

CAPITOLO PRIMO

La merce

1. I due fattori della merce: valore d'uso e valore (sostanza di valore, grandezza di valore) [1]

La ricchezza delle società in cui domina il modo di produzione capitalistico si manifesta come una «immane raccolta di merci»¹, la merce singola come sua *forma elementare*. La nostra indagine comincia perciò con l'analisi della merce.

La merce è in primo luogo un oggetto esterno, una cosa che attraverso le sue proprietà soddisfa bisogni umani di genere qualsiasi. La natura di questi bisogni, che essi sorgano per es. dallo stomaco o dalla fantasia, non cambia niente alla cosa [*Sache*]². Non si tratta qui neppure di stabilire *come* la cosa [*Sache*] soddisfi il bisogno umano, se immediatamente come mezzo di sussistenza, cioè come oggetto di godimento, oppure per via indiretta come mezzo di produzione.

Ogni cosa utile, come ferro, carta ecc. è da considerare da un doppio punto di vista, secondo *qualità* e secondo *quantità*. Ciascuna di queste cose è un intero di molte proprietà e può quindi essere utile da diversi lati. Scoprire questi diversi lati, e perciò i molteplici modi d'uso delle cose, è opera della storia³. Tale è la scoperta di *misure* sociali per la *quantità* di cose utili. La diversità delle misure delle merci sorge in parte dalla diversa natura degli oggetti da misurare, in parte da convenzione.

¹ K. Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, Berlin 1859, p. 3.

² «Desiderio implica bisogno; è l'appetito della mente anch'esso naturale come la fame per il corpo {...}. La maggior parte {delle cose} hanno il loro valore dal soddisfare i bisogni della mente» (N. Barbon, *A Discourse on coining the New Money Lighter, in Answer to Mr. Locke's «Considerations»...*, London 1696, pp. 2, 3).

³ «Hanno una virtù [*vertue*] intrinseca {*vertue* è in Barbon la designazione specifica del *valore d'uso*}, quelle cose che hanno in ogni luogo la stessa virtù, come la calamita di attrarre il ferro» (*ibid.*, p. 6). La proprietà della calamita di attrarre il ferro non divenne utile prima che, per mezzo di essa, si scoprisse la polarità magnetica.

L'utilità di una cosa ne fa un *valore d'uso*⁴. Questa utilità tuttavia non aleggia nell'aria. Portato delle proprietà del corpo della merce, questa non esiste senza di esso. Il *corpo stesso della merce*, come ferro, grano, diamante ecc., è perciò un *valore d'uso* ossia un bene. Questo suo carattere non dipende dal fatto che l'appropriazione delle sue proprietà d'uso costi all'uomo molto o poco lavoro. Nella trattazione dei valori d'uso la loro determinatezza quantitativa viene sempre presupposta, come *una dozzina* di orologi, *un braccio* di tela, *una tonnellata* di ferro ecc. I valori d'uso delle merci forniscono il materiale a una disciplina propria, la *merceologia*⁵. Il valore d'uso si rende effettuale solo nell'uso, ovvero nel consumo. I valori d'uso costituiscono *il contenuto materiale della ricchezza*, quale ne sia la *forma sociale*. Nella forma di società che dobbiamo trattare noi, essi costituiscono al contempo i portatori materiali del – *valore di scambio*.

Dapprima, il valore di scambio si manifesta come il *rapporto quantitativo*, la proporzione in cui valori d'uso di un genere si scambiano contro valori d'uso di un altro genere⁶, un rapporto che varia continuamente nel tempo e nello spazio. Il valore di scambio pare perciò qualcosa di casuale e puramente *relativo*; un valore di scambio interno, immanente alla merce (*valeur intrinsèque*) pare dunque una *contradictio in adjecto*⁷. Consideriamo la cosa [*Sache*] piú da vicino.

