider of specialist als regel in zijn vak bezit boven de weinig geschoolden arbeider of de eenvoudige handlanger, kan eveneens komen te vervallen, wanneer bij gelijke vraag naar arbeidskracht van de beide categorieën, het aantal van de bedreven vakarbeiders sneller toeneemt, dan dat van de ongeschoolde werkkrachten. Dit laatste geval zal zich echter zeldzamer voordoen, daar in het algemeen de bedreven vaklieden en specialisten wél de arbeid van de ongeschoolde werkkrachten in hun bedrijf ter hand kunnen nemen, om met deze laatsten zo nodig in concurrentie te treden, doch dat het omgekeerde zelden mogelijk is. Regelmatig zal daarom onder het regime van de vrije concurrentie het aanbod van de ongeschoolde of weinig geoefende werkkrachten in de verschillende industrieën een sterker tendens vertonen, de vraag te overtreffen, die ter markt naar hen bestaat, dan het aanbod van bedreven werklieden de vraag naar dezen. Maar de hoger bedreven arbeiders zouden hun voordeel kunnen inboeten bijvoorbeeld wanneer, bij een ongunstige marktstand, de zogenaamd “ongeschoolde” arbeiders door de macht van hun organisatie het toestromen van nieuwe werkkrachten mochten beletten, en al degenen terugdringen, die uit de hogere categorieën naar hen mochten willen afdalen. Dezelfde mogelijkheid bestaat, wanneer de hoger gekwalificeerde arbeiders uit vaktrots mochten weigeren, onder omstandigheden als hier ondersteld, de plaatsen van zogenaamd “ongeschoolde” arbeiders in te nemen.

Het verschil tussen het loon van de handlanger en dat van de vakman in verschillende industrieën draagt duidelijk het karakter van een opslag, die op het loon van de eersten wordt gelegd, om dat van de laatsten te vormen. Die opslag belooft, volgens de statistieke gegevens, die ik heb kunnen raadplegen, tot ongeveer de helft van het arbeidsloon van de handlangers.[20] Maar de opslag blijkt geheel in het bijzonder aan de inwerking van de arbeidsgebruikswaarde onderhevig. zo men hier desondanks een speciale levenswijze als de hoofdfactor voor de totstandkoming van het arbeidsloon wil blijven beschouwen, dan moet toch in elk sociaal milieu worden geconstateerd, dat die factor niet

dezelfde vastheid vertoont, als die eerst nodige kosten van levensonderhoud, zo overwegend ingrijpend bij de vaststelling van het loon van de zogenaamd "ongeschoolde" werklieden. Voor de rest zijn hier weer dezelfde opmerkingen van kracht, die we reeds omtrent de invloed van de arbeidersorganisatie en van de wetgeving lieten gelden.

In elk van de categorieën van loonarbeid hier behandeld, valt er op arbeidskrachten te wijzen, die uit een minder ontwikkeld sociaal milieu met betrekkelijk lagen levensstandaard van de arbeiders zijn overgekomen naar een meer ontwikkeld milieu, waar de arbeidersbevolking hoger eisen stelt. Het zijn landverhuizers uit streken met betrekkelijk weinig ontwikkelde productieverhoudingen, die zijn heengetrokken naar de landen met moderne industriële ontwikkeling, of ook arbeiders van het platteland, die hun werkkraft zijn komen aanbieden voor betrekkingen in de steden, enz. Dergelijke arbeidskrachten zullen in hun nieuwe sociale milieu hetzelfde loon kunnen halen als de overige werklieden in dezelfde productietak, ondersteld natuurlijk, dat ze eenzelfde arbeidsproductiviteit als dezen kunnen ontwikkelen. Maar de toepassing van dien regel is verre van strikt en algemeen, zo bijv. allermint, waar de vrouwenarbeid in het spel komt.[21] En aangezien die van buiten gekomen arbeiders regelmatig behoren tot zulken, die gewoon zijn aan een lagere levensstandaard, dan die, welke in hun nieuwe milieu overheersend is, kan men hen beschouwen als een bijzondere categorie loonwerkers, die steeds de tendens zullen vertonen, de lonen te drukken, en dit wel te sterker, naarmate ze talrijker in aantal zijn. Deze bemerking heeft te meer klem in al die categorieën van loonarbeid, waar de productiewaarde van de arbeid een predominerende invloed uitoefent bij de totstandkoming van arbeidsruilwaarde en -marktprijs, d.w.z. in de categorieën, waarheen juist de grote stroom van uit de vreemde komende arbeidskrachten zich richt. Verschillende verschijnselen op het gebied van lonen blijven onverklaarbaar, als er geen rekening wordt gehouden met de invloed, die deze nieuw aankomende werkkraften op de algemene arbeidsvoorwaarden uitoefenen. Wij wijzen op de tactiek van de industriële ondernemers, arbeidskracht van het platteland aan te voeren naar hun fabrieken en werkplaatsen in de steden, of hun inrichtingen naar het platteland over te brengen; op de gedrukte loonstand, die als regel in de huisindustrie en in de speciale bedrijfssferen van sjouwerlieden en handlangers heerst; op de verschillende richting, waarin de wetgeving werkt, waar ze, al naargelang de belangen van de heersende politieke partijen, in het ene land de aankomst van buitenlandse arbeidskrachten bevordert, in het andere land ze omgekeerd tegenwerkt. Enzovoort.

Er is hier telkens van arbeidscategorieën en looncategorieën gesproken. We moeten echter opmerken, dat er nergens scherp afgetekende klassen bestaan op dit gebied, maar dat ze alle onmerkbaar in elkaar overgaan. Verder kunnen ook dikwijls loontrekkenden, al naargelang het standpunt, van waaruit hun arbeid wordt beoordeeld, tot de ene, of de andere categorie worden gerekend. Ten slotte corresponderen ook binnen elk sociaal milieu de bedrijven van een zelfde arbeidscategorie onderling, zodat er, wat de stand van de arbeidslonen betreft, actie en reactie kan plaats hebben van het ene bedrijf op het andere en van de ene arbeidscategorie op de andere. En wanneer desondanks aanverwante arbeidscategorieën eventueel nog grote variaties in de lonen kunnen vertonen, dan bewijst dit slechts, dat de nivellering van de arbeidslonen er door tegentendensen kan worden belemmerd.

Die tegentendensen kunnen a) tijdelijk de uitwisseling van invloed belemmeren, wat bijvoorbeeld het geval is, wanneer ze voorlopig slechts haar werking doen gevoelen in een enkelen productietak, maar nog niet, of veel minder in andere. Zo bijvoorbeeld kan de invloed van de arbeidersorganisatie zich tot een bepaalden tak van industrie uitstrekken, maar nog niet of veel minder tot andere, zij het ook aanverwante takken; b) duurzaam de reactie verhinderen, in geval ze namelijk wel in de een productietak kunnen werken, maar krachtens haar natuur het niet kunnen in andere. Noemen we hier als voorbeeld de monopolisatie van de industrieën door de kapitalistische grootondernemers, zoals ze in bepaalde sferen van grootindustrie als het ware voor de hand ligt en gedeeltelijk zich reeds heeft

voltrokken, en daarentegen in andere productiesferen, als dezulke, die nog in de ontwikkelingsfase van het handwerk verkeren, onuitvoerbaar blijkt.

Wij komen tot de volgende conclusie: productiewaarde en gebruikswaarde van de arbeid, beide weder uit verschillende elementen gevormd, werken in de meest uiteenlopende verhoudingen samen tot de vorming van ruilwaarde en marktprijs van de arbeid. Ze variëren, wat deze verhoudingen betreft, niet alleen van arbeidscategorie tot arbeidscategorie, maar dikwijls ook binnen elke categorie van bedrijf tot bedrijf en binnen elk bedrijf van werkplaats tot werkplaats, of zelfs van individu tot individu.

In dit opzicht valt opnieuw de overeenkomst te constateren tussen de natuur van de arbeidswaarde en die van de handelswaren in het algemeen. Wat de eerste als speciale waarde van alle andere onderscheidt, is dit, dat hare productiekosten zijn de onderhoudskosten van de werkmans, bezitter van de arbeidskracht, dat wil zeggen van een denkend en handelend wezen.[22] De materiële en geestelijke behoeften van de werkmans stijgen tegelijk met zijn eigen ontwikkeling, terwijl de mogelijkheid harer verwezenlijking toeneemt met zijn eigen weerstandsvermogen en zijn geschiktheid, zich te verstaan en te verenigen met zijn collega's in het arbeidsproces. De arbeider, in wie de arbeidskracht is belichaamd en van wie de arbeid zelf als scheppende kracht uitgaat, vermag dan ook omtrent de vaststelling van wat als onderhoudskosten van de arbeidskracht in elk speciaal milieu en in elk bedrijf zal worden aangemerkt, en over de rol, welke die onderhoudskosten zullen spelen voor de totstandkoming van de definitieve marktprijs van de arbeidswaarde, mede een wezenlijke invloed uit te oefenen. Dit is een omstandigheid, waardoor de levende arbeidswaarde van de dode handelswaren is onderscheiden; en deze karaktertrek van de arbeidswaarde doet de totstandkoming van haren marktprijs nog meer wisselen van groep tot groep en van waar tot waar, dan dit met betrekking tot de handelswaren in het algemeen moet worden geconstateerd.

Wij hebben hier een bemerking te maken, die zich telkens aan ons opdringt, als het geldt, het verschil in nuttigheid en bruikbaarheid van de onderscheiden categorieën van arbeid vast te stellen. In het hoofdstuk van mijn boek over de arbeidsvoorwaarden van sjouwerlieden en handlangers meer in het bijzonder ingaande op dit punt, heb ik de idee verworpen, als zoude de arbeid van de zogenaamd "ongeschoolde" werklieden krachtens zijn natuur minderwaardige arbeid moeten zijn, bij de zogenaamd hoger gekwalificeerden arbeid vergeleken, — in dien zin, dat hij minder dringende menselijke behoeften zou bevredigen, of minder productief zou moeten heten, dan laatstgenoemde. En de kwestie op een andere plaats meer in het algemeen stellend, heb ik in aansluiting aan het eerste deel van mijn werk de conclusie getrokken, dat er van een verschil in productiviteit van de arbeid geen sprake meer kan zijn, zodra verschillende productietakken en uit elkaar lopende arbeidsverrichtingen met elkaar worden vergeleken. Arbeidsverrichtingen van verschillend karakter, ongelijksoortige producten leverend, moeten wij beschouwen als volkomen incommensurabele grootheden.[23] Wat wij noemen verschil in gebruikswaarde (sociale of individuele gebruikswaarde) tussen de arbeid van onderscheiden categorie, is steeds het verschil in gebruikswaarde, zoals deze, door de verhouding van vraag tot aanbod van de arbeidskracht opgevoerd of neergedrukt, ter kapitalistische markt zich openbaart.

Men zou bijvoorbeeld niet kunnen beweren, dat de vrouwenarbeid in het algemeen, krachtens zijn natuur, tot een minder nuttige, of minder productieve categorie van arbeid behoort, dan de mannenarbeid. Inderdaad, van een verschil in gebruikswaarde (individuele of sociale gebruikswaarde) waardoor de vrouwenarbeid van inferieure aard zou zijn bij mannenarbeid vergeleken, kan als algemeen sociaal verschijnsel geen sprake zijn, zolang men bij de beoordeling dier waarde enkel de natuur van de bevredigde behoeften in aanmerking neemt. Te Parijs, waar de arbeid van de eenvoudigste volwassen werkmans-handlanger of sjouwer, met 50 tot 80 centimes per uur wordt betaald, is de werkvrouw ("femme de ménage"), die de meest verschillende soorten van huiselijke arbeid verricht, nog op het tarief van 30 of 35 centimes per uur verwezen. Zou men daaruit mogen besluiten, dat haar arbeid proportioneel ook zoveel minder nuttig en productief is, dan die van de

handlanger of sjouwerman, in dien zin namelijk, dat hij in minder reële behoeften voorziet? Volstrekt niet, omgekeerd zien wij hier duidelijker dan misschien ergens elders, hoe de nuttigheid van de arbeid voor de koper, die er gebruik van maakt — die nuttigheid, welke uit de natuur van de bevredigde behoeften voortvloeit — geheel op de achtergrond kan worden gedrongen.

In de industrie blijken de zogenaamd ongeschoolde arbeiders vooral in dit opzicht minder begunstigd te zijn, dat binnen hun categorieën de ene arbeider gemakkelijker de ander kan vervangen, dan in die van de meer gekwalificeerde arbeid, terwijl de arbeiders er allen gemakkelijker kunnen overgaan van de ene machine op een andere, of zelfs van de ene tak van industrie op een anderen. Binnen deze arbeidscategorieën moet dus in het bijzonder de druk van het aantal zich met de grootste intensiviteit doen gevoelen ten nadele van de arbeidzoekenden. En aangezien juist binnen deze arbeidscategorieën de werklieden zich ook het meest direct gedwongen zien, hun arbeid te verkopen van dag tot dag, wordt de prijs van de speciale arbeidswaar, die ze ter markt hebben aan te bieden, hier gemakkelijker dan binnen andere arbeidscategorieën, teruggedrongen tot op het niveau van dat minimum van onderhoudskosten voor de arbeider, dat we boven hebben besproken.

Het is in het bijzonder de vereenvoudiging van de arbeidsregeling onder het mechanisatie en de moderne deling van de arbeid, die het aantal hoog houdt en opvoert dier werklieden, wier taak het is, dag aan dag en uur aan uur enkele, bepaalde en telkens terugkerende, technisch eenvoudige, zij het ook misschien op de duur zware en vermoeiende arbeidsverrichtingen uit te voeren.

