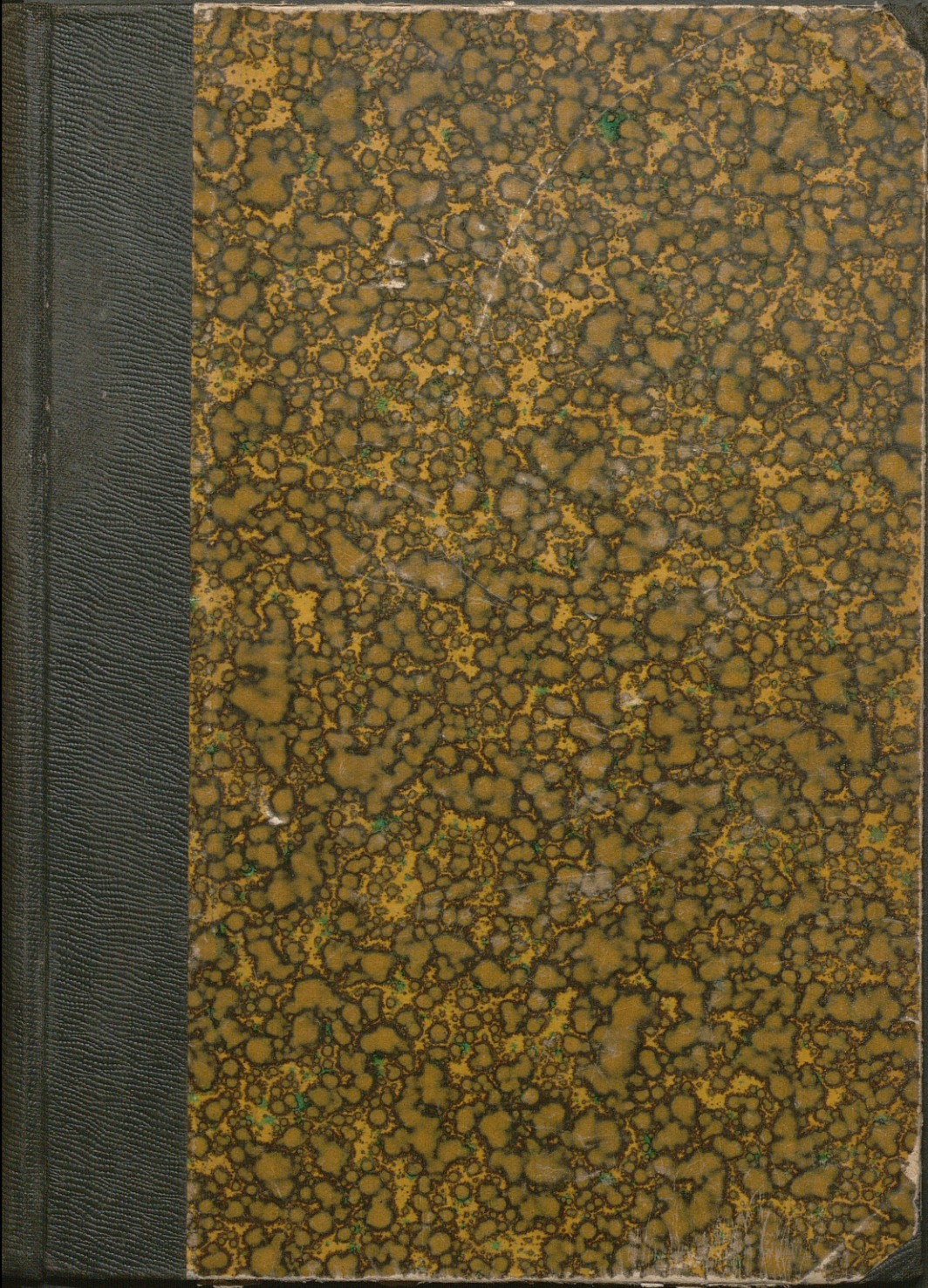
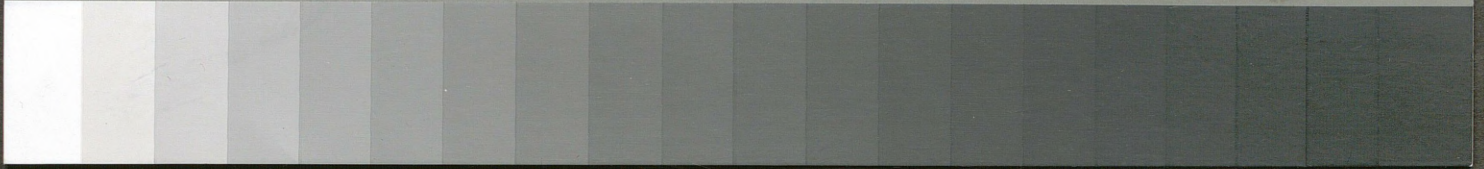




