

solo la *differenza* fra il prezzo della forza-lavoro e il valore creato dal suo funzionamento. Ma egli cerca di comperare ogni merce con più a buon mercato possibile e si spiega il suo profitto sempre con quel semplice trucco che è la compera al di sotto e la *vendita* al di sopra del valore. Non riesce perciò a capire che, se esistesse realmente una cosa come il *valore del lavoro*, e se egli realmente pagasse questo valore, non esisterebbe alcun capitale e il suo denaro non si trasformerebbe in capitale.

Per di più il *movimento reale del salario* mostra fenomeni i quali sembrano dimostrare che non il *valore della forza-lavoro* viene pagato, bensì il valore della sua funzione, il *valore del lavoro stesso*. Questi fenomeni si possono ricondurre a due grandi classi. *Primo*: variare del salario con il variare della lunghezza della giornata lavorativa. Alla stessa maniera si potrebbe concludere che non è il valore della macchina che viene pagato ma quello della sua operazione, per il fatto che costa di più affittare una macchina per una settimana che non per un giorno. *Secondo*: la differenza individuale fra i salari di operai diversi i quali compiono la medesima funzione. Questa differenza individuale si trova anche, ma senza dare occasione ad illusioni, nel sistema schiavistico dove si vende francamente la *forza-lavoro stessa*, senza ambagi e senza fronzoli. Solo che nel sistema della schiavitù il vantaggio di una forza-lavoro al di sopra della media o lo svantaggio di una forza-lavoro al di sotto della media tocca al proprietario degli schiavi, e nel sistema del lavoro salariato tocca all'operaio stesso, perchè in un caso la sua forza-lavoro viene venduta da lui stesso, nell'altro da una terza persona.

Del resto per la *forma fenomenica* «valore e prezzo del lavoro» o «salario», a differenza del *rapporto sostanziale* che in essa si manifesta, cioè il valore e il prezzo della forza-lavoro, vale quel che vale per *tutte le forme fenomeniche* e per il loro sfondo nascosto. Le forme fenomeniche si riproducono con immediata spontaneità, come *forme correnti del pensiero*, il rapporto sostanziale deve essere scoperto dalla scienza. L'economia politica classica tocca in via approssimativa il vero stato delle cose, senza per altro *formularlo in modo consapevole*. Essa non può farlo finchè è chiusa nella sua pelle borghese.

CAPITOLO DICOTTESIMO

IL SALARIO A TEMPO

Il *salario* assume a sua volta *forme svariatissime*, circostanza che non si può conoscere nei compendi di economia, i quali, brutalmente interessati alla materia, trascurano ogni differenza di forma. Tuttavia, una illustrazione di tutte queste forme rientra nella dottrina particolare del lavoro salariato, quindi non rientra in quest'opera. Invece dovremo svolgere qui in breve le due forme fondamentali dominanti.

La vendita della forza-lavoro ha luogo sempre, come si ricorderà, *per periodi determinati di tempo*. La forma mutata in cui si presentano *immediatamente* il valore giornaliero, il valore settimanale, ecc. della forza-lavoro è quindi la forma del «*salario a tempo*», cioè il salario giornaliero, ecc.

Ora è da osservarsi in un primo momento che le leggi sulla variazione di grandezza del prezzo della forza-lavoro e del plusvalore, esposte nel capitolo quindicesimo, si trasformano, mediante un semplice mutamento di forma, in *leggi del salario*. Allo stesso modo la differenza fra il *valore di scambio* della forza-lavoro e la *massa dei mezzi di sussistenza*, nei quali questo valore si converte, ora si presenta come differenza fra salario *nominale* e salario *reale*. Sarebbe inutile ripetere nella forma fenomenica quello che è già stato svolto nella forma sostanziale. Ci limiteremo quindi a pochi punti che caratterizzano il *salario a tempo*.