In sommige gevallen wordt weliswaar van de arbeiders, aan de voet van de loonschaal zich bevindend, arbeid gevergd, die niet slechts jarenlange oefening, maar zelfs ook lange voorbereiding en opleiding, soms ook een buitengewone smaak en veel intellect vereist.[24] Doch in zulke gevallen geldt het dan steeds speciale gaven van hoofd of hand, die door een uniforme opvoeding aan brede scharen van arbeidskrachten tegelijk eigen zijn geworden. Dit valt in het bijzonder op in de verschillende categorieën van vrouwenarbeid (arbeid van de huishoudster, arbeid in modes, korsetten, bloemen, veren, fijne kantwerken, enz.).

Zeker, aan de huisvrouw, geplaatst aan het hoofd van een grote huishouding, of aan de moeder van een weeshuis of een gesticht, personen, die zich niet enkel bezighouden met reiniging en onderhoud van woonvertrekken en meubelen, maar ook met zorg voor de keuken, de kinderen, de zieken, en die mogelijk tienerlei verschillende functies tegelijk uitoefenen, zou men niet mindere speciale bedrijfsbekwaamheden, noch ook mindere ervaring mogen toeschrijven, dan in het algemeen genomen aan de bedreven handwerker. Zelfs zou men niet kunnen ontkennen, dat de bijzondere werkkring van deze vrouwen, om goed uitgeoefend te kunnen worden, vooraf een zekere "opleiding", een zekere "lering" vereist. Wanneer echter elke vrouw door hare opvoeding zich tot op zekere hoogte dezelfde bedrevenheid en dezelfde ervaring tracht eigen te maken, wanneer elk fabrieksmeisje desverlangd meer of minder goed een huishouding kan doen, en elke dame van rijperen leeftijd zich desnoods aanmeldt voor de directie van een gesticht, dan is er daarmee voor de vrouwen in de speciale bedrijfssferen, waarover wij hier handelen, een concurrentie geopend, zoals die de mannen in hunne beroepen maar zelden ondervinden.

In het algemeen genomen moet er dus verschil worden gemaakt bij een onderscheiding van de arbeidscategorieën als boven gegeven, tussen arbeid, die wel een betrekkelijk lange opleiding, of langdurige ervaring vereist, maar die in verhouding tot de werkelijke vraag ter arbeidsmarkt betrekkelijk algemeen is onder de arbeidersbevolking, en anderzijds arbeid, die bekwaamheid of beroepsvaardigheid vereist van een speciaal karakter, welke, naar de vraag ter arbeidsmarkt beoordeeld, om enigerlei reden schaars moet heten. Ziedaar dan ook, waarom loon of salaris in geprivilegieerde werkkringen, waarvoor technische opleiding wordt vereist, die in deze maatschappij slechts aan de meer gegoeden openstaat, zo hoog kan worden opgedreven, en omgekeerd ook onder de ongunstigste omstandigheden, niet gemakkelijk tot de voet van de loonladder kan worden

neergedrukt. Diezelfde omstandigheid maakt het verklaarbaar, dat bepaalde categorieën van eenvoudige», intellectuelen arbeid, voor welks uitoefening in hoofdzaak slechts de kennis van lezen, schrijven en rekenen wordt vereist, in landen met achterlijke beschaving (in de koloniën bijvoorbeeld) nog als meer gekwalificeerden arbeid kunnen worden beschouwd, terwijl ze in de streken met hogere beschaving in loon of salaris reeds tot op, of zelfs tot beneden het niveau voor sjouwers- of handlangersarbeid zijn teruggedrongen. Zó de arbeid van eenvoudige kantoor- en winkelbedienden, klerken, kashouders, enz.

Overzien wij in de brede en in het algemeen de verschillende categorieën van loonarbeid, dan valt te constateren, dat ten slotte nooit de onderhoudskosten van de arbeidskracht (de productiewaarde van de arbeid) de enige factor voor de totstandkoming van de marktprijs van de arbeidswaar vormen, zonder dat tegelijk ook de gebruikswaarde enige invloed uitoefent. Dit is ook niet anders denkbaar. Zolang de arbeid gebruikswaarde móét bezitten, om als handelswaar ter markt te kunnen fungeren, zolang waar blijft, wat boven gezegd werd, dat de arbeid ten slotte slechts een koper vindt, juist ter wille van de gebruikswaarde, die hij voor dezen heeft, zolang blijft ook het min of méér dier gebruikswaarde bij de vaststelling van de marktprijs, voor elke arbeidscategorie een factor van wezenlijk gewicht. Aan de anderen kant zou het moeilijk vallen, arbeid aan te wijzen, waarvoor bij koop en verkoop de kosten van vorming en onderhoud van de arbeidskracht geheel buiten beschouwing blijven. Bij de zeer kleine arbeidscategorie, waar buitengewone natuurgaven, of toevalligerwijze gezochte arbeidskwaliteiten de gebruikswaarde van de arbeid en mèt deze ook salaris of honorarium zóó hoog opvoeren, dat vormings- en onderhoudskosten van de arbeidskracht geheel op de achtergrond raken, schijnen deze laatste weliswaar een keer geen rol meer te spelen; maar toch mogen ze in de werkelijkheid voor de kennis van de marktverhoudingen ook daar niet worden over het hoofd gezien. En wanneer al deze gevallen, waarin een overwegende invloed van de gebruikswaarde valt te constateren, niet juist arbeidscategorieën betroffen, bij welke de vormings- en onderhoudskosten van de arbeidskracht altijd betrekkelijk hoog zijn, dan zou de toevloed van werkzoekenden zelfs in de hoogste categorieën veel sterker salarissen en honoraria kunnen beïnvloeden, dan het thans in de werkelijkheid het geval is. De hoge vormingskosten van de arbeidskracht zijn het, die hier voor een dikwijls aanzienlijk gedeelte de zeldzaamheid van de arbeid als koopwaar beheersen.

Wat nu ten slotte de hoogste arbeidsvormen ter markt bereiken, is een monopolieprijs, op hunne zeldzaamheid gebaseerd en gelegd op de marktprijs, dien arbeid van gelijke vormings- en onderhoudskosten, maar van minder gebruikswaarde in dezelfde productiesfeer kunnen bedingen. Het honorarium van de Ster aan de opera is een monopolieprijs boven de salarissen, die de eenvoudiger werkkrachten aan dezelfde onderneming ontvangen; de fabelachtige som, die de beroemde chirurg voor een operatie verlangt, een monopolieprijs boven het tarief, dat voor de onbekenden chirurgijn geldt, enzovoort. Gewoonlijk wast zelfs de monopolieprijs, waarvan hier sprake is, slechts langzaam, zij het ook met schokken, uit een veel bescheidener aanvangssalaris, of aanvangshonorarium omhoog.

V. Factoren die het arbeidsloon beïnvloeden. Grenzen waartssen het lon kan variëren. De strijd om het arbeidsloon

De samenwerking van productiewaarde en gebruikswaarde wordt onjuist weergegeven door het beeld, in de klassieke economische werken zo geliefd, en volgens hetwelk productie- en reproductiekosten van de arbeidskracht een soort vast niveau zouden vormen, waaromheen de

gebruikswaarde (speciaal de wisseling in de verhouding van vraag en aanbod van de arbeidskracht ter markt) de marktprijs van de arbeidswaarde zou doen schommelen. Ondanks de overwegende invloed, dien de productie- en reproductiekosten van de arbeidskracht uitoefenen voor de vaststelling van het arbeidsloon bij het grootste deel van de loonarbeiders, drukt dit beeld toch slecht het algemene karakter van de prijsvorming bij de arbeidswaarde uit.

Wil men een juister beeld, dan zou men kunnen zeggen, dat ruilwaarde en marktprijs van de arbeid de resultante zijn van de werking van de twee gelijktijdig ter markt zich openbarende machten: van productiewaarde en gebruikswaarde van de arbeid. Voor de totstandkoming dier beide moet 'dan daarbij met geheel een reeks van factoren rekening worden gehouden.

Voor de gebruikswaarde van de arbeid, en in zoverre ze direct zijn productiviteit beïnvloeden, komen in aanmerking: de omvang en belangrijkheid van de ondernemingen in verband met hare technische organisatie; de mindere of meerdere begunstiging van de menselijke arbeid door natuurgaven (klimaat, vruchtbaarheid of rijkdom aan delfstoffen van de grond, enz.); de algemene gang van de productie (crisis of bloei van de industrieën); de grondslag van de loonberekening (loon in aangenomen werk en stukwerk, of tijdloon); de persoonlijke bekwaamheden van elk werkman; de verschillende middelen tot aanprikkeling van ijver en zorgzaamheid bij de arbeider (premies en gratificaties, betaling van overloon, aandelen in de winst van de ondernemingen, pensioen- en ondersteuningskassen, voorschotten op het loon, boeten en loonkortingen); enz.

Wat betreft de verhouding van vraag en aanbod en de eventuele marktstand voor de arbeidswaarde doen zich gelden: duur en kosten van opleiding en technische vorming van de arbeiders; het speciale karakter (aangenaamheid, of onaangenaamheid, gemakkelijker, of moeilijker en zwaarte, gezondheid, of ongezondheid, enz.) van het werk; het mindere of meerdere vertrouwen, dat in de persoon des arbeiders moet worden gesteld; de regelmatigheid of onregelmatigheid van de arbeid ("vast" of "los" werk bijv.). Vervolgens, als met exterieure invloeden, die op de verhouding van vraag tot aanbod kunnen inwerken, moet worden rekening gehouden met staatkundige gebeurtenissen en met de wetgeving; verder vooral met de arbeidersorganisatie; anderzijds ook met de kartels en trusts van de kant van de ondernemers; met min of meer volledige monopolies van allerlei aard; enzovoort.

Naast de talrijke factoren, die aldus kunnen in aanmerking komen voor de vorming van een speciale gebruikswaarde, en van welke sommige (als de invloed van het klimaat, duur en kosten van opleiding en technische vorming van de arbeidskracht, wetgeving, arbeidersorganisatie, enz.) ook rechtstreeks de vormings- en onderhoudskosten van de arbeidskracht, m.a.w. de productiewaarde van de arbeid kunnen beïnvloeden, komen voor dezen laatste vorm van waarde vooral enkele speciale factoren ter sprake, die weer elk in een bepaalde productiesfeer het arbeidsloon kunnen opvoeren, of neerdrukken. zo bijvoorbeeld de inwerking van een landelijk en landbouwdrijvend, of omgekeerd een stedelijk en industrieel milieu; het volkstemperament; de omstandigheid, dat het arbeidsloon regelmatig moet worden beschouwd als "bijverdienste" op andere lonen, dan wel omgekeerd voldoende moet zijn, om een geheel arbeidersgezin te onderhouden; enzovoort.

Al deze factoren doordringen en doorkruisen elkaar en hunne werking en wisselwerking doen de arbeidslonen variëren en op en neer schokken tussen bepaalde grenzen.

Deze grenzen kunnen wij na het voorafgaande vaststellen: De minimumgrens vinden wij voor alle categorieën van arbeid in de minimumkosten van levensonderhoud van de arbeider en zijn gezin. Deze minimumkosten zijn in de brede categorieën van "ongeschoolde" arbeiders, bij sjouwerlieden en handlangers, gelegen op het laagste niveau, waar de arbeider nog kan leven en een gezin groot brengen (eerste conditie) en tot waar het loon door de kapitalistische ondernemers kan worden neergedrukt, alvorens het onmiddellijk en feitelijk verzet van de arbeidersbevolking sterk genoeg is, om er een tegenwicht tegen te bieden (tweede conditie).

Het verzet hier bedoeld kan zijn: a) individueel, in dien zin, dat de arbeiders in voldoende aantal de productietak, waarin ze werkzaam zijn, eventueel ook het speciale milieu, waarin ze zich bevinden, gaan verlaten (trek van het platteland naar de steden, landverhuizing); of b) collectief, in de vorm van gemeenschappelijke toonbewegingen, spontane hongeroproeren onder de minst ontwikkelde arbeidersbevolkingen, enz.

De arbeidskracht, verwezen op een toon, dat onvoldoende is, om de eerst nodige onderhoudskosten (voeding, kleding, enz.) te waarborgen, kwijnt en sterft weg. En de minimumgrens hier gesteld, een grens steeds elastisch van natuur, wordt dan ook regelmatigsterwijs voor de volle arbeidskracht slechts overschreden naar beneden in bedrijfssferen, waar de individuele lonen het karakter dragen, door "bijverdiensten" te worden aangevuld, of zelf bijverdiensten te zijn op andere lonen, in het bijzonder, zoals we zagen, in de verschillende branches van de vrouwenarbeid en van de huisindustrie.

Wanneer de arbeid, zij hij ook van hoog gekwalificeerde natuur, door de loontrekkenden zelven wordt beschouwd als bijzonder aangenaam of eervol, — als sommige letterkundige, wetenschappelijke, of artistieke arbeid, — dan kan, zolang van hun kant geen verzet als bovengenoemd zich openbaart, eveneens de boven aangegeven minimumgrens worden overschreden, en kan de arbeid worden verricht, niet slechts tegen een toon, salaris of honorarium, dat nog beneden het toon van de ongeschoolde arbeidskracht in landbouw of industrie staat, maar zelfs ook geheel kosteloos, ja tegen betaling van de kant des arbeiders. In de laatstgenoemde gevallen is er natuurlijk steeds sprake van toon, enz., dat het karakter draagt van "bijverdienste" op ander inkomen.