Grey Scale #13



A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19





**POLITYKA EKONOMICZNA**

WŁODZIMIERZ CZERKAWSKI

# POLITYKA EKONOMICZNA

Dobrobyt — Komunikacje — Ubezpieczenia  
Kwestya robotnicza — Przemysł

WYDANIE NOWE OPRACOWANE

przez

EDWARDA TAYLORA

WARSZAWA

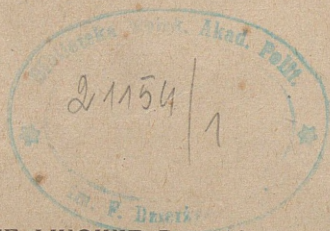
KRAKÓW

NAKŁADEM KSIĘGARNI J. CZERNECKIEGO  
DAWNIEJ KSIĘGARNIA SPÓŁKI WYDAWNICZEJ POLSKIEJ

33.3



586/11



WE LWOWIE R. 1919.

ODBITO CZCIONKAMI DRUKARNI „W. A. SZYJKOWSKIEGO“, ZIMOROWICZA 14.

## Przedmowa

Wydana w r. 1905 przez profesorów Jagiellońskiej Wszechnicy J. Milewskiego i Wł. Czerkawskiego, obu już dziś niestety nieżyjących, dwutomowa „Polityka ekonomiczna” została już od dłuższego czasu wyczerpaną. Wobec tego pożądanem było przystąpić do nowego jej wydania tak ze względu na potrzeby kształcącej się młodzieży, jak i ze względu na wymagania przełomowej doby obecnej, w której społeczeństwo potrzebuje poważnego oświetlenia naukowego najważniejszych zagadnień życia gospodarczego.

Część powyższego dzieła, opracowana przez ś. p. prof. Milewskiego, odnosząca się do polityki monetarnej, kredytowej, agrarnej i handlowej, wymagałaby znaczniejszej przeróbki ze względu na zaszły od chwili jego wydania szereg nowych faktów i zmian w życiu gospodarczem. Zachodziła też w obecnych stosunkach wojennych trudność porozumienia się z rodziną ś. p. Milewskiego. Wobec tego rodzina ś. p. prof. Czerkawskiego, korzystając z uprzejmej gotowości wydawcy, p. Czernieckiego, postanowiła wydać jako osobną całość te części powyższego dzieła, które opracował ś. p. Czerkawski i przygotowanie nowego wydania powierzyła niżej podpisanemu.

Części te stanowią osobne, samoistne działy, przedstawiające zamknięte w sobie całości tak, że choć nie przedstawiają razem całego systemu polityki ekonomicznej, nie tracą przez to nic na wartości i przedstawiają równy, jak i przedtem, interes naukowy. Młodzież kształcąca się może uzupełnić wiadomości, wymagane od niej z dziedziny

polityki ekonomicznej z zakresu działów, nie objętych niniejszem wydaniem, przez studium ich przy pomocy innych podręczników, jak np. Philippovich: Grundriss der polit. Oekonomie, lub Głębiński: Wykład ekonomiki społecznej.

Dzięki metodzie, stosowanej przez autora, a polegającej na snuciu skoncentrowanego wątku myślowego z małym tylko użyciem faktów jako ilustracji, wykład zagadnień gospodarczych, objętych niniejszą książką, nie traci nic i na obecną chwilę na swej aktualności i na naukowym walorze. Dzięki też temu nie wymaga on przeróbek ani większych uzupełnień.