La somma di denaro ³⁰ che l'operaio riceve per il suo lavoro giornaliero, settimanale, ecc. costituisce l'*ammontare* del suo salario *nominale* ossia del salario *stimato in valore*. Ma è chiaro che uno stesso salario giornaliero, settimanale, ecc., a seconda della durata della giornata lavorativa, quindi a seconda della *quantità di lavoro*

³⁰ Il *valore del denaro* stesso viene qui sempre presupposto costante.

da questa fornita giornalmente, può rappresentare un *prezzo del lavoro* molto diverso, ossia somme di denaro molto diverse per una *stessa quantità di lavoro* ³¹. Per il salario a tempo si dovrà quindi distinguere ancora fra l'*ammontare complessivo del salario*, salario giornaliero, salario settimanale, ecc. e il *prezzo del lavoro*. Ma come trovare ora questo prezzo, ossia il *valore in denaro di una quantità data di lavoro*? Il prezzo medio del lavoro risulta dalla *divisione del valore giornaliero medio della forza-lavoro per il numero delle ore della giornata lavorativa media*. Se p. es. il valore giornaliero della forza-lavoro è di tre scellini, prodotto di valore di sei ore lavorative, e se la giornata lavorativa è di dodici ore, il prezzo di un'ora di lavoro $\frac{3 \text{ scellini}}{12} = 3 \text{ pence}$. Il *prezzo dell'ora lavorativa* così ricavato serve

da misura unitaria del prezzo del lavoro.

Ne consegue quindi che il salario giornaliero, settimanale, ecc. può rimanere *invariato*, benchè il *prezzo del lavoro scenda costantemente*. Se p. es. la giornata lavorativa usuale era di dieci ore e il valore giornaliero della forza-lavoro ammontava a tre scellini, il prezzo dell'ora lavorativa ammontava a tre pence e tre quinti; esso scende a tre pence appena la giornata sale a dodici ore, e a due pence e due quinti, appena la giornata sale a quindici ore. Ciò nonostante il salario giornaliero o settimanale rimane invariato. Viceversa, il salario giornaliero o settimanale può *salire*, benchè il prezzo del lavoro rimanga *costante* o addirittura *scenda*. Se p. es. la giornata lavorativa è di dieci ore e se il valore giornaliero della forza-lavoro ammonta a tre scellini, il prezzo di un'ora lavorativa ammonta a tre pence e tre quinti. Qualora l'operaio, a causa di un aumento di occupazione e invariato rimanendo il prezzo del lavoro, lavori dodici ore, il suo salario giornaliero salirà a tre scellini, sette pence e un quinto senza variazione alcuna del prezzo del lavoro. Lo stesso risultato si potrebbe avere se invece della grandezza del lavoro in estensione aumentasse la sua grandezza in intensità ³². Quindi, un

³¹ « Il prezzo del lavoro è la somma pagata per una data quantità di lavoro » (Sir EDWARD WEST, *Price of Corn and Wages of Labour*, Londra, 1826, p. 67). West è l'autore dello scritto anonimo che fece epoca nella storia dell'economia politica, *Essay on the Application of Capital to Land*. By a Fellow of Univ. College of Oxford, Londra, 1815.

³² I salari dipendono dal prezzo del lavoro e dalla quantità di lavoro eseguita... Un aumento dei salari non implica necessariamente un aumento del prezzo del lavoro. I salari possono aumentare notevolmente a causa dell'occupazione più lunga e del lavoro più faticoso, mentre il prezzo del lavoro può rimanere lo stesso » (WEST, *ibid.*, pp. 67, 68 e 112). Però il problema principale: come viene determinato il « prezzo del lavoro »? è liquidato dal West con frasi banali.

aumento del salario giornaliero o settimanale nominale può essere accompagnato da un prezzo del lavoro invariato o in diminuzione. Lo stesso vale per le entrate della famiglia operaia, appena la quantità di lavoro fornita dal capofamiglia viene aumentata dal lavoro degli altri componenti della famiglia. Vi sono dunque metodi per la riduzione del prezzo del lavoro ³³ *indipendenti dall'assottigliamento del salario giornaliero o settimanale nominale*.