Ook voor de verschillende categorieën van meer gekwalificeerde arbeid zou binnen elk sociaal milieu het bestaan kunnen worden aangenomen van een bijzondere levensstandaard van de arbeiders, als zijnde deze door zeden en gewoonten ingeburgerd. En ook hier moet dan telkens die speciale levensstandaard als minimumgrens (een speciale minimumgrens, naast de algemenere, waarvan boven sprake was) geacht worden, te liggen op het laagste niveau van onderhoudskosten, tot waar lonen, salarissen of honoraria kunnen worden neergedrukt, zonder dat het verzet in enigerlei vorm van de kant van de loontrekkenden elke verdere druk in die richting onmogelijk maakt. (Zie de tweede conditie voor de algemene minimumgrens bovengenoemd).

De maximumgrens, tot waar het arbeidsloon normalerwijs kan worden opgevoerd, valt insgelijks gemakkelijk aan te geven:

Ze ligt voor elke categorie van arbeid in het bijzonder op het punt, waar de gebruikswaarde van de arbeid voor de kapitalistische ondernemer in diens schatting zou worden overtroffen door de gebruikswaarde, die hij hecht aan de door hem als arbeidsloon uit te keren geldsom. En aangezien de kapitalistische ondernemer ten slotte ook slechts produceert voor anderen, wordt de grens van het arbeidsloon naar boven aangegeven door de marktprijs van het arbeidsproduct, — een marktprijs, die de patroon een zekere, in zijn productiesfeer gebruikelijke, gemiddelde ondernemerswinst moet waarborgen, welke hij steeds zal trachten te bereiken, of te boven te gaan.

Met de marktprijs van de arbeidsproducten nu is de ondernemer aan grenzen gebonden, die zelfs door de gezamenlijke, georganiseerde ondernemers in een productietak niet naar willekeur kunnen worden overschreden, zelfs niet al zouden ze tot dit doeleinde zich met hun gezamenlijke arbeiders verstaan. Wanneer toch de ruilwaarde van enigerlei categorie van artikelen de gebruikswaarde voor de consumenten gaat overtreffen, vangen dezen aan, de minder gewenste artikelen successievelijk door andere te vervangen, of trachten ze, de vroegere producten, waaraan ze hechten, door de handel te betrekken uit andere streken van de wereld, waar ze goedkoper worden gefabriceerd. Ze laten, in het ene geval als in het andere, de producenten (ondernemers en werklieden), die niet voldoende rekening houden met hun wensen, met de waren zitten.[25]

Hieruit valt te verklaren, waarom de werklieden in de verschillende productietakken hun arbeidslonen gemeenlijk niet kunnen opvoeren, zonder tegelijk rekening te houden met de lonen van de arbeiders in aanverwante takken. Dit niet slechts, omdat bij betrekkelijk te hoge eisen hunnerzijds hun arbeidskracht door die uit aanverwante bedrijfstakken kan worden vervangen, maar ook omdat de marktvraag naar de producten van hun industrie kan inkrimpen. Voor de nivellering van de loonstandaarden binnen aanverwante productietakken is dit hier een factor van gewicht.

Maar de maximumgrens boven aangegeven is weder elastisch, en dit in zeer verschillenden graad, naargelang de categorie van arbeid en de tak van productie. In bepaalde luxe-industrieën, waar de arbeidslonen van de vaklieden-specialisten, die de artikelen verwerken, of er de laatste hand aan leggen, slechts een gering onderdeel vormen in de marktprijs, die de complete producten bedingen, — als bijvoorbeeld in de diamantindustrie en in verschillende takken van kunsthandwerk, — valt de opdrijving van de arbeidslonen en daarmee die van de marktprijzen dikwijls veel gemakkelijker, dan in de industrietakken, die artikelen voor massagegebruik produceren.

In een analogen begunstigten toestand verkeren ook soms de gekwalificeerde arbeiders, ingeval ze slechts een gering contingent vormen van het personeel van een industriële onderneming tegenover een grote massa van weinig geschoolde arbeidskrachten. Het opvoeren van de arbeidslonen van de gekwalificeerde arbeidskracht ten koste van een des te dieper neergedrukte loonstandaard van de gewone fabrieksarbeiders, is een veelvuldig voorkomende kapitalistische manoeuvre. Inderdaad, zolang de ondernemers de lonen van de grote massa van hun werklieden op het minimum gedrukt kunnen houden, kunnen ze het in hun eigen belang dienstig achten, een gering aantal uitstekende vaklieden, wier arbeidskracht hun absoluut noodzakelijk is voor de geregelde gang van hun onderneming, te begunstigen. Voor de meer begunstigde arbeiders kan dan de maximumgrens van het arbeidsloon boven aangegeven eventueel worden overschreden, mits slechts de gezamenlijke lonen in de betreffende onderneming uitbetaald, laag genoeg blijven beneden de maximumgrens, door de productiviteit van de onderneming in haar geheel gesteld.

Een zorgvuldige studie van de invloed, door kartels en trusts op de arbeids- en loon verhoudingen uitgeoefend, doet ons dikwijls een soortgelijken begunstigten toestand constateren voor de arbeiders (vooral de gekwalificeerde arbeiders) werkzaam in productietakken, die reeds door een combinatie van ondernemers min of meer zijn gemonopoliseerd. Die begunstigde toestand, in vergelijking met dien van de arbeiders in de industrieën, waar nog scherpe concurrentie tussen de ondernemers onderling heerst, valt bijzonder daar in het oog, waar tegenover de combinatie van de kapitalistische ondernemers een krachtige arbeidersorganisatie staat, die bereid is, met de ondernemers gemeenschappelijk zaak te maken ten koste van de consumenten.

Een dergelijk samengaan van arbeiders en ondernemers is steeds een verschijnsel van belang voor het loon vraagstuk, hoe sterk ook de weerstand moge wezen van de kant van de consumenten. Als algemene regel toch kan worden gezegd, dat onder het kapitalistische productieregime een verhoging van de arbeidslonen het gemakkelijkst door ene verhoging van de goederenprijzen kan worden gecompenseerd in al zulke takken van industrie, handel en verkeer, of landbouw, waar de ondernemers een min of meer volledig monopolie over een lokale, of nationale markt uitoefenen. Daar namelijk hebben de ondernemers het minst de concurrentie van buiten te vrezen, en behoeven ze diensgevolge ook minder dan hun collega's in andere productietakken, zich het hoofd te breken over de vraag, of ze in een verhoging van de productiviteit van hun ondernemingen door de invoering van nieuwe machinerie, of door besparingen, enz., een vergoeding zouden kunnen vinden voor wat ze door de loonsverhoging aan arbeidskosten mochten verliezen.[26]

Aan de anderen kant schijnt het, dat de vakbondsmannen — als die van de grote Amerikaanse vakbonden — zich niet voldoende rekenschap geven bij hun verdragen met de patroons van het ernstige verschijnsel, dat het economische weerstandsvermogen en de monopoliemacht van de

kapitalistische combinaties, de macht, waarvan reeds boven werd gesproken, voor hen aanbiedt. Ze laten zich door de tegenwoordige toestand min of meer verblinden en schijnen niet voldoende in te zien, dat hun hoofdstrijd met de grote ondernemerscoalities eerst zal volgen, wanneer deze op voldoende wijze vasten voet hebben gevat en ze zich naar alle richtingen heen hebben uitgebouwd, wanneer vervolgens ook de internationale concurrentie, bij de behoefte aan uitzetting van de nationale markten, zich sterker begint te doen gevoelen, en ten slotte stilstand van zaken en crisis in de industrieën van de Verenigde Staten eventueel tot onvermijdelijke loonsverminderingen gaan voeren. De moeilijkheden, die op het ogenblik, na de grote crisis van 1907 — 1909, tussen de Staaltrust en de grote vakbonden van de Verenigde Staten zijn ontstaan, geven een voorgevoel van de geduchte worstelingen, die kunnen worden verwacht.

Wat aanvankelijk de vriendschappelijke betrekkingen tussen de ouderwetse vakbonden en de kapitalistische combinaties in het bijzonder heeft beïnvloed, is de huidige opvoering van de materiële welstand van de hooggekwalficeerden onder de handarbeiders (de skilled labourers). Vandaar de min of meer scherpe afscheiding, die er vooral in Amerika is ontstaan tussen deze bevoorrechte arbeiders en het grote industriële, commerciële en landelijke proletariaat, dat als een bezinksel werd achtergelaten. Er heeft zich een soort aristocratie van de arbeid gevormd, die somwijlen slechts onder dreigend heenwijzen op haar sterke organisatie de ondernemers nog de tanden laat zien, als om hen te waarschuwen voor de gevolgen, die een verbreking van de wederzijdse contracten zou kunnen na zich slepen. Deze aristocratie van de arbeid scheert zich in vele opzichten de duivel wat om het lot van de achtergebleven categorieën van arbeiders, van die brede arbeidersmassa's, die men vroeger gewoon was, tot de "industriële reserveleger" te rekenen, maar die, bij de al regelmatigere voortgezette productie onder de moderne combinaties, zich steeds meer gedwongen zien, buiten hun respectieve industrieën naar arbeid te gaan zoeken, of als vagebonden de wegen te gaan aflopen.

De vorming van de marktprijs van de arbeidswaarde en de definitieve vaststelling van het arbeidsloon heeft ten slotte plaats onder een voortdurende strijd van belangen tussen de betrokken partijen onderling, met dikwijls nog, binnen die partijen, tussen de personen en groepen, die haar samenstellen: Strijd eerstens tussen werklieden en ondernemers binnen eiken speciale productietak; strijd veelvuldig ook tussen de ondernemers onderling, zowel als tussen de arbeiders onderling binnen dezelfde productiesfeer en ook binnen aanverwante sferen; strijd ten slotte van de ondernemers, al dan niet verbonden met hun werklieden, tegen de consumenten, en onvermijdelijke reactie van dezen, als ze hun onmiddellijke belangen zien benadeeld. Telkens is het hier de sterkere, die zijn wil inzake de vaststelling van het arbeidsloon aan de zwakkere oplegt.

In de loop van deze studie is het doorlopend gebleken, hoe het onmogelijk is, te komen tot de berekening van een zogenaamd "rechtmatig", of "rechtvaardig" arbeidsloon. Alles hangt af, binnen de maximum- en minimumgrenzen boven aangegeven, van de machtsverhouding van de partijen. En het zogenaamde "vrije verdrag," tussen ondernemers en werklieden individueel gesloten, dat de liberale, burgerlijke economen hebben voorgestaan als de weg tot definitieve regeling van het arbeidsloon, is in de praktijk niet anders gebleken, dan de openlijke uitbuiting van de economisch zwakke door de economisch sterke. Het is begrijpelijk, dat bij de voortschrijdende algemene ontwikkeling van de maatschappij de werklieden in de hoogst beschaafde landen het eerst zijn moeten komen tot een georganiseerd optreden tegen de economische en sociale overmacht van de patroons, zoals dezen weer hunnerzijds moesten komen tot gemeenschappelijk en georganiseerd verzet tegen de eisen van de werklieden.

Deze sociale strijd zal blijven voortduren in zijn verschillende fasen, zolang de grondoorzaken, waaruit hij voortvloeit, niet zijn opgeheven, dit wil zeggen, zolang de kapitalistische eigendomsverhoudingen blijven voortbestaan.

Volgen wij in grote trekken de verschillende fasen van dien strijd:

In de eerste periode van de ontwikkeling van de arbeidersorganisaties, zien wij deze nog regelmatig zich bepalen tot een strijd voor de handhaving en opvoering van de onmiddellijke arbeids- en levensverhoudingen. Jarenlang geldt het dan voor haar conflicten, ogenschijnlijk dikwijls van weinig belang, voor de verkrijging van enigerlei verbetering in de toestand van de arbeiders, of ook voor het behoud in jaren van terugslag en crisis van wat werd gewonnen in jaren van opkomst en bloei van de industrie. Van een onmiddellijk streven tot beïnvloeding van de productie zelf, van een directe en bewusten strijd om het product van de gemeenschappelijke arbeid, is er in deze eerste ontwikkelingsfase van de kant van de arbeiders geen sprake. En er kan daarvan ook rationelerwijze geen sprake zijn in deze periode bij de totale onmacht van de loonarbeiders en hunne vertegenwoordigers, de vakverenigingsbestuurders, om zelfs maar de productieverhoudingen te beoordelen, technisch en financieel, en vooral, om de gang van de productie mede te leiden, zoals het de aandeelhouders van de grote kapitalistische ondernemingen doen.

Toch echter markeert in zekeren zin elke verbetering in de arbeids- en levensverhoudingen van de bevolking, die in deze eerste ontwikkelingsperiode kan worden afgedwongen door de eigen kracht van de organisaties, tegelijk ook de aanvang van de strijd om de eigendom van de productiemiddelen en om de leiding van de productie, daar elke strijd ter verbetering hier van meet af de vraag opwerpt om de oppermacht in de fabrieken en werkplaatsen. Voet voor voet betwisten de beide partijen zelfs reeds in deze eerste fase van ontwikkeling elkaar de heerschappij, de beslissing over de regeling van de arbeid, dikwijls ook over de aanstelling, of afzetting van opzichters, ploegbazen, directeurs, enz.