W nauce ekonomii odróżnić możemy część teoretyczną, — ogólną i szczegółową czyli stosowaną, — oraz część opisową. Obie mogą służyć równocześnie za podkład dla mniej lub więcej subiektywnych wskazań praktycznych, w pierwszym wypadku z natury rzeczy bardziej ogólnikowych i abstrakcyjnych, w drugim bardziej konkretnych. Ś. p. Czerkowski uważał swój wykład polityki ekonomicznej raczej za część systemu ekonomii teoretycznej szczegółową, stosowaną. W tym też duchu jest on pisany. Przedstawienie konkretnego opisu stosunków gospodarczych świata cywilizowanego, w szczególności naszego narodu, wyciąganie z niego konkretnych wniosków i wskazań uważał On za należące — przy obecnym rozkładzie studyów na uniwersytetach austriackich — raczej do zakresu wykładu statystyki, administracji i po części skarbowości.

Tę przewodnią myśl Autora starałem się zachować jaknajwierniej. Wskutek tego nie wyeliminowałem z pierwotnego tekstu żadnego słowa, ani też nie wprowadziłem doń żadnych przeróbek, których zresztą wobec wyżej wyjaśnionej metody wykładu nie zachodziła potrzeba. Zmiany i uzupełnienia są zatem ograniczone do minimum i odno-

szą się wyłącznie do następujących punktów drugorzędneho znaczenia:

1) Ze zmian, poza koniecznem w kilku wypadkach drobnem zmodernizowaniem tekstu, wprowadziłem tylko jedną, zewnętrzną, mianowicie druk rozstrzelonemi czcionkami najważniejszych zdań i wyrazów, koncentrujących treść i przewodnią myśl poszczególnych ustępów. Uważam to za pożądane ze względów dydaktycznych, gdyż ułatwia niezmiernie przyswojenie, zapamiętanie i przegląd treści wykładu.

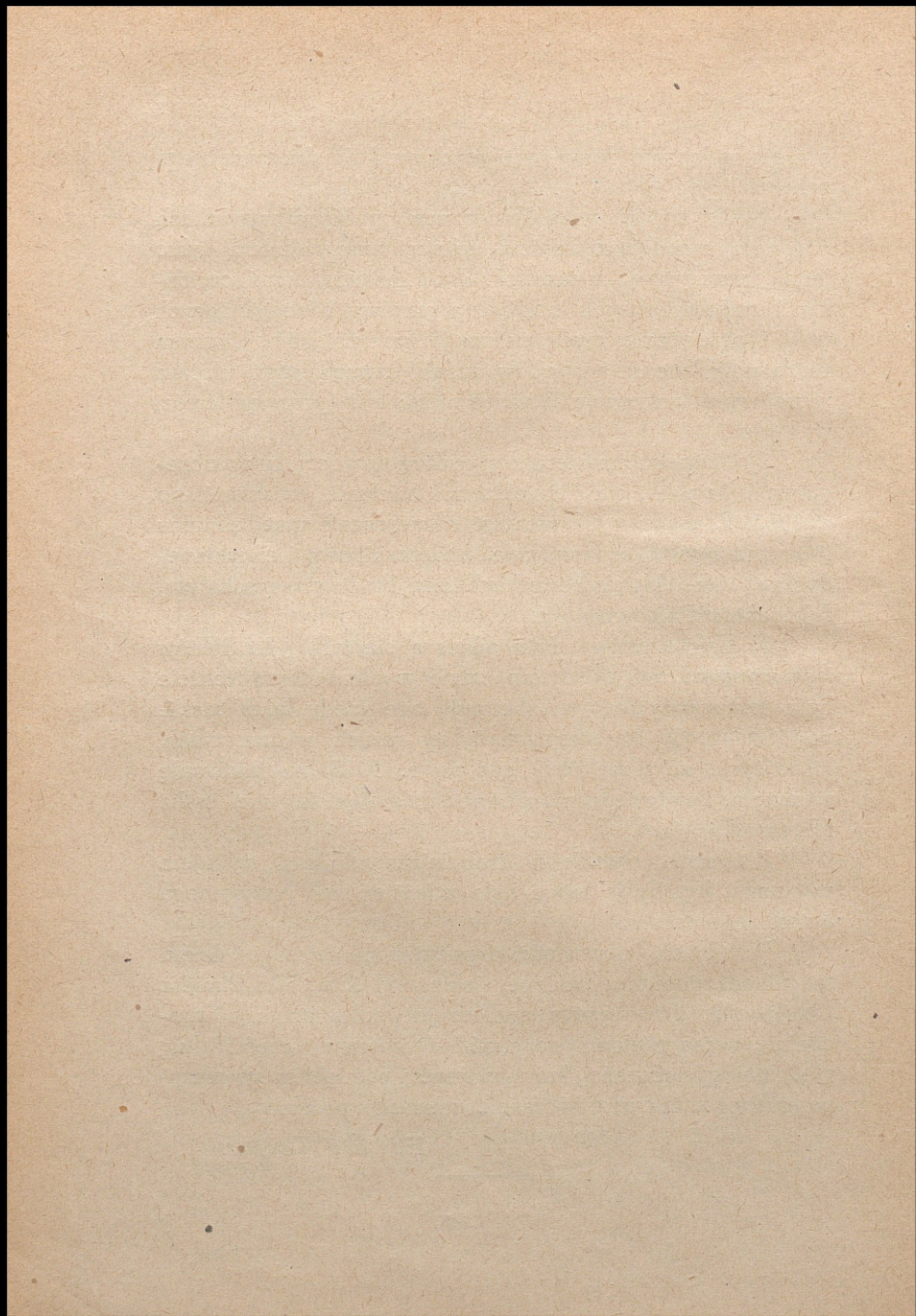
2) Uzupełniłem literaturę, podaną na początku poszczególnych działów, najważniejszymi dziełami, wyszłemi po r. 1905. Zaznaczam, iż nie jest w niej wcale uwzględniona literatura ogólno-ekonomiczna, podręcznikowa i encyklopedyczna, jak: Handwoerterbuch der Staatswissenschaften, dykcyonarz Palgrave'a etc.