Come legge generale ne consegue: *data la quantità del lavoro giornaliero, settimanale, ecc., il salario giornaliero o settimanale dipende dal prezzo del lavoro*, il quale varia a sua volta o con il valore della forza-lavoro o con le deviazioni del prezzo di quest'ultima dal suo valore. Viceversa, *dato il prezzo del lavoro, il salario giornaliero o settimanale dipende dalla quantità del lavoro giornaliero o settimanale*.

L'unità di misura del salario a tempo, il prezzo dell'ora lavorativa, è il quoziente del valore giornaliero della forza-lavoro, diviso per il numero delle ore della giornata lavorativa usuale. Poniamo che quest'ultima sia di dodici ore, che il valore giornaliero della forza-lavoro sia di tre scellini, prodotto di valore di sei ore lavorative. A queste condizioni il prezzo dell'ora lavorativa sarà di tre pence e la sua produzione di valore sarà di sei pence. Ora se l'operaio viene fatto lavorare meno di dodici ore al giorno (o meno di sei giorni alla settimana), p. es. solo sei o otto ore, egli riceverà con questo prezzo del lavoro, solo due scellini o uno e mezzo di salario giornaliero ³⁴. Siccome, secondo il nostro presupposto, egli deve lavo-

³³ Questo è sentito bene dal rappresentante più fanatico della borghesia industriale del secolo XVIII, ossia dall'autore da noi spesso citato dell'*Essay on Trade and Commerce*, benchè egli esponga la faccenda confusamente: « E la quantità del lavoro e non il suo prezzo (intende dire il salario nominale giornaliero o settimanale) che è determinata dal prezzo dei mezzi di sussistenza e di altri oggetti necessari; fate abbassare di molto il prezzo dei generi necessari, e naturalmente farete abbassare altrettanto la quantità del lavoro... I fabbricanti sanno che vi sono vari modi di aumentare e di abbassare il prezzo del lavoro oltre a quello che consiste nell'alterarne l'importo nominale » (*ibid.*, pp. 48, 61). Nelle sue *Three Lectures on the Rate of Wages*, Londra, 1830, in cui N. W. Senior si serve dello scritto del West senza citarlo, egli dice fra l'altro: « Il lavoratore è principalmente interessato all'*ammontare del salario* » (p. 15). Dunque il lavoratore è interessato principalmente a quello che *riceve*, all'importo nominale del salario, e non a quello che *dà*, la quantità del lavoro!

³⁴ L'effetto di simile sottoccupazione *anormale* è diversissimo da quello di una riduzione *generale* della giornata lavorativa in base a *leggi coercitive*. La prima non ha nulla a che vedere con la *durata assoluta* della giornata lavorativa e può verificarsi sia con una giornata lavorativa di quindici ore sia con una di sei ore. Il prezzo normale del lavoro è calcolato nel primo caso sul fatto che l'operaio lavori quindici ore, nel secondo che egli lavori sei ore al giorno in media. L'effetto rimane quindi lo stesso sia che nell'un caso l'operaio venga occupato solo sette ore e mezza e nell'altro solo tre ore.

rare in media sei ore al giorno per produrre un salario corrisponente al valore della sua forza-lavoro, giacchè sempre secondo lo stesso presupposto su ogni ora egli lavora soltanto mezz'ora per se stesso, e mezza invece per il capitalista, è chiaro che se l'operaio è occupato per meno di dodici ore non riesce a ottenere il prodotto di valore di sei ore. Come prima si sono viste le conseguenze distruttrici del sopralavoro, così si scoprono qui le fonti delle sofferenze che derivano all'operaio dalla sua sottoccupazione.