Ook in de landen met de hoogste industriële ontwikkeling zijn in het algemeen de arbeidersorganisaties nog niet uit deze eerste ontwikkelingsfase getreden.[27]

Mettertijd echter blijkt toch een vruchtbare strijd tot verbetering van de arbeids- en levensverhoudingen van de werklieden niet mogelijk voor de organisaties, wanneer ze niet bij dien strijd rekening houden met de inkomsten en winsten van de ondernemers. De werklieden zien zich op de duur gedwongen, nauwgezet de algemene gang hunner industrie te volgen. Dikwijls, het is waar, kunnen de arbeiders de waren stand van zaken moeilijk van buiten beoordelen, ervaren zij dien eerst van achteraf; maar anderzijds worden hun algemene en lokale bestuursleden met de ontwikkeling van het verenigingsleven en door de ervaringen van de strijd langzaam uitmuntende kenners hunner speciale industrie. Hierdoor zijn ze niet alleen in alle bijzonderheden op de hoogte met het speciale arbeids- en fabricatieproces, maar ook met de algemene productieverhoudingen. zo bijv. is het bekend, dat vele bestuursleden van de wevers- en spinnersorganisaties, of van de mijnwerkersverenigingen, enz. in Engeland behoren tot de meest praktisch ervaren experts voor alle berekeningen, betreffende de arbeids- en productievoorwaarden en de wijzigingen, daarin aangebracht door de algemene gang van zaken, door de invoering van nieuwe machines, enz. Ze zijn ware specialisten geworden voor de uitwerking van loontarieven en de wijzigingen, daarin te brengen in verband met de prijzen van de grondstoffen en van de eindproducten, — gegevens, die ze evengoed weten te beoordelen als de ondernemers zelve. Verschillende arbeidersorganisaties in de landen met moderne beschaving zijn dan ook allengs reeds getreden in de tweede fase harer ontwikkeling, die, waarin de beide partijen van ondernemers en arbeiders voor de vaststelling van de arbeidslonen angstvallig uitgaven en inkomsten van de ondernemingen berekenen. In haar innerlijke wezen kenmerkt zich deze ontwikkelingsfase als een strijd om het product zelf, tenminste als een strijd om het overschot, dat de marktprijzen van de goederen overlaten boven de totaalsommen aan voorgeschoten kapitaal, en dat zich de patroons als ondernemerswinst, de aandeelhouders als dividend, toe-eigenen.

De “beweegbare loonschalen” en alle verdere contracten tussen ondernemers en werklieden, waarbij de marktprijs van het arbeidsproduct de basis voor de berekening van het arbeidsloon uitmaakt, zijn van deze nieuwe ontwikkelingsfase de zichtbare uitdrukking.[28]

Met het aanvaarden van contracten zoals hier bedoeld, hebben echter de patroons reeds tegelijk het recht erkend van de werklieden, zich te mengen in hunne zaken. Voor de uitwerking van de nieuwe "beweegbare loonschaal" van de werklieden van de ijzer- en metaalindustrie in de Midlands in Engeland werden bijv. de boeken van een 17-tal firma's door de boekhouders onderzocht.[29]

De arbeidersorganisaties zijn er tot hiertoe niet toe gekomen, deze tweede ontwikkelingsfase te overschrijden. En zelfs moet worden geconstateerd, dat de categorieën van min of meer bevoorrechte arbeiders, die ze hebben bereikt, voorlopig veeleer conservatieve neigingen gaan vertonen en trachten, zo goed mogelijk zich als een tussenklassen tussen de bourgeoisie en de brede massa's van het proletariaat vast te zetten.

Maar hun toestand hier is in hoge mate afhankelijk van de bevoorrechten staat, waarin sommige speciale industrieën zich bevinden in een land, of van de predominantie van een bepaald land op de wereldmarkt. Die toestand nu kan niet worden geacht, onveranderd te zullen blijven voortduren bij het steeds voortdringen van de beschaving en de veralgemening van de industriële ontwikkeling van de staten. In de opkomende industrieën van landen als Rusland, Japan en China, waar niet slechts het mechanisatie, maar ook de menselijke arbeidskracht steeds meer aan de moderne productieverhoudingen gaat beantwoorden, in het streven naar economische emancipatie van het moederland, dat zovele koloniën van de moderne staten vertonen (Australië, Zuid-Afrika, Indië, Indochina) ligt de tendens tot een steeds sterker nivellering van de productieverhoudingen en van de arbeidsvoorwaarden, en is de aanwijzing gegeven, hoe nationale voordelen in de wereldproductie, of ook voorrechten, die aan een enkel bedrijf zijn verbonden voor ondernemers en werklieden, allengs kunnen komen te vervallen door de migratie zowel van kapitalen als van arbeidskracht.

Wanneer echter de aan hoger lonen gewende arbeidersbevolkingen van de Angelsaksische, Germaanse en ten dele ook Latijnse landen, door de druk van de industriële reserveleger zich voor de keuze zien gesteld, om óf het bestaande kapitalistische productiestelsel in zijn grondslagen óm te werken, óf wel voortdurend bedreigd te worden met de terugval tot de loonstandaard van de Slavische, zo niet van de Mongoolse bevolkingen of van de negerstammen, dan kan en zal aan de landen met moderne beschaving ernstig de eis zich opdringen tot een algehele revolutionering van de sociale productie met grondige wijziging van de bestaande eigendomsverhoudingen.

Er zijn lieden die, met een beroep op de tendens bovengenoemd tot nivellering van de arbeidslonen geheel de actie van de vakbeweging voor nutteloos verklaren, bewerende, dat al de verbeteringen in hun toestand, die de intelligentste en best georganiseerde arbeiders door deze actie zouden kunnen verkrijgen, ten slotte niet anders dan schijnverbeteringen zijn. Volgens hen zouden de prijzen van de eerste levensbenodigdheden (voeding, kleding, enz.) tegelijk met en dikwijls sterker dan de lonen stijgen. Heel het vakverenigingswerk zou volgens deze lieden eigenlijk te vergelijken zijn met het spel van de eekhoorn, die klimt en klimt in de kooi, waarin hij gevangen zit, maar steeds weer terugvalt.

Laat ons hier de feiten zuiver stellen: Allereerst behoort te worden opgemerkt, dat de tendens tot nivellering van de lonen tussen het platteland en de stad, tussen landen met lagere en landen met hogere beschaving, in elk geval een progressieve verbetering betekent van de levensvoorwaarden juist voor de minst begunstigde arbeidersbevolkingen.

Wat verder betreft de stijging van de goederenprijzen als noodzakelijk gevolg van de stijging van de arbeidslonen, is stellig — willen wij het als algemeen verschijnsel opvatten — niets minder waar dan dàt. Hier staan we eenvoudig voor een wetenschappelijke dwaling, uitvloeisel van gebrek aan economische studie bij degenen, die ze aanhangen. Hoewel toch een dergelijke geforceerde stijging van de goederenprijzen in sommige gevallen met de sociale verhoudingen van de werkelijkheid in overeenstemming kan zijn, valt de noodzakelijkheid ervan niet logisch uit de technische ontwikkeling van de productie en de sociale evolutie af te leiden, en zou men hier onmogelijk van een algemene

regel kunnen spreken. Met een bewering, als we hier bestrijden, zou men weer onder een nieuwen vorm de fameuze “ijzeren loonwet” van vroegere jaren terughalen en de theorie, waarvan we boven de absurditeit aantoonden, als zoude het arbeidsloon van de werkman uitsluitend worden bepaald door zijn sociaal noodzakelijke onderhoudskosten.

In de werkelijkheid gaan de zaken geheel anders. De technische ontwikkeling van de productie wordt juist gekarakteriseerd door het feit, dat ze mogelijk maakt een vermindering van de goederenprijzen, gepaard gaande aan een stijging van de arbeidslonen en een verkorting van de arbeidsdag.[30]

Dank zij de invoering van steeds verbeterde machinerie en een steeds hogere organisatie van de gehele productie, hebben de arbeidslonen gedurende de laatste vijftig jaren in verschillende van de belangrijkste industrieën van Europa kunnen verdubbelen, terwijl in dezelfde periode de kosten van het levensonderhoud (let wel, van een zelfden standaard van levensonderhoud!) slechts 25 tot 30% stegen. Verschillende artikelen van eerste levensonderhoud, in het bijzonder industrieproducten (kleren, huishoudelijke artikelen, gereedschappen, enz.) ja tot zelfs het graan toe, zijn gedurende de laatste halve eeuw in alle moderne landen voortdurend in prijs verminderd.[31]

In dit alles ligt een motief te meer voor deze waarheid, waarop we de nadruk leggen: De ontwikkeling van de productie laat aan de arbeiders speelruimte genoeg (beneden de maximum-grens bovengenoemd) om een gestage verhoging van hunnen materiële welstand mogelijk te maken. En het hangt enig en alleen af van hun economische macht, van hunne organisatie en intelligentie, die verhoging te verwezenlijken.

Hier, als in het sociale leven in het algemeen, ja, als in geheel de natuur, betekent stilstand achteruitgang. Wanneer de arbeiders van de hoogst ontwikkelde industrieën en landen zich niet beijveren, om onafgebroken hun lonen op te stuwen, parallel aan de toeneming van hun behoeften, wanneer zij er niet in slagen, zij het dan niet, om zich meester te maken langzamerhand van een deel van de ondernemerswinst van hun patroons, dan ten minste om de technische vooruitgang van de productie op de voet te volgen, dan zal onmiddellijk de tendens tot nivellering van de arbeidslonen, waarover we boven spraken, zich doen gevoelen en de overhand beginnen te krijgen: de aankomst van steeds nieuwe arbeiders van het platteland, of uit de minder ontwikkelde landen, zal dan spoedig weer hun reële lonen (in verband met de prijzen van de levensbenodigdheden beschouwd) zo niet zelfs hun nominale lonen doen dalen.

VI. Gedragsregels voor bazen en arbeiders inzake het arbeidsloon

Het voorafgaande samenvattend en combinerend, hebben wij thans voor de verschillende categorieën van arbeid de algemene regelen te formuleren, die op loongebied streven en handelen van ondernemers, zowel als van arbeiders beheersen.

Daar het definitief uitgekeerde arbeidsloon, uitdrukking in de geldvorm van de ruilwaarde van de arbeidswaar, de resultante is van al de verschillende ter markt werkende invloeden, valt niet alleen in dit loon niet meer te onderscheiden, welk deel van de ruilwaarde van de arbeid aan het ingrijpen van de productiewaarde, welk deel aan de werking van de gebruikswaarde valt toe te schrijven, maar is ook de actie van elk van de bijzondere factoren, die weer op hun beurt de beide constitutieve waarden opbouwen, volkomen uitgewist en in het verkregen sloteffect ondergegaan.

Het definitief tussen ondernemers en werklieden vastgestelde arbeidsloon wijst de prijs aan, waarboven de arbeider niet is kunnen komen bij zijn eisen, en waaronder de ondernemer de

arbeidsvergoeding niet heeft kunnen neerdrukken, gezien de speciale marktstand van de arbeidswaar en de samenwerking van al de factoren, die in elk bijzonder geval kunnen inwerken.

Overeenkomstig de wet van de geringste krachtsinspanning als algemene ontwikkelingswet van de natuur, verkrijgt de kapitalistische ondernemer in het definitieve loon als sloteffect de hoogste gebruikswaarde van de arbeid, die het hem mogelijk is te realiseren onder de gegeven economische machtsposities van Kapitaal en Arbeid, en hij verkrijgt ze tegen tenkostenlegging van het geringst mogelijke offer in geld. De werkmans van zijn kant bereikt het hoogste arbeidsloon (de hoogste gebruikswaarde voor het levensonderhoud), dat hij onder het bestaan dierzelfde machtsposities kan behalen, tegen de minsten arbeid, daarbij in ruil te bieden.

Wat de definitieve vaststelling van het arbeidsloon betreft, zullen in hun streven ondernemers en arbeiders respectievelijk door de navolgende gedragsregelen worden geleid:

De ondernemer: a) zal trachten, in het algemeen zo dicht mogelijk te naderen met de door hem te betalen arbeidslonen tot de minimumgrens boven aangegeven; eventueel ook zal hij door allerlei speciale maatregelen, als de invoering van vrouwen- en kinderarbeid en de organisatie van zijn bedrijf in huisindustrie, die grens naar beneden nog trachten te overschrijden; b) onder het regime van de vrije concurrentie zal hij trachten, in elk geval niet meer aan arbeidslonen uit te keren, dan door zijn concurrenten onder dezelfde marktverhoudingen voor gelijken arbeid wordt betaald; c) in geval zijn werklieden staan in de sterkste stelling, welke ze op het ogenblik kunnen innemen in de klassenstrijd, en de beide partijen elkaar direct het overschot betwisten, dat de marktprijzen overlaten boven de persoonlijke productiekosten van de ondernemer, zal deze trachten, dit overschot zo groot mogelijk te doen zijn; d.w.z. dat hij zal trachten, zover mogelijk beneden de maximumgrens van de arbeidslonen te blijven.

Daarentegen zal de arbeider: a) trachten, met zijn arbeidsloon minstens het niveau te bereiken van de door zeden en gewoonten in zijn sociaal milieu en voor zijn speciale arbeidscategorie ingeburgerde kosten van levensonderhoud; b) hij zal niet minder willen verdienen, dan andere werklieden voor gelijksoortige arbeid en onder dezelfde arbeidsomstandigheden ontvangen; c) hij zal trachten, de minimumgrens van het arbeidsloon zover mogelijk naar boven te overschrijden; en, waar de klassenstrijd tot zijn hoogste ontwikkeling is gekomen, zal hij zich beijveren, zo dicht mogelijk de maximumgrens te naderen, door de productiviteit van de ondernemingen aan de lonen gesteld.