3) Uzupełnienia tekstu odnoszą się tylko do faktów i są wprowadzone tylko tam, gdzie w pierwotnym tekście były fakta przytoczone; obejmują one wtedy fakta zaszłe po 1905 r. W wyjątkowych tylko razach w kwestyach, które życie ze szczególną siłą po r. 1905 na widownię wysunęło, wprowadzam pewne uzupełnienia nie tylko faktyczne.

Wszystkie, choćby najdrobniejsze, dodatki są ujęte w klamry [ ], by je łatwo było odróżnić od pierwotnego autorskiego tekstu.

Przekonany o wartości i pożytku niniejszego dzieła tak niepospolitego uczonego, jakim był ś. p. Włodzimierz Czerkawski, dla naszego społeczeństwa, spłacam równocześnie przez wydanie go choć w skromnej części dług głębokiej wdzięczności, którą winienem pamięci mego niezapomnianego, tak przedwcześnie zmarłego profesora.

*Edward Taylor.*



## Dobrobyt.

§ 1. **Znamiona gospodarcze.** Dobrobytem nazywamy taką równowagę pomiędzy potrzebami a dochodami, w której wszystkie uzasadnione potrzeby gospodarza trwale mogą znaleźć zaspokojenie. W gruncie rzeczy przeto dobrobyt zależy od wysokości dochodów i potrzeb tak, że każde zwiększenie dochodu lub umniejszenie potrzeb wpływa na jego podniesienie, każda niżką dochodów lub wzrost potrzeb na jego obniżenie albo nawet zanik. Wpływ zmiany w potrzebach nie działa jednak w taki sam sposób jak zmiana w dochodach. Wzrost dochodów polepsza w każdym razie położenie gospodarcze, zmniejszenie ich wytwarza stosunki trudniejsze i to tak dobrze ze stanowiska indywidualnego jak i społecznego. Natomiast zmiany w potrzebach mogą mieć znaczenie z punktu widzenia prywatnego, inne ze społecznego. Gospodarz, który odczuwa bardzo nieliczną tylko ilość potrzeb, będzie materialnie zadowolony, t. zn. będzie żył w dobrobycie przy dochodach niskich, a jednak wystarczających na jego skromne wymagania; osoba, posiadająca potrzeby bardzo znaczne, nie zazna dobrobytu przy wysokich nawet dochodach. Indywidualnie przeto rzecz biorąc, można dojść do dobrobytu, poprzestając na małym, zmniejszając swą skalę wymagań; traci się go, gdy potrzeby dla jakichkolwiek powodów rosną pręcej od dochodów. Społecznie jednak nie można w ten sposób oceniać dobrobytu.