Qualora il salario a ora venga fissato in modo che il capitalista non si impegni al pagamento di un salario giornaliero o settimanale, ma solo al pagamento delle ore lavorative durante le quali egli si compiace di occupare l'operaio, potrà occuparlo al di sotto del tempo che in origine sta alla base della valutazione del salario a ora o dell'unità di misura del prezzo del lavoro. Siccome quest'unità di misura è determinata dalla proporzione $\frac{\text{giornata lavorativa di un numero di ore dato}}{\text{valore giornaliero della forza-lavoro}}$, essa

naturalmente non ha più senso alcuno appena la giornata lavorativa cessa di avere un determinato numero di ore. Il nesso fra lavoro retribuito e lavoro non retribuito viene soppresso. Adesso il capitalista può ricavarne dall'operaio una quantità determinata di plus-lavoro senza concedergli il tempo di lavoro necessario per il suo sostentamento. Egli può distruggere ogni regolarità dell'occupazione e può, secondo il solo suo comodo, arbitrio e interesse momentaneo, alternare il lavoro supplementare più mostruoso con la disoccupazione relativa o totale. Egli può prolungare la giornata lavorativa in maniera anormale con il pretesto che paga « il prezzo normale del lavoro », senza un qualsiasi compenso adeguato per l'operaio. Da ciò la ribellione razionalissima degli operai edili di Londra (1860) contro il tentativo dei capitalisti di imporre questo salario a ora. La limitazione legale della giornata lavorativa pone fine a tali abusi, benchè naturalmente non ponga fine alla sottoccupazione derivante dalla concorrenza delle macchine, dal variare della qualità degli operai occupati, dalle crisi parziali e generali.

Se il salario giornaliero o settimanale aumenta, il prezzo del lavoro può restare nominalmente costante, e scendere tuttavia al di sotto del suo livello normale. Questo si verifica ogni volta che la giornata lavorativa viene prolungata al di là della sua durata abituale, fermo restando il prezzo del lavoro, rispettivamente dell'ora lavorativa. Se nella frazione $\frac{\text{giornata lavorativa}}{\text{valore giornaliero della forza-lavoro}}$ cresce il denominatore, il numeratore cresce ancora più rapidamente. Il valore della forza-lavoro cresce con la durata della sua funzione,

perchè cresce il logoramento della forza-lavoro stessa; e il valore cresce in proporzione più rapida che non l'incremento della durata del suo funzionamento. In molte branche d'industria dove predomina il salario a tempo, senza limiti legali del tempo di lavoro, si è quindi venuta formando spontaneamente la consuetudine che la giornata lavorativa è considerata normale solo fino a un certo punto, p. es. fino al decorso della decima ora, (« normal working day », « the day's work », « the regular hours of work »). Al di là di questo limite il tempo di lavoro costituisce tempo supplementare (overtime) ed è pagato meglio (extra pay), anche se spesso in proporzioni ridicole. La giornata lavorativa normale esiste qui soltanto come frazione della giornata lavorativa reale, e quest'ultima spesso dura durante tutto l'anno più a lungo della prima ³⁶. L'aumento del prezzo del lavoro mano a mano che la giornata lavorativa viene prolungata al di là di un certo limite normale si configura in diversi rami dell'industria britannica in modo che il basso prezzo del lavoro compiuto durante il cosiddetto tempo normale impone all'operaio il lavoro supplementare meglio pagato, se egli vuole ricavarne un salario sufficiente ³⁷.

³⁶ Il saggio del pagamento del tempo supplementare (nella manifattura dei metelli) è talmente esiguo, mezzo penny ecc. all'ora, che viene a trovarsi in penoso contrasto con il grandissimo danno che reca alla salute e alla forza vitale degli operai... Inoltre, la piccola eccedenza così guadagnata deve essere spesso spesa di nuovo in nutrimento straordinario » (Child. Empl. Comm. II rep., p. XVI, n. 117).