Onderzoeken wij thans, hoe in het praktische leven de algemene beginselen, hier geformuleerd, tot toepassing komen. Daaruit toch zal duidelijk de noodzakelijkheid blijken, waarmee onder het kapitalistische regime de gedragslijn van loontrekkenden en loon betalen de is voorgeschreven en geregeld. Een kapitalistisch ondernemer, die in enige productiesfeer een nieuwe onderneming wil grondvesten, vindt de prijs van de verschillende categorieën van arbeid vooraf vastgesteld door de loonstandaard, dien zeden en gewoonten binnen het sociale milieu, waar hij zich gaat vestigen, hebben ingeburgerd.[32] Deze loonstandaard kan op het ogenblik van de stichting van de nieuwe onderneming reeds door vroegere onderhandelingen, resp. conflicten tussen ondernemers en werklieden belangrijke wijzigingen hebben ondergaan.

Op de aldus buiten zijn toedoen vastgestelde grondslagen voor de arbeidslonen moet nu de ondernemer zijn werklieden uitkiezen, — in zoverre hij althans werklieden kan vinden. Een vergelijking van de arbeidskrachten onderling zal hem binnen elke arbeidscategorie de voorkeur doen geven aan de bekwaamste, de sterkste, de meest serieuze, enz. onder de werklieden ; en zo nodig zal hij misschien bereid zijn, dezen ook ietwat beter te betalen, dan de anderen. Op dit punt handelt hij volgens de bekenden regel, dat gelijke gebruikswaarden ook voor hem, ondernemer, gelijke ruilwaarde vertegenwoordigen, — ongeacht een mogelijk verschil in de productiewaarde van de arbeidskracht, daaruit verklaarbaar, dat misschien de ene arbeider in zijn onderneming uit een

stadsmilieu, een ander uit een plattelandsmilieu is aangekomen.

Onderstellen wij, dat het speciale artikel, dat de nieuw aangekomen ondernemer wil fabriceren, katoenen weefsels bijvoorbeeld, hem tegenover verschillende categorieën van arbeidskracht stelt, waarbinnen, op het tijdstip zijner vestiging en in het gegeven sociale milieu, het individuele arbeidsloon voor de volle mannelijke werkkraft als volgt staat genoteerd:

1. Bij huisindustrie, onder invloed van al de factoren, die daarbij kunnen ingrijpen (waarbij het loon is "bijverdienste" — of zelf aangevuld door bijverdiensten — van geheel ongeorganiseerde arbeidskrachten met weinig economisch weerstandsvermogen, zodat het een gezinsloon en niet een enkel individueel loon is, dat normalerwijze het onderhoud van de arbeider en zijn gezin moet verzekeren) ... x gulden per week; 2. Bij eenvoudige fabrieksarbeid (zogenaamd "ongeschoolden arbeid") ... 2x gulden per week; 3. Bij de arbeid van vaklieden van een categorie, waar een bepaalde technische, vorming en vakbekwaamheid wordt vereist (de arbeid van katoenspinners of -wevers bijvoorbeeld) ... 2,5x tot 3x gulden per week; 4. Bij de arbeid van specialisten (arbeiders van buitengewone bekwaamheid, als wevers, die kunnen arbeiden op machines van de grootste afmetingen, of op een groter aantal machines, dan de gemiddelde werkman in de streek het kan doen. 4x gulden 's weeks.[33]

Kan nu de ondernemer bij de gegeven technische ontwikkeling zijner industrie, en gelet op de concurrentie, die hij heeft te voeren, al zijn werk in huisarbeid laten verrichten, dan zou hij daartoe kunnen besluiten. Zo bijvoorbeeld doen het de klerenconfectionnair, de koopman in kantwerk, de handschoenfabrikant, enz. Op de manier, die men kent, beperken dezen zich tot de installatie in een centrum van industrie en verkeer van een bureau of centraal magazijn met enkele bekwame vakarbeiders of -arbeidsters, terwijl ze voor de rest de grote massa van het werk aan huisarbeiders en -arbeidsters in handen geven.

Voor de katoenindustrie echter, hier tot voorbeeld gekozen, zou dit productiesysteem hoogstens de voorkeur verdienen voor enkele zeer speciale artikelen van weversarbeid.[34]

Het gebruik van goedkope arbeidskracht valt in het minst niet zonder meer te vereenzelvigen met het betalen van lage kosten aan arbeid. Integendeel heeft de moderne, industriële ontwikkeling, met haar progressieve vervanging van de menselijke arbeid door machinerie, in een groot aantal industrieën de arbeidslonen aanzienlijk kunnen opvoeren en toch tegelijk een niet minder aanzienlijke vermindering van de totaalkosten aan arbeid kunnen verwezenlijken.[35] En in een industrie, waar de ontwikkeling van de mechanisatie tot zulk een enorme hoogte is opgevoerd als in de verschillende takken van de textielindustrie, zal tegenwoordig de kapitalistische ondernemer, die zich in een van de moderne landen komt vestigen, wel geheel, of zo goed als geheel tot de fabrieksproductie moeten besluiten. Mocht de katoenfabrikant bepaalde artikelen uitzonderingswijze en als bijproduct van zijn onderneming, in huisindustrie kunnen fabriceren, dan scheidt hij de huisindustriële arbeiders direct af van de rest van zijn arbeidspersoneel, trachtend met hen op de loonstandaard van x gulden 's weeks voor de volle arbeidskracht te onderhandelen. Op dezen grondslag zal hij speciale tarieven voor zijn artikelen willen vaststellen, misschien voorlopig ietwat boven de gebruikelijke loonstandaard gaande, wanneer het er hem om te doen mocht zijn, de beste thuiswerkers onder de arbeidersbevolking te winnen, of wanneer hij het doelmatig mocht achten, toe te geven aan de persoonlijke aandrang van de arbeiders, in de overtuiging, dat zijn komst als ondernemer de verhouding van vraag tot aanbod van arbeid voelbaar kan hebben gewijzigd ten gunste van de arbeiders in zijn milieu.

Op analoge wijze als ten opzichte van de huisarbeiders, zal de nieuwgevestigde ondernemer zich willen gedragen tegenover de verschillende categorieën van fabrieksarbeiders, achtereenvolgens met hen onderhandelend op de grondslagen bovengenoemd van 2x, 2,5x à 3x, of 4x gulden per week, zolang hij althans de verschillende categorieën van arbeiders in hun respectieven, door zeden en

gewoonten ingeburgerde levens-en loonstandaard voldoende van elkaar gescheiden vindt.

In zijn speciale industrie zal de ondernemer bijvoorbeeld in beginsel eerstens alle werklieden als handlangers behandelen, wier werk geen, of geen noemenswaardige vakopleiding eist en met enige praktische oefening kan worden geleerd. Zó de arbeiders werkzaam als sjouwers aan het transport van de katoenbalen; zó ook binnen de spinnerij de werklieden, die de katoenbalen openen en de inhoud mengen, de “duivelsarbeiders”, die de katoen hebben te reinigen, de roldragers, de spoelinleggers, enzovoort; in de weverij de sjouwers, die de weversbomen (“scheerbomen”) overbrengen naar de papzaal, de arbeiders aan de “pappachine”, alsook de hulparbeiders in verschillende andere onderdeden van de weverij; ten slotte ook de wegers en meters, de pakkers en magazijnknechts, enz.

Al deze verschillende arbeiders, hoe uiteenlopend ook hun taak moge zijn, behoren eigenlijk in de katoenindustrie tot een zelfde categorie te worden gerekend, en de kapitalistische ondernemer werpt ook gemakkelijk hier de werklieden van de ene bezigheid op een andere, al naar gelang de eisen van het ogenblik.

Hoezeer nu ook, in verband met dit feit, een zekere uniformiteit in de arbeidsinkomsten voor al de hier bedoelde bedrijven niet valt te ontkennen — ondanks de zeer verschillende basis, waarop uur-, dag- of weeklonen, of ook tarieven in aangenomen werk telkens mochten worden berekend — zo zijn toch ook toonverschillen in verband met de wisselende productiviteit van de arbeid niet uitgestoten, en zelfs kunnen zich hier reeds de meest verschillende bijkomende factoren doen gelden, die in het voorafgaande werden opgesomd.

De katoenfabrikant zal de lonen van de sjouwerlieden, katoenmengers, duivelsarbeiders, enz. kunnen doen wisselen naar ouderdom, lichaamskracht, of vaardigheid; hij zal misschien, om de lonen van de duivelsarbeiders te kunnen houden op de loonstandaard van gewone handlangers, enkelen van hen, de meest bekwamen, tot voorwerkers aanstellen op een toon van een paar cent méér per uur. Daarentegen zal hij in de spinnerij aan de roldragers — jongelui of oude werklieden, in elk geval halve werkkrachten — ook minder betalen, dan aan de sjouwerlui, die de zwaarste lasten dragen; terwijl hij de bak- of potaftrekkers en de carderiemeisjes, in werkelijkheid nog kinderen, zal afschepen met enkele centen per uur, overeenkomstig de algemenen regel, dien we voor de arbeid van jeugdige werkkrachten leerden kennen. Zijn bepaalde werkzaamheden in de katoenfabriek, als veelvuldig bij de voorbereidingswerken tot de eigenlijke spinnerij, aan vrouwen toevertrouwd, dan zal de ondernemer door de marktstand van de arbeidswaard worden herinnerd aan al de bezwaren, die de vrouw als arbeidster heeft te overwinnen, en zullen die bezwaren ook in zijne onderneming zich afspiegelen in de lage vrouwenlonen, die hij betaalt, zelfs voor arbeid, die hoge technische vaardigheid vereist. De ondernemer, in het gevoel zijner overmacht, drukt hier het arbeidsloon ook voor de volwassen vrouwelijke arbeidskracht tot beneden de standaard van 2x gulden per week bovengenoemd. Aan de anderen kant heeft hij in zijn fabriek werklieden, als de meters en wegers van de gereede stukken katoen, wier arbeid ongetwijfeld niet meer is, dan handlangers-arbeid, doch in wier persoon een zeker vertrouwen is gesteld. Dat vertrouwen kan zich uitdrukken in een lichte verhoging van het toon, bij dat van de gewone sjouwerlieden en handlangers vergeleken. Enzovoort.

De opmerkingen, die we hier gaven omtrent de uniformiteiten van de arbeidsinkomsten van handlangers en sjouwerlieden — bij al de loon verschillen, die zich niettemin onder hen nog kunnen voordoen — gelden insgelijks voor de beide categorieën van vaklieden en bekwame specialisten. Echter weet men, dat, naarmate de arbeid als hoger gekwalificeerd wordt beschouwd, zijn gebruikswaarde een belangrijker rol gaat spelen, zodat steeds ruimer gelegenheid voor eventuele toonverschillen van individu tot individu is gelaten. Aan de anderen kant kan de organisatie van de arbeiders hier gemakkelijker, dan bij de categorieën van “ongeschoolden” arbeid, het collectief arbeidscontract in plaats van het individueel contract stellen, en van de ondernemer een uniform

arbeids- en loontarief als grondslag van de loonberekeningen afdwingen. Daar de arbeidsprijzen marktprijzen, d.w.z. zakenprijzen zijn, moet worden ondersteld, dat ook bij de meer gekwalificeerde arbeid de patroon niet verder gaat in de opvoering van het arbeidsloon, dan hij zich door de marktverhoudingen genoodzaakt ziet, het te doen.

De algemene regel, waaraan de kapitalistische ondernemer gehoorzaamt in zijn gedwongen handelwijzen, komt nog duidelijker uit in landstreken en in industrieën, waar de zogenaamd "ongeschoolde" arbeiders zich in dezelfde mate van hun macht bewust zijn geworden, als de meer gekwalificeerde arbeiders, en evengoed als dezen weten, door hun georganiseerd optreden uit de wijziging van de marktverhoudingen al het voordeel te halen, dat er uit te halen is.

Onderstellen wij, dat een ondernemer een fabriek opricht, die eenvormige producten zal produceren, kleurstoffen bijvoorbeeld. en hij in hoofdzaak slechts gewone fabrieksarbeid zou nodig hebben, zoals die met 2x gulden 's weeks voor de volwassen arbeidskracht wordt betaald. In dat geval zou hij, als boven werd aangenomen, lonen van 2,5x tot 3x, of misschien 4x gulden 's weeks, slechts hebben te betalen aan enkele vaklieden en bekwame specialisten, belast met bij werkzaamheden, als machinisten, werklieden aan reparatiearbeid, of verpakking, enz.

Wanneer nu zulk ondernemer in zijn industrie niet tot huisarbeid zijn toevlucht kan nemen, dan heeft hij door het speciale karakter, dat die industrie draagt, in zijn arbeiders een min of meer homogeen geheel tegenover zich. En het kan wezen, dat onder zulke omstandigheden eenvoudige fabrieksarbeiders, die bij hun werk enkel een zekere ervaring nodig hebben, wat de speciale procédés van fabricatie betreft (het wrijven van de kleurstoffen, enz.), door hun vakorganisatie in staat worden gesteld, die meer begunstigde stelling in te nemen tegenover hun patroon, welke het collectief contract verleent, maar waarin mogelijk niet de werklieden zouden delen, die in de fabriek buiten de hoofdproductie staan en met bijwerkzaamheden zijn belast. In zulk geval nu kan de ondernemer worden gedwongen, ook over zogenaamd "eenvoudige fabrieksarbeid", gewoonlijk als "ongeschoolden arbeid" behandeld, omdat er geen eigenlijke vakopleiding voor wordt vereist, te gaan tot een loon van 2,5x of 3x gulden per week, ondersteld natuurlijk, dat de maximumgrens, waarvan boven sprake was, dit niet belet.