Una certa merce, un *quarter* di grano per es., si scambia con x lucido da scarpe, o y seta, o con z oro ecc., in breve con altre merci nelle *proporzioni piú diverse*. [Il grano ha dunque molteplici valori di scambio invece di averne uno unico. Ma poiché x lucido da scarpe, come pure y seta e z oro ecc. è il valore di scambio di un *quarter* di grano, x lucido da scarpe, y seta e z oro ecc. debbono

⁴ «Il *valore naturale* di qualsiasi cosa consiste nel suo essere appropriato a soddisfare le necessità, o a servire i comodi della vita umana» (J. Locke, *Some Considerations on the Consequences of the lowering of Interest* [1691], in *Works*, London 1777, vol. II, p. 28). Nel XVII secolo troviamo ancora spesso negli scrittori inglesi *Worth* per valore d'uso e *Value* per valore di scambio, del tutto nello spirito di una lingua che ama esprimere la cosa [*Sache*] *immediata* con una voce germanica e la cosa [*Sache*] *riflessa* con una voce romanza.

⁵ Nella società borghese domina la *fictionis juris* [finzione giuridica] che ogni uomo, quale compratore di merci, possiede una conoscenza enciclopedica di esse.

⁶ «Il *valore* consiste nel *rapporto di scambio* che ha luogo fra una certa cosa e una certa altra, fra una certa quantità di un prodotto e una certa quantità di un altro» (G. F. Le Trosne, *De l'intérêt social*, in *Collection des principaux économistes*, vol. II. *Physiocrates*, a cura di E. Daire, Paris 1846, p. 889).

⁷ «Niente può avere un valore intrinseco» (Barbon, *A Discourse* cit., p. 6), o come dice Butler: «Il valore di una cosa sarà | esattamente quanto renderà»^[1].

essere valori di scambio sostituibili gli uni con gli altri, ovvero essere reciprocamente di uguale grandezza. Da ciò, quindi, segue in primo luogo che i valori di scambio validi della stessa merce esprimono un qualcosa di uguale; in secondo luogo, però, che il valore di scambio può essere in genere solo il modo di espressione, la «forma fenomenica» di un contenuto [*Gehalt*] da esso distinguibile.] [2]

Prendiamo poi due merci, per es. grano e ferro. Qualunque sia il loro rapporto di scambio, esso è sempre esponibile in una uguaglianza in cui una data quantità di grano viene posta uguale a una qualunque quantità di ferro, per es. 1 *quarter* di grano = *a* quintali di ferro. Che cosa ci dice questa uguaglianza? Che un qualcosa di comune della stessa grandezza esiste in due cose diverse, in 1 *quarter* di grano e altrettanto in *a* quintali di ferro. Entrambi sono dunque uguali a un *terzo*, che in sé e per sé non è né l'uno né l'altro. Ciascuno dei due, nella misura in cui è valore di scambio, deve dunque essere riducibile [a questo terzo]. [3]

Un semplice esempio geometrico chiarirà quanto detto. Per determinare e confrontare la superficie di tutte le figure rettilinee, le si risolve in triangoli. Il triangolo stesso lo si riduce a un'espressione del tutto diversa dalla sua figura [*Figur*] visibile – il semiprodotto della base per l'altezza. Allo stesso modo i valori di scambio delle merci debbono essere ridotti a un *qualcosa di comune* di cui espongono un più o un meno.

Questo qualcosa di comune non può essere una proprietà geometrica, fisica, chimica o un'altra proprietà naturale delle merci. Le loro proprietà corporee vengono considerate in genere solo nella misura in cui esse le rendono utilizzabili, dunque *valori d'uso*. [D'altro lato, però, è proprio l'astrazione dai loro valori d'uso che evidentemente caratterizza il rapporto di scambio delle merci.] All'interno [4] di esso un valore d'uso vale esattamente quanto un altro, purché sia presente nella proporzione appropriata. Ovvero, come dice il vecchio Barbon: «un tipo di merci è buono quanto l'altro se il loro valore di scambio è di uguale grandezza. Non esiste *alcuna diversità o distinguibilità fra cose* dal valore di scambio di uguale grandezza»⁸. Come valori d'uso le merci sono soprattutto di diversa qualità, come valori di scambio esse possono essere solo di *diversa quantità*, non contengono dunque neppure un atomo di valore d'uso.

⁸ «One sort of wares are as good as another, if the value be equal. There is *no difference or distinction* in things of equal value {...}. One hundred pounds worth of lead or iron, is of as great a value as one hundred pounds worth of silver and gold» (Barbon, *A Discourse* cit., pp. 53 e 7).