³⁷ Per es. nella stampa delle carte da parati prima della recente introduzione dell'Atto sulle fabbriche. « Lavoriamo senza interruzione per i pasti, così che l'operaio tutto quello che si fa dopo è tempo supplementare che di rado finisce prima delle sei di sera, così che effettivamente lavoriamo per tutto l'anno con tempo supplementare » (Depositione di Mr. Smith in Child. Empl. Comm. I rep., p. 125).

³⁸ P. es. nelle officine di candeggio scozzesi. « In alcune parti della Scozia questa industria (prima dell'introduzione dell'Atto sulle fabbriche del 1862) veniva esercitata secondo il sistema del lavoro supplementare, ossia dieci ore erano considerate la giornata lavorativa normale. Il compenso era di uno scellino e due pence di tre o quattro ore, per il quale venivano pagati tre pence all'ora. Conseguenza di questo sistema: un uomo che lavorava solo durante il tempo normale poteva guadagnare un salario settimanale di soli otto scellini. Senza ore straordinarie il salario non bastava » (Reports of Insp. of Fact. 30th April 1863, p. 10). Il « pagamento straordinario per le ore straordinarie è una tentazione cui gli operai non sanno resistere » (Rep. of Insp. of Fact. 30th April 1848, p. 5). La legatoria di libri nella City di Londra impiega moltissime ragazze giovani dai tredici e quattordici anni in su e le impiega precisamente in base al contratto d'apprendistato che prescrive determinate ore di lavoro. Ciò nondimeno, nella ultima settimana di ogni mese, esse lavorano fino alle dieci, le undici, le dodici e l'una di notte, insieme con gli operai più anziani, in compagnia molto mista. « I padroni le allettano (tempt) con il salario straordinario

La limitazione legale della giornata lavorativa pone termine a questo divertimento ³⁸.

È un fatto universalmente noto che quanto più lunga è la giornata lavorativa di un ramo dell'industria, tanto più basso è il salario ³⁹. L'ispettore di fabbrica A. Redgrave ha illustrato questo fatto con la sua rassegna comparativa del periodo che comprende il ventennio 1839-1859, dalla quale risulta che nelle fabbriche soggette alla legge delle dieci ore il salario era aumentato, mentre era diminuito nelle fabbriche in cui il lavoro dura giornalmente dalle quattordici alle quindici ore ⁴⁰.

Dalla legge: « *Dato il prezzo del lavoro il salario giornaliero o settimanale dipende dalla quantità di lavoro fornita* », consegue in primo luogo che quanto più basso è il prezzo del lavoro, tanto maggiore deve essere la quantità di lavoro o tanto più lunga la giornata lavorativa affinché l'operaio si assicuri sia pure un misero revole salario medio. Il basso prezzo del lavoro agisce qui di sprone al prolungamento della giornata di lavoro ⁴¹.

Ma, viceversa, il prolungamento del tempo di lavoro produce a sua volta una caduta del prezzo del lavoro e quindi del salario giornaliero o settimanale.

e con il denaro per una buona «ena» che fanno in osterie vicine. La grande leggezza di costumi provocata così fra queste «young immortals» [i giovani immortali] (*Child. Empl. Comm. V rep.*, p. 44, n. 191) viene compensata dal fatto che rilegano fra l'altro anche molte bibbie e molte opere di edificazione.

³⁸ Vedi *Reports of Insp. of Fact. 30th April 1863*, *ivi*. Con una critica esattissima del rapporto reale, gli operai edili londinesi dichiararono, durante il grande sciopero e il *lock-out* [serrata] del 1860, che erano disposti ad accettare il salario *a ora* solo a due condizioni: 1. che il prezzo dell'ora lavorativa venisse anche stabilita una giornata lavorativa normale di nove e dieci ore, e che il prezzo per ora fosse maggiore per la giornata di dieci ore che non per quella di nove; 2. che ogni ora in più della giornata normale fosse pagata proporzionalmente di più, in quanto tempo supplementare.