Het verschil, dat gewoonlijk wordt gehandhaafd tussen de arbeid van fabrieksarbeiders, als van welke hier sprake is, en de eigenlijke "vaklieden" of "specialisten", zou hier zijn komen te vervallen. Of, om het anders uit te drukken, de arbeid van de eenvoudige fabrieksarbeiders, voor de kennis van wier werk geen bijzondere vakopleiding noodzakelijk is, zou in dit geval opgenomen zijn onder de categorieën van arbeid, die als vakwerk, of als arbeid van beroepsspecialisten moet worden behandeld.

De fabrikant kan er zich natuurlijk tegen verzetten, dat onder het gemeenschappelijk en eendrachtig optreden van zijn werklieden, de zaken een verloop nemen, als hier getekend. Hij kan trachten, andere ongeschoolde werkkrachten aan te nemen uit de arbeidersbevolking van buiten. Maar, zo deze tactiek hem in de regel gemakkelijk valt, waar het de vervanging van een enkelen werkman, of van een klein aantal werklieden betreft, veel moeilijker wordt de toepassing ervan, wanneer hij komt te staan tegenover geheel het fabriekspersoneel, dat hij voor de eigenlijke fabricatie van zijn producten nodig heeft, of zelfs tegenover de gewestelijke of landelijke arbeidersorganisatie in zijn productiesfeer. Men weet, dat ook de zogenaamd eenvoudige fabrieksarbeid en de bediening van de machines kan worden tot een soort van specialiteit, zo goed als de arbeid, die een lange vakopleiding vereist, en de vervanging in massa van de werklieden, die dezen fabrieksarbeid verrichten, kan dikwijls veel moeilijker vallen voor de ondernemer, dan die van een enkelen blikslager of machinist.

Onder de moderne productieomstandigheden, is het niet enkel de technische kennis, maar ook de handigheid en vaardigheid van de werkman, en de juistheid van zijn bewegingen, die meer en meer

gaan meetellen in zijn vorming als geoefend en bedreven arbeider. Men heeft dit uitgedrukt in de volgende bewoordingen, dat onder de moderne productie de kwalitatieve bedrevenheid van de werkmans dikwijls minder in aanmerking komt, dan zijn kwantitatieve bedrevenheid.

Ingeval de vaklieden en specialisten, in de onderneming bovengenoemd met bij werkzaamheden belast, op hunne beurt door hun organisatie van buiten mochten worden gesteund, dan kunnen ze in staat zijn, 't verschil van 0,5x of x gulden 's weeks, dat we voor het sociale milieu in kwestie aangaven, als tussen het arbeidsloon van geschoolde en ongeschoolde arbeiders bestaande, te handhaven; de lonen van de vakarbeiders, met bij werkzaamheden belast, kunnen dan bijv. stijgen tot 3,5x gulden 's weeks, wanneer de gewone fabrieksarbeiders het niveau van 3x gulden bereiken. Vandaar de hoge lonen, die dikwijls in groot-industriële ondernemingen aan bekwame vakarbeiders met bij werkzaamheden belast (bekwame machinist-bankwerkers, bijv.) worden betaald.

In een analogen toestand, als waarin de kapitalistische ondernemer zich hier ziet gebracht door de organisatie van de arbeiders, kan hij ook zelfs tegenover ongeorganiseerde arbeidersmassa's tijdelijk zich geplaatst zien in de opkomst en eerste bloeiperiode van een industrie, wanneer de arbeidskrachten schaars zijn. Dan kunnen dikwijls, door een voor de arbeiders gunstige verhouding van vraag en aanbod van arbeid, de zogenaamd ongeschoolde arbeidskrachten gemakkelijk het loonniveau van de vakarbeiders in het betreffende sociale milieu bereiken, of zelfs overschrijden, terwijl de bedreven werkkrachten in de nieuwe industrie hoge "gelegenheidslonen" maken.[36]

Het verschil in loonstandaard tussen de zogenaamd ongeschoolde werkkrachten en de bedreven vakarbeiders binnen hetzelfde sociale milieu, soms ook binnen dezelfde fabriek, wordt onder deze omstandigheden min of meer uitgewist.[37]

Voor alle loonverschillen, die tussen de onderscheidene categorieën van arbeid kunnen worden geconstateerd, gaat het in de grond van de zaak om economische posities, door strijd verkregen. En zo de kapitalistische ondernemers er zo veelvuldig in slagen, loonverschillen, als boven aan de hand van de katoenindustrie geïllustreerd, te handhaven, zo is dit voor een groot deel ook daaraan te danken, dat die verschillen diep zitten ingeworteld, ook in zeden en gewoonten van de bevolking. De metselaar houdt er aan vast, dat er een verschil in arbeidsloon bestaat tussen hem en de opperman, ook al kan er van een verschil in productiviteit van beider arbeid eigenlijk geen sprake zijn. Opvattingen van dezen aard komen in alle productiesferen onder de arbeiders voor en zijn, van arbeidersstandpunt beschouwd, een ernstige belemmering voor de vooruitgang.

VII. De algemene wet van het arbeidsloon

Uit al het behandelde viel reeds te constateren, dat de algemene theorie, geldig voor de ruilwaarde en de marktprijs van de waren in het algemeen[38], in haar grondtrekken van kracht blijft óók voor de speciale handelswaar, die de menselijke arbeid is. Slechts is bij de arbeidswaar de vorming van ruilwaarde en marktprijs naar de algemene tendensen nog veelvuldig doorkruist door andere, bijzondere tendensen, berustend juist op de eigenaardige natuur van deze waar en op de wijze, waarop verschillende categorieën van arbeid samenwerken in de productie van gebruiksgoederen van elke aard.

De kapitalistische ondernemers, in hun streven, de voor hen gunstigste, technische productievoorwaarden te realiseren, trachten, de laagste arbeidslonen te betalen, waarbij het hun nog mogelijk is, de noodzakelijke arbeidskracht voor hunne ondernemingen in voldoende kwantiteit te vinden. Anders uitgedrukt betekent dit echter tegelijk, dat ze de gunstigste arbeidsvoorwaarden en de hoogste arbeidslonen aanvaarden, die de werklieden mochten bedingen (beneden de

maximumgrens, die we kennen), zolang de arbeid, om welke aanwerving het gaat, hun slechts voorkomt, technisch noodzakelijk te zijn voor de goeden gang van hun ondernemingen. Kan misschien een enkel bepaald ondernemer binnen een gegeven milieu niet produceren, in aanmerking genomen de hem van de kant van de werklieden gestelde eisen, omdat de voor zijn onderneming geldende maximumgrens van het arbeidsloon is bereikt, of overschreden, dan ligt hierin nog niet onvoorwaardelijk opgesloten, dat dus de werklieden hun eisen zouden moeten matigen. Want het kan mogelijk zijn, dat deze ondernemer onder buitengewoon ongunstige productieomstandigheden heeft geproduceerd, en dat zijn concurrenten bij gelijke eisen van de kant hunner arbeiders wel degelijk kunnen bestaan, en erin slagen, een voor hun productietak voldoende winst te maken. Is dit het geval, en zijn de werklieden voldoende georganiseerd in dien tak van productie, om hun algemene eisen ook voor de particulieren ondernemer bovenbedoeld te handhaven, dan zal deze óf de productie geheel moeten opgeven, óf een sociaal milieu moeten zoeken, waar de arbeidersbevolking lager eisen stelt en gewilliger is.

Een dergelijke verplaatsing van een kapitalistische onderneming kan natuurlijk voor de belangen van de werklieden in het hogere sociale milieu onmiddellijk nadelig worden. Vandaar de propaganda, gestaag door de arbeiders van de stedelijke industrieën gemaakt op het platteland, overal, waar ze in lagere milieus concurrentie kunnen hebben te vrezen. Vandaar ook de algemene tactiek van de vakverenigingen, om binnen elk milieu niet slechts enkele bepaalde arbeidscategorieën, maar alle categorieën zonder onderscheid tot een steeds hoger loonniveau op te voeren. Vandaar eindelijk nog het streven bij arbeiders in bepaalde takken van fabrieks- en atelierindustrie, om vormen van productie, die hun belangen schaden, te bestrijden.

Het algemene beginsel voor de totstandkoming van ruilwaarde en marktprijs van de arbeidswaarde is dus ten slotte parallel aan dat, hetwelk voor de waren in het algemeen kan worden geformuleerd[39]:

De ruilwaarde van de arbeid en de marktprijs van de arbeid (het arbeidsloon) vertonen de tendens, saam te vallen onder kapitalistisch regime met de kosten van levensonderhoud, in een gegeven productieperiode en binnen een bepaald sociaal milieu gebruikelijk bij die grenscategorie van arbeiders, wier levensstandaard het laagst is, en waarbij de ondernemers nog voldoende arbeidskracht kunnen betrekken, om regelmatig hun ondernemingen voort te zetten, en in staat te zijn, in de marktvraag naar hun producten te voorzien.

Of, anders uitgedrukt:

De ruilwaarde en de marktprijs van de arbeid vertonen de tendens, samen te vallen met de kosten van levensonderhoud, gebruikelijk bij die grenscategorie van arbeiders, die de hoogs ten levensstandaard eisen, en waar niettemin de kapitalistische ondernemers de arbeidskracht moeten betrekken, die ze nodig hebben tot het op pijl houden van hun arbeidspersoneel en tot verzekering van de goeden technische gang hunner ondernemingen.

Een en ander geldt binnen de zoom, gelegen tussen minimum- en maximumgrens van het arbeidsloon, de zoom, waar over alle loontarief wordt beslist door de economische machtsverhoudingen van de tegenover elkaar staande partijen.

Deze algemene loonwet schijnt eenvoudig, en in haar eenvoud wijst ze tegelijk aan de bezitters van de arbeidskracht de weg hunner emancipatie. Echter zijn we verplicht, hier nog eens aan de gecompliceerdheid van de economische verschijnselen te herinneren.

Ook beneden de maximumgrens, die aan de arbeidslonen door de productiviteit van de kapitalistische ondernemingen is gesteld, blijven toch de pogingen van de arbeiders tot verbetering hunner arbeidsvoorwaarden dikwijls vruchteloos tegenover de weerstand van hun patroons, daar deze als

bezitters van de productiemiddelen ten slotte de productie zelf beheersen en de aanpassing ervan aan de werkelijke marktvraag regelen.

Wanneer de stijgende vraag van de markt in een bepaalde productiesfeer een toenemende vraag naar arbeidskracht zou mogelijk maken, en aldus voor de werklieden de gelegenheid gegeven kon zijn tot opvoering van het niveau van hun levenseisen, dan behoeft toch het onmiddellijke eigenbelang van de kapitalisten niet mee te brengen, dat deze hun werklieden zonder meer ter wille zijn. Inderdaad staan de ondernemers, behalve de vergroting van hun arbeidspersoneel en nog twee andere wegen open. Ze kunnen: a) hun productie niet uitbreiden, of eventueel zelfs inkrimpen, en trachten, hun ondernemerswinst op te voeren door een stijging van de warenprijzen uit te lokken; of ook: b) trachten, aan de hogere eisen van de markt te voldoen door een hogere, technische organisatie van hun ondernemingen. In beide gevallen kan de verhouding van vraag en aanbod van arbeidskracht onveranderd blijven, misschien zelfs ten nadele van de werklieden wijziging ondergaan; terwijl in het onder b) genoemde geval de verhoging van het productieve vermogen van de ondernemingen slechts in zoverre de werklieden ten goede zal komen, als de technische verbeteringen een toeneming van de arbeidskracht noodzakelijk maken.

Ook bij een dalende vraag naar de door hen geproduceerde artikelen, kunnen de kapitalistische ondernemers ingrijpen, en ook dan kan het van de vorm van dit ingrijpen afhangen, of en in welke proportie de daling van de marktvraag naar de geproduceerde artikelen van een daling van de vraag naar arbeidskracht begeleid zal zijn. En het is ten slotte slechts in een zeer beperkten zin, namelijk in de vorm van een reactie hunnerzijds tegen eventuele, in hun belang nadelige maatregelen van de patrouns, dat de werklieden door de macht van hun organisaties in de verschillende, hier gestelde gevallen invloed kunnen uitoefenen. Ten slotte oefent ook de opgaande, of neergaande algemene loop van de productie al naar gelang de industrie een zeer uiteenlopende inwerking uit op de intensiviteit van de vraag naar arbeidskracht, en beïnvloedt ze op zeer verschillende wijzen de verhouding van vraag tot aanbod van arbeidskracht onder de onderscheidene categorieën van werklieden.

De algemene loonwet boven geformuleerd, moet aldus worden opgevat: Wanneer de kapitalistische ondernemers door de marktstand van de arbeidswaar zich verplicht zien, gedeeltelijk de nodige arbeidskracht in een hogere categorie te gaan zoeken; of ook, wanneer een deel van hun personeel, werklieden, wier arbeid voorheen als ongekwatificeerd werd beschouwd, er door georganiseerd optreden in slaagt, dien arbeid als moeilijker te vervangen, d.w.z. als meer gekwatificeerde arbeid te doen erkennen, dan zal ook het arbeidsloon van de gehele betreffende categorie van arbeiders daarmee op hetzelfde, aan de nieuwe economische machtsverhoudingen tussen de partijen beantwoordende, hogere niveau worden gebracht. Deze regel zal de tendens vertonen, een algemene regel te zijn, dat wil zeggen, op de gehele categorie van arbeiders toepasselijk te wezen, krachtens het beginsel, dat men kent, en volgens hetwelk binnen elke arbeidscategorie gelijk loon voor gelijken arbeid aan alle werklieden wordt betaald.