³⁹ « È inoltre un fatto molto notevole che là dove le ore lunghe sono la regola, siano la regola anche i bassi salari » (*Rep. of Insp. of Fact. 31st Oct. 1863*, p. 9). « Il lavoro che riceve razioni di fame (*the scanty pittance*) di alimenti, è quasi sempre lavoro prolungato eccessivamente » (*Public Health, VI rep. 1863*, p. 15).

⁴⁰ *Reports of Insp. of Fact. 30th April 1860*, pp. 31, 32.

⁴¹ P. es., in Inghilterra, a causa del basso prezzo del lavoro, i chiodaturoi a mano devono lavorare quindici ore al giorno per poter realizzare un salario settimanale miserrimo. « Sono molte, molte ore del giorno e durante tutto quel tempo egli deve sgobbare duramente per ricavare undici *pence* o uno scellino, e di questa somma due *pence* e mezzo fino a tre sono da detrarsi per il consumo degli strumenti, per il *com-bustibile* e per gli scarti del ferro » (*Child. Empl. Comm. III report*, p. 136, n. 671). Le donne guadagnano, lavorando per lo stesso tempo, solo un salario settimanale di cinque scellini (*ivi*, p. 137, n. 674).

La determinazione del prezzo del lavoro mediante

valore giornaliero della forza-lavoro
giornata lavorativa di un numero di ore dato

ha per risultato che il semplice prolungamento della giornata lavorativa abbassa il prezzo del lavoro qualora non subentri una compensazione. Ma le medesime circostanze che mettono il capitalista in grado di prolungare a lungo andare, la giornata, prima lo mettono in grado, e infine gli impongono di abbassare il prezzo del lavoro anche nominalmente, finché diminuisce il prezzo complessivo del numero di ore aumentato e quindi il salario giornaliero o settimanale. Basterà qui accennare a due circostanze. Se un uomo compie l'opera di un uomo e mezzo o di due uomini, l'offerta del lavoro cresce anche se l'offerta delle forze-lavoro che si trovano sul mercato rimane costante. La concorrenza originata in tal modo fra gli operai mette il capitalista in grado di abbassare ad arte il prezzo del lavoro, mentre il prezzo del lavoro in diminuzione lo mette in grado a sua volta di prolungare ad arte ancor più il tempo di lavoro ⁴². Ma in poco tempo questa disponibilità di quantità anormali di lavoro non *retribuito*, ossia superanti il livello sociale medio, diventa un mezzo di concorrenza fra i capitalisti stessi. Una parte del prezzo delle merci consiste nel prezzo del lavoro. La parte non pagata del prezzo del lavoro non occorre che figuri nel prezzo delle merci. Essa può essere regalata al compratore di merci. Questo è il primo passo a cui spinge la concorrenza. Il secondo passo, a cui essa costringe, è il seguente: escludere dal prezzo di vendita della merce per lo meno anche una parte del *plusvalore anormale* prodotto dal prolungamento della giornata lavorativa. In tal modo prima si forma sporadicamente e poi man mano si fissa un prezzo di vendita della merce anormalmente basso, che da quel momento diventa la base costante di salari stentati accompagnati da un tempo di lavoro eccessivo; in origine era il prodotto di questa situazione, ora ne è la base. Qui accenniamo semplicemente questo movimento perché l'analisi della concorrenza non rientra in questa parte. Ma lasciamo per un mo-

⁴² Se p. es. un operaio di fabbrica si rifiutasse di lavorare per il lungo numero di ore invasivo, « sarebbe ben presto sostituito da qualcun altro disposto a lavorare per qualunque tempo, e si troverebbe così disoccupato » (*Reports of Insp. of Fact. 31st Oct. 1848, Evidenze*, p. 39, n. 58). « Se un uomo solo compie il lavoro di due... il saggio del profitto salirà generalmente... perchè questa offerta addizionale di lavoro ha abbassato il prezzo di quest'ultimo » (SENIOR, *Three Lectures on the Rate of Wages*, p. 15).