Evengoed geldt in omgekeerde zin de volgende regel: zodra arbeid, vroeger naar een bepaalden loonvoet betaald, door veralgemening van zekere arbeidscapaciteiten, beschikbaar wordt bij categorieën van arbeiders, wier gebruikelijke levensstandaard op een lager niveau staat, daalt het loon voor de gehele categorie van arbeid, waar dit verschijnsel zich voordoet, tot dit lagere niveau.

Maar het geldt hier enkel een tendentiële wet. En zelfs ligt er aan de absolute en strenge toepassing van de algemene regel, voor de beweging van de marktprijzen geformuleerd, nog zoveel te meer hindernis in de weg, waar er hier van die bijzondere handelswaar, de menselijke arbeid, sprake is.

In de eerste plaats toch voltrekt de nivellering van de prijzen, waarvan we spreken, zich niet even gemakkelijk op de arbeidsmarkt, als op die van de handelswaren in het algemeen. Vervolgens is het

bekend, dat bij daling van de lonen het verzet van de arbeiders uitermate intensief is. Het is dit ook zelfs bij ontstentenis van alle onderlinge overeenkomst en organisatie onder hen, en reeds door de spontane impulsies van de menselijke natuur, die hier reageert tegen een voor de werklieden ongunstige marktstand van de arbeidswaar. De werklieden weten beter, zich te verzetten tegen een eventuele daling van de bij hen ingeburgerde levensstandaard, dan ze uit een voor hen gunstige marktstand van de arbeid al het bereikbare voordeel weten te trekken. Deze factor, van psychologische natuur, grijpt natuurlijk alleen in bij de levende handelswaar, die de menselijke arbeid is, niet echter bij de handelswaren in het algemeen.

Voor de rest blijven hier ook de algemene opmerkingen van kracht, met betrekking tot welke de arbeid zich van de andere handelswaren niet onderscheidt:

Onderstellen wij, dat bepaalde kapitalistische ondernemers zich genoodzaakt zien, om in een gegeven productieperiode een deel van hun arbeidskracht, vroeger regelmatig betrokken bij categorieën van arbeiders, wier gebruikelijke levensstandaard een zeker niveau niet overschrijdt, thans te gaan zoeken in hogere categorieën, waar de gewone levensstandaard hoger reikt. Het kan wezen in zulk geval, dat het deel in kwestie nog slechts een betrekkelijk onbeduidend breukdeel van hun totaal arbeidspersoneel uitmaakt. Zo ook is het mogelijk, dat een zeker aantal arbeiders van een bepaalde categorie — bijvoorbeeld die, welke in grootindustriële ondernemingen werken — erin zijn geslaagd, om hun gewone fabrieksarbeid te doen erkennen als meer gekwalificeerde en moeilijk te vervangen arbeid, doch dat hun aantal nog proportioneel genomen zwak moet heten, — vergeleken namelijk met de grote massa's van de ongeschoolde werklieden van dezelfde categorie. In de hier onderstelde gevallen blijft voorzeker wel de tendens tot nivellering in de boven besproken zin bestaan, en dit wel bij de gehele betreffende categorie van arbeid, niet alleen in de onmiddellijk betrokken kapitalistische ondernemingen, maar zelfs ook in het gehele sociale milieu. Maar de nivellering zal zich ten slotte slechts langzaam en voorlopig ook slechts gedeeltelijk voltrekken. Ook van streng theoretisch standpunt uit moet dit worden ingezien.

En het punt, tot waar het effectief betaalde arbeidsloon stijgt, zal dan ook in de werkelijkheid te dichterblijven liggen bij het uitgangspunt, als het breukdeel van de arbeidskracht, dat in een hogere arbeiderscategorie moest worden gezocht, of het contingent van gewone fabrieksarbeiders, die zich als hoger gekwalificeerde arbeiders wisten te doen erkennen, geringer is, vergeleken bij het gehele arbeidspersoneel van de betrokken ondernemers, of bij de gehele arbeidersbevolking van het in aanmerking komende sociale milieu. Bij een nauwkeurige berekening van het gemiddelde loon voor alle arbeiders van de betrokken categorie zou in zulke gevallen het verschijnsel, door ons besproken, zich duidelijk in cijfers uitdrukken. De lonen, die van meet af het hogere niveau bereiken, moeten dan ook worden beschouwd, voorlopig nog gelegenhedslonen te zijn; dat wil zeggen, dat ze gelegenhedsmarktprijzen van de arbeidswaar weergeven, maar nòch theoretisch, nòch ook in de praktijk nauwkeurig de ruilwaarde van de arbeid op de kapitalistische markt tot uitdrukking brengen.

Hetzelfde verschijnsel, maar in omgekeerde zin, kan zich voordoen, wanneer arbeid, die gewoonlijk een hoger loonniveau bereikt, langzamerhand, door veralgemening van bepaalde arbeidscapaciteiten, disponibel begint te worden onder categorieën van werklieden, wier gebruikelijke levensstandaard een lager niveau niet overschrijdt. Wanneer toch dit verschijnsel zich voorlopig nog slechts voordoet bij een betrekkelijk gering breukdeel van geheel de arbeidskracht van een bepaalde categorie, dan zal ook de nivellering van de lonen binnen een gehele fabriek, of een gehele landstreek, zich niet onmiddellijk, noch ook volledig voltrekken. En het punt, tot waar het arbeidsloon zal dalen in dit geval, zal in de werkelijkheid té dichterblijven bij het uitgangspunt, naarmate het breukdeel van het betrokken fabriekspersoneel, of het contingent van arbeiders in de landstreek in kwestie, die uit lager geplaatste categorieën konden worden gerekruteerd, geringer zijn, bij het gehele fabriekspersoneel, of bij de totale arbeidersbevolking van het milieu vergeleken.

Een praktisch voorbeeld van dezen aard levert de katoenindustrie voor de arbeid van spinners in streken, waar deze industrie reeds sedert lange jaren is gevestigd. De jonge generatie van “aanlappers”, hulpen van de spinners, is daar in verschillende streken in staat, om ten minste gedeeltelijk de eigenlijke spinners-vaklieden te vervangen, in het bijzonder nl. voor de eenvoudigste weefsels, en dit wel voor een groter deel, dan nodig zou zijn, om de successievelijk openvallende plaatsen van spinners aan te vullen. Maar, van uit technisch standpunt beschouwd, gaat die beschikbaarheid van spinnersarbeidskracht toch zelden zover, dat de arbeidsvoorwaarden van de spinnen, volle werkkrachten, compleet door de hulpen zouden worden beheerst, ook al blijft de tegenwoordigheid van dezen, als van een voorradige, overvloedige arbeidskracht, de lonen van de spinnen drukken. In het hier gestelde geval zou weer een nauwkeurige berekening van het gemiddelde arbeidsloon het verschijnsel, door ons besproken, duidelijk illustreren. Wanneer er zich eventueel gevallen voordoen, waarin de effectief betaalde lonen onmiddellijk op het lagere niveau neervallen, dan zullen toch ook zulke lonen enkel kunnen worden beschouwd als gelegenhedslonen, liggende ditmaal niet boven, maar beneden het loon, dat in geld de normale ruilwaarde van de arbeid uitdrukt.

Zoo ziet men onze algemene formule van het arbeidsloon zich aanpassen aan de verschillende verhoudingen van het werkelijke leven.

Voetnoten

- [1] *Theorie du Salaire et du Travail Salarié*, Paris, V. Giard & E. Brière, 1908.
- [2] Om zich te overtuigen, welk een belangrijke plaats het arbeidsloon in natura nog inneemt in vele landbouwstreken, zelfs van een kapitalistisch zo hoog ontwikkeld land als Engeland, zie men het uitnemende rapport, door het Engelse Departement van Arbeid voor de lonen van landarbeiders gepubliceerd: Board of Trade, Labour Department, Report by Mr. Wilson Fox on the Wages and Earnings of Agricultural Labourers in the United Kingdom, London, 1900, p. 21 en 22. Vergel. eveneens: Second Report by Mr. Wilson Fox, London, 1905, p. 22 en 23.
- [3] Vergel. over de begrippen van waarde en prijs van de waren, *Theorie van de Waarde*, uitg. H.J.W. Becht, Amsterdam, 1903, p. 261 en volg.
- [4] Karl Marx, *Das Kapital*, Dl. I, hoofdst. IV, 3, 3e druk, blz. 147.
- [5] Loc. cit., p. 148.
- [6] Loc. cit., hoofdst. XVII, p. 549—550.
- [7] Zie *Theorie du Salaire et du Travail Salarié*, hoofdst. XIV, p. 313—314.
- [8] Zie *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, hoofdst. XII en XIV (over vrouwenarbeid en vrouwenlonen en de lonen, betaald in de huisindustrieën).
- [9] *Ibid.*, hoofdst. XVIII (over de invloed, door de omvang van de ondernemingen uitgeoefend), p. 384 en volg.
- [10] Zie op dit laatste punt vooral *Theorie van de Waarde*, p. 364 en volg.
- [11] Zie *Theorie van de Waarde*, p. 136 en volg.
- [12] Zie *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, hoofdst. X, p. 173 en volg.
- [13] Ziehier een typisch voorbeeld, het oordeel van een zekeren ondernemer, Charbin, fabrikant van fluwele stoffen te Lyon, zoals het werd geresumeerd door het dagblad *Le Temps* van 3 Maart 1904 (Artikel over de Enquête in de textielindustrie): “Hij bezat een weverij in het departement van de Drôme. Welnu, zo vertelde hij ons, als de vrouwen in deze streek een loon van 1 fr. 50 hadden verdiend, zetten ze heur weefstoelen stop, en gingen ze onder elkaar babbelen, oordelend, dat het onnodig was, zich te vermoeien, om méér te verdienen. Haar zorgeloosheid was zóó groot, dat de patroon zijn fabriek moest sluiten.” Het verhaal kan waar zijn; dergelijke gevallen kunnen er méér worden aangehaald. En men kan van kapitalistisch

standpunt bezien, er inderdaad deze brave plattelandsvrouwen een verwijt van maken, nog niet rijp te zijn voor de afjakkerij en de uitbuiting onder de moderne grootindustrie.

- [14] Vergel. daarover voor de waren in het algemeen: Theorie van de Waarde, p. 138.
- [15] Ik citeer hier als voorbeeld slechts twee gevallen, het ene betrekking hebbende op de landbouw, het andere op de industrie: "In vele dorpen leidde alleen reeds de stichting van een afdeling (van de National Agricultural Labourers' Union) tot ene plotselinge stijging van de lonen." Aldus uiten zich Sidney en Beatrice Webb over de landarbeidersorganisatie in Engeland in hare periode van opkomst in 1872. (The History of Trade Unionism, hoofdst. VI, p. 317). Het tweede voorbeeld is ontleend aan het "Eindrapport" van de Industrial Commission van de Verenigde Staten: "De invloed van de organisatie is nergens sterker uitgekomen, dan in het geval van de arbeiders in de mijnen van bitumineuze kolen. In Illinois gingen hun lonen sterk omlaag in de jaren, voorafgaande aan 1884. Ze gingen opnieuw ongeveer 17 percent terug van 1890 tot 1896; maar in 1897, toen de eerste wijdvertakte en sterke organisatie van de mijnwerkers werd verkregen, stegen hun lonen 30 tot 40 percent. Deze belangrijke stijging vergelijkte men met de zeer matige stijging van 4.6 percent van 1898 tot 1901 in de loonvoet (daglonen) van de 192 bedrijven, boven geciteerd uit de rapporten van het Departement van Arbeid."
- Voorbeelden als deze zijn het, die hetzelfde Amerikaanse rapport hebben geleid tot de conclusie: "dat de belangrijkste factor ten gunste van de vooruitgang van de loonwerkers is gelegen in hun capaciteit, om een organisatie te stichten en in stand te houden." (that the most important factor in promoting the progress of wage-earners is their ability to effect and maintain an Organization). (Final Report of the Industrial Commission (vol. XIX van de serie), Washington, 1902, afd. Labor, p. 734).
- [16] Zie Théorie du Salaire et du Travail Salarié, slot van hoofdst. XXI.
- [17] In de loontarieven voor werklieden van verschillende categorie vindt men dikwijls kortingen toegepast voor de lonen van "halve werkrachten." Zie bijv. in Théorie du Salaire et du Travail Salarié de tabellen in bijlage II. Vergel. eveneens voor de arbeid van sjouwers en handlangers in de verschillende industrieën, loc. cit., p. 194.
- [18] De Franse Enquête van 1891 —1893 is tot de volgende conclusies gekomen: "Het loon van de vrouwen is in het groot genomen gelijk aan ongeveer de helft van dat van de mannen." De Enquête voegt eraan toe: "Wel te verstaan zijn de uitgevoerde werken in het algemeen niet dezelfde. Maar aan de anderen kant hebben wij dáár, waar het een zelfde soort arbeid geldt, de toepassing van het beginsel: "Gelijk loon voor gelijken arbeid", slechts waargenomen in één enkele industrie, het bewerken van kostbare stenen." (Office du Travail, Salaires et dure'e du travail dans l'industrie française, dl IV, Resultats généraux, sectie IV, p. 19).
- [19] Natuurlijk zou men, om nauwkeurig de stand van de arbeidslonen te kennen, en te kunnen uitmaken, in hoeverre de inferioriteit van de vrouwenlonen blijft bestaan, zelfs in het geval, dat arbeiders en arbeidsters volkomen dezelfde arbeid verrichten en dezelfde arbeidsproductiviteit vertonen, in elke tak van industrie afzonderlijk moeten doordringen en rekening moeten kunnen houden met alle speciale factoren, die op de arbeids- en loonsvoorwaarden kunnen inwerken. Onder deze omstandigheden valt het moeilijk, duidelijke en typische voorbeelden te vinden. Enkele industrieën bieden echter gevallen als door ons gezocht aan, zóó bijvoorbeeld de textielindustrieën, waarin de hoeveelheid gesponnen garen, of geweven doek een juiste maat kan leveren voor de berekening van de geleverde arbeid. zo vinden wij in het Rapport van het Engelse Departement van Arbeid over "standaard lonen voor stukwerk en beweegbare loonschalen," in 1900 gepubliceerd, naast elkaar de loontarieven voor mannen en vrouwen, van kracht in de weverij te Huddersfield. In beide tarieven geldt het een zelfden arbeid van wolweven, telkens berekend voor 18 strengen wol van 10 Engelse voeten per streng; de snelheid van de machines is in beide gevallen gelijk. Ook echter voor dezelfde nummers van hetzelfde artikel, vindt men bij een vergelijking van de beide tarieven, dat voor vrouwenarbeid minder wordt betaald (10 tot 20% als regel), dan voor mannenarbeid van volkomen dezelfde

kwaliteit. (Zie Board of Trade, Report on Standard Piece Rates of Wages and Sliding Scales in the United Kingdom, p. 127—129). Hetzelfde verschijnsel wordt geconstateerd in de katoenspinnerijen te Gent: “De tarieven zijn aanmerkelijk lager voor de vrouwen, dan voor de mannen,” zo heet het bijv. in een monografie, gepubliceerd door het Belgische Departement van Arbeid. (Office Belge du Travail, Les salaires dans l'industrie gantoise, I. Industrie cotonnière, 4e ged., hoofdst. I, sectie II, p. 119).