mento la parola al capitalista in persona. « A Birmingham la concorrenza fra i padroni è così grande che più d'uno fra noi è costretto a fare, in qualità di imprenditore, cose che altrimenti si vergognerebbe di fare; e tuttavia non si fa più denaro del solito (*and yet no more money is made*), e soltanto il pubblico ne trae vantaggio »⁴³. Ci si ricorderà delle due specie di *fornai londinesi*, quelli che vendono il pane al suo prezzo intero (*the « fullpriced » bakers*) e quelli che lo vendono *al di sotto* del suo prezzo normale (« *the underpriced »*, « *the undersellers* »). I « *fullpriced* » denunciano i loro concorrenti davanti alla commissione d'inchiesta parlamentare: « Essi esistono soltanto in quanto, primo, truffano il pubblico (falsificando la merce) e, secondo, spremono diciotto ore lavorative dalla loro gente pagando un salario di dodici ore di lavoro... *Il lavoro non retribuito (the unpaid labour)* dei lavoratori è il mezzo con cui viene condotta questa lotta della concorrenza... La concorrenza fra i padroni dei forni è la causa della difficoltà che incontra l'eliminazione del lavoro notturno. Il venditore a sottoprezzo, che vende il suo pane al di sotto del prezzo di costo che varia con il prezzo della farina, si rifà del danno spremendo più lavoro dai suoi uomini. Se io ricavo dai miei uomini solo dodici ore di lavoro e il mio vicino ne ricava invece diciotto o venti, egli deve battermi nel prezzo di vendita. Se i lavoratori potessero imporre il pagamento del *tempo supplementare*, questa novra sarebbe ben presto finita... Un grande numero dei lavoratori occupati dagli *undersellers* sono forestieri, ragazzi e altri che sono costretti ad accontentarsi quasi di qualunque salario che riescono ad avere »⁴⁴.

Questa geremiade è interessante anche perchè mostra come nel cervello del capitalista di rispecchi solo l'apparenza dei rapporti di produzione. Il capitalista non sa che anche il *prezzo normale del lavoro* include una determinata quantità di lavoro non retribuito e che per l'appunto questo lavoro non retribuito è la fonte normale del suo guadagno. In genere, per lui la categoria del tempo di pluslavoro non esiste, poichè essa è inclusa nella giornata lavorativa normale che egli ritiene di pagare nel salario giornaliero. Esiste bensì per lui il *tempo supplementare*, il prolungamento della giornata lavora-

⁴³ Child. *Empl. Comm. III rep., Evidence*, p. 66, n. 22.

⁴⁴ Report ecc. *relative to the Grievances complained of by the journeyman bakers*, Londra, 1862, p. LIII e ivi, *Evidence*, nn. 479, 359, 27. Ma anche i *fullpriced*, come già è stato detto e come ammette lo stesso loro portavoce Bennett, fanno « cominciare il lavoro ai loro uomini alle undici di sera o prima e lo prolungano spesso fino alle sette della sera successiva » (ivi, p. 22).

tiva al di là del limite corrispondente al prezzo d'uso del lavoro. Di fronte al suo concorrente che *vende al di sotto del prezzo* egli insiste perfino sul pagamento straordinario (*extra pay*) di questo tempo supplementare. Di nuovo non sa che questo pagamento straordinario include *lavoro non retribuito* allo stesso modo che lo include il prezzo dell'ora lavorativa usuale. P. es., il prezzo di un'ora della giornata lavorativa di dodici ore sia tre *pence*, produzione di valore di mezz'ora lavorativa, mentre il prezzo dell'ora lavorativa di tempo supplementare è di quattro *pence*, produzione di valore di due terzi d'ora lavorativa. Nel primo caso il capitalista si appropria la metà di un'ora lavorativa senza pagarla, nel secondo caso un terzo.