- [20] Zie *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, hoofdst. X, p. 176—181; vergel. ook de bijlagen, waarheen in de tekst aldaar wordt verwezen.
- [21] Zeer dikwijls is ook het rassenverschil in staat, op de arbeid van het minder ontwikkelde volksras het stempel van de minderwaardigheid te drukken, afgescheiden van de productiviteit, die deze arbeid moge vertonen; en daaruit valt te verklaren, dat menigmaal (niet altijd, in het bijzonder niet waar de concurrentie zich sterk doet gevoelen) ook dezelfde arbeid verschillend wordt betaald, al naar gelang hij door blanken of door kleurlingen wordt verricht. Zie bijv. voor Zuid-Afrika: The South African Native Races Committee, *The Natives of South Africa, their Economie and Social Condition*, London, 1901, hoofdst. VI, p. 119: “Waar een vergelijking van de loonstandaarden mogelijk is, zou blijken, dat de blanken gewoonlijk 25 tot 50 percent méér kunnen bekomen, dan de inboorlingen voor arbeid van dezelfde aard, en in sommige gevallen is het verschil nog groter.” Soortgelijke feiten constateert ook, voor de lonen van de Europese en binnenlandse arbeiders in de Duitse kolonies van Oost-Afrika, de officiële *Deutsche Reichsanzeiger*, nummer van 4 December 1903. De aanvoer na de Transvaaloorlog van Chineesche koelies naar de Zuid-Afrikaanse goudmijnen gaf op reusachtige schaal een voorbeeld van dergelijke loonverschillen te zien.
- [22] Zie *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, Introductie, p. 36.
- [23] Zie *ibid.*, hoofdst. VIII, p. 128; vergeh ook hoofdst. XV, p. 341.
- [24] De arbeidsters bijvoorbeeld, die de fijne klosjeskantwerken maken, moeten haar vak al op zeer jeugdigen leeftijd beginnen te leren, om de nodige lenigheid en vaardigheid in de vingers te krijgen en al de moeilijkheden van het vak te kunnen overwinnen: “De leertijd voor de fijne Valenciennes duurt van vijf tot zes jaar; voor de vorming van een goede werkster van Mechelse kant is zes tot acht jaar nodig en ze eist volhardende en gestage arbeid.” (Pierre Verhaegen, *La dentelle et la broderie sur tulle*, dl. II, hoofdst. II, p. 21).
- [25] Zie hieromtrent *Theorie van de Waarde*, p. 138—139; vergel. ook aldaar p. 279 en volg, waar anderzijds de relatieve gebondenheid van de consumenten wordt in het licht gesteld.
- [26] De heer Victor S. Clark van het Departement van Arbeid van de Verenigde Staten constateerde bijvoorbeeld, dat in Nieuw-Zeeland de invoering van de Industrial Conciliation and Arbitration Act tot een algemene stijging van de warenprijzen heeft geleid; verder, dat de ondernemers, die een natuurlijk monopolie uitoefenen over hun lokale markt, de minste bezwaren hadden tegen een award van het Gerechtshof, waarbij aan hun personeel hoger loon werd toegewezen; ze waren zeker, hun hogere productiekosten te kunnen terugvinden in de goederenprijzen, en enkelen hunner maakten er de Amerikaanse ambtenaar bij hun interviews opmerkzaam op, dat, aangezien hun ondernemerswinst toch ten slotte slechts een bepaald percentage boven hun productiekosten uitmaakte, het bedrag ervan noodzakelijkerwijs moest stijgen met deze kosten. (Vergel. *Labor Conditions in New Zealand*, door Victor S. Clark, in het *Bulletin of the Bureau of Labor*, n°. 49 (Nov. 1903), p. 1239—1240). In bepaalde gevallen erkennen de arbeidersverenigingen van Nieuw-Zeeland openlijk de noodzakelijkheid van de verhoging van de warenprijzen als gevolg van verkregen loonsverhoging en meermalen wordt die noodzakelijkheid ook door het Scheidsgerechtshof in beginsel aanvaard. zo bijv. gaf de Rechter in zijn bemerkings over het award van de kolenmijnwerkers te Waikato (1903) te kennen: “Tengevolge van een dergelijke verhoging (door het vorige award toegestaan) verhoogde de Compagnie de steenkolenprijzen.[...] De vertegenwoordigers van de vakvereniging brachten in het midden, dat de Compagnie opnieuw de prijs van de steenkool kon verhogen. De vertegenwoordigers van de Compagnie gaven te kennen, dat dit niet

goedschiks of veilig kon worden gedaan, en dat het resultaat van de laatste prijsverhoging, geheel opgeslokt door de verhoogde productiekosten van de steenkool, een vermindering van de productie en een verlaging van de ondernemerswinst tengevolge had gehad.' (Ibid., p. 1240). Indien in het hier gegeven geval de inlichtingen, door de Mijncompagnie verstrekt, juist waren, — hetgeen het Gerechtshof de macht had, uit de boeken van de Compagnie te onderzoeken, — dan zouden de werklieden hier zijn gegaan tot de uiterste grens, waartoe ze onder het kapitalistische productieregime gaan konden inzake de opvoering van de arbeidslonen.

- [27] Kiezen wij tot voorbeeld de grote werkstaking van 1902 van de anthraciet-kolenwerkers van Pennsylvanië, een staking, waaromtrent door de regering van de Verenigde Staten zulk een nauwkeurige enquête werd ingesteld. Als de kolenmijnwerkers hun eischen opstellen, ziet men, hoe er hunnerzijds nog slechts sprake is van een zuiveren verkoop van de arbeidswaar onder de eventueel geldende marktverhoudingen, en ongeacht de winsten, of verliezen van de mijnneigenaars. Hun argumentatie ten gunste van loonsverhoging luidt: **1.** "De tegenwoordige loonvoet is veel lager, dan de voet van de lonen, in de bitumineuze kolenmijnen voor wezenlijk gelijksoortig werk betaald; **2.** "De tegenwoordige loonvoet is lager, dan de voet van de lonen, betaald in andere beroepen, die gelijke bekwaamheid en oefening vereisen; **3.** "De gemiddelde jaarlijkse verdiensten in de anthracietkolenmijnen zijn veel geringer, dan de gemiddelde jaarlijkse verdiensten, behaald in de bitumineuze kolenmijnen voor wezenlijk gelijksoortig werk". Enzovoort. (Report of the Anthracite Coal Strike Commission in Bulletin of the Department of Labor, No. 46 (Mei 1903) p. 465). In de antwoorden van de kolencompagnies treft ons dezelfde geest: "De lonen, door de Compagnie voor hun diensten betaald aan hare geëmployeerden, zijn hoger, dan die, welke in dezelfde streek, of zelfs in het land in het algemeen, worden betaald voor gelijksoortige diensten in andere takken van bedrijf.[...]" (Ibid., Bijlage A, Antwoord van de Delaware and Hudson Company, p. 523).
- [28] Bij de bovengenoemde werkstaking in de anthracietkolenmijnen van Pennsylvanië, kwam de Commissie na een zorgvuldige studie van de verhoudingen in de mijnen, en. na de verlening van loonsverhoging aan de arbeiders, tot de vaststelling van een beweegbare loonschaal, uitgaande van een minimum tarief voor het arbeidsloon, als "in haar wezen een ontwerp van winstverdeling." (Zie Report, loc. cit., p. 497—498).
- [29] Zie de Labour Gazette, London, Juli 1906, p. 197. Hoe hardnekkig ook de kapitalistische ondernemers zich ertegen verzetten, dat hun werklieden zich in de innerlijken gang van zaken hunner ondernemingen mengen, worden zij er toch door de drang van de omstandigheden vanzelf toegebracht, die inmenging te aanvaarden. Zie weer opnieuw het karakteristieke voorbeeld door ons gekozen van de anthraciet-kolenwerkers van Pennsylvania en de eerste onderhandelingen in 1902 tussen ondernemers en werklieden. In het antwoord van Geo F. Baer, president van verschillende mijncompagnies aan John Mitchell, president van de United Mine Workers of America, lezen wij: "Wij zonden U de cijfers, aangevende de kosten van de delving en ter markt bringing van de steenkool en het bedrag, daarvoor ter markt gemaakt, in de hoop, U te- overtuigen, dat het absoluut ondoenlijk was, de lonen te verhogen." (Report, p. 461).
- [30] Zie hieromtrent *Théorie du Solaire et du Travail Salarie*, hoofdst. III: "Loon en jaarlijks inkomen van de werkman. Arbeidsloon en arbeidskosten van de waren." _.
- [31] Zie *ibid.*, hoofdst. IV: "De historische beweging van de arbeidslonen."
- [32] Zie op dit punt onze kritiek van de Utiliteitstheorie in *Théorie du Solaire et du Travail Salarie*, hoofdst. VIII, p. 124—125.
- [33] De hier gegeven verhoudingsgetallen (2, 2,5, 3, 4) zijn niet willekeurig gekozen, maar beantwoorden aan tendentiële werkelijkheidsverhoudingen. Zie daarover *Théorie du Solaire et du Travail Salarie*, p.181, 239—240, 313—314, 331, 333, enz.
- [34] In een industrieel zo ontwikkeld land als België, vond de Volkstelling in de Industrieën en Ambachten van 31 oktober 1896 nog 2150 wevers, scheerders, enz., thuiswerkend voor rekening van fabrikanten van zuiver katoenen stoffen. (Zie Recensement général des Industries

et des Métiers, dl. XVIII, Bruxelles, 1902, 2e ged., hoofdst. I, p. 147).

- [35] Zie daaromtrent *Théorie du Solaire et du Travail Salarié*, hoofdst. III, p. 59 en volg.
- [36] Zie bijvoorbeeld de monografie, gepubliceerd door het Belgische Departement van Arbeid: *Les Salaires dans l'industrie gantoise*, I. Industrie cotonnière, 1e ged., hoofdst. II, p. 25 en volg., en in het bijzonder, voor de snelle stijging van de lonen in de periode 1808—1811, p. 30 aldaar: “De lonen stegen tot ongehoorde hoogten, die thans nog in de legenden voortleven. De spinner haalde 5, 6, 7 en 8 francs per dag, een loon, dat de behoeften van een werkman dier dagen belangrijk te boven ging. De timmerman, wiens leertijd veel langer en kostbaarder was, dan die van de spinner, verdiende geen 2 francs daags, en hij moest daarbij nog werken met eigen gereedschappen.”
- [37] Het voorbeeld van de Parijse diamantarbeiders, in mijn *Théorie du Solaire et du Travail Salarié* p. 258—259 geciteerd, geeft een geval te zien, waarin op soortgelijke wijze de elders nog zo veelvuldig voorkomende verschillen in loonstandaard voor gelijksoortige arbeid van man en vrouw zijn vervallen. Het betreft daar een geval, waarin dé arbeid van de man nog onmisbaar is ter voorziening in de behoeften van de industrie, terwijl het onderlinge verdrag, tussen mannelijke en vrouwelijke arbeiders gesloten, de ondernemers verplicht tot toepassing in deze industrie van het beginsel: “Gelijk loon voor gelijken arbeid van man en vrouw.”
- [38] Zie *Theorie van de Waarde*, p. 285 en volg.
- [39] Zie *Theorie van de Waarde*, p. 289—290. Het Arbeidsloon.

[werk](#), [kapitalisme](#), [economie](#), [klassenstrijd](#), [anarcho-syndicalisme](#)

From:

<https://anarchisme.nl/> - **Anarchisme.nl**

Permanent link:

https://anarchisme.nl/namespace/het_arbeidsloon?rev=1580210630

Last update: **28/01/20 11:23**