W każdym społeczeństwie istnieje pewna suma potrzeb, które powinny być odczute i zaspokojone w interesie ogółu. Jeżeli dana jednostka schodzi poniżej tej miary, wtedy działa wbrew interesowi społecznemu, nie można przeto jej postępowania identyfikować z działalnością na rzecz uzyskania dobrobytu.

Stąd też dobrobyt istnieje tylko o tyle, o ile zajądą następujące trzy warunki:

- 1) Jednostka odczuwa wszystkie te potrzeby, których zaspokojenie uważa się społecznie za niezbędne;
- 2) Dochody jej wystarczają na ich zaspokojenie;
- 3) Istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo, że i w przyszłości stosunek ten się nie zmieni na gorsze.

Pragnąc przeto ocenić dobrobyt, t. zn. ująć jego znamiona, wypada kolejno zapoznać się dokładniej z istotą powyższych warunków.

W pierwszej linii występuje tu rozmiar potrzeb społecznie niezbędnych. Ze względu na doniosłość ich dla dobrobytu, można je podzielić na trzy grupy. Do pierwszej kategorii należą wszystkie te potrzeby, których pokrycie jest niezbędne, ażeby każda jednostka mogła się rozwijać przyrodniczo w odpowiedni sposób, do drugiej potrzeby wywołane zawodem lub położeniem klasowym, do trzeciej wreszcie potrzeby spowodowane istnieniem społeczeństwa, jego celami i dążeniami.

1. Potrzeby ogólne, wypływające z naturalnych wymagań tak naszego organizmu jak i przyrody zewnętrznej. Zaspokojenie tych potrzeb jest niezbędne tak ze względów ściśle osobistych jednostki, jak i ze względu na społeczeństwo, gdyż od tego zależy utrzymanie siły do pracy, a więc jednego z czynników produkcji. Potrzeby tego rodzaju muszą być zmienne w miarę warunków wewnętrznych i zewnętrznych każdego człowieka, zależą więc w pierwszej linii od jego organizmu (zdrowia, wieku i t. d.), dalej od

naturalnych okoliczności, w których on żyje (klimat). Ponieważ powodem ich odczucia są pewne prawa przyrody, przeto potrzeby te są mniej rozszerzalne od innych; różnorodność ich polega raczej na jakości środków, których używa się do ich zaspokojenia, aniżeli na różnicach jakościowych. Właśnie dlatego wysokość tych potrzeb da się stosunkowo łatwo oznaczyć i będzie mniej więcej równą dla osób, należących do tej samej kategorii, t. zn. żyjących w podobnych warunkach. Stąd też konsumpcja przedmiotów, przeznaczonych na te potrzeby, może stanowić poważny pobierz dobrobytu społecznego. Jeżeli zaspokojenie potrzeb jest zanadto skromne, niema mowy o dobrobycie, chociażby ilość materialnych środków była dostateczną, gdyż w tym wypadku mamy do czynienia z niewłaściwą oszczędnością, przynoszącą w swych skutkach szkody bardzo poważne. Ludność, która źle się odżywia, źle mieszka i nie dba o warunki higieniczne, nie żyje w dobrobycie, chociażby rozporządzała znacznymi środkami. W takim razie można powiedzieć, że w społeczeństwie istnieją dostateczne zasoby, nie zużytkowuje się ich jednak w odpowiedni sposób. Tak jak nie można mówić, że społeczeństwo ma dosyć węgla, jeżeli istnieją jego pokłady nie wydobywane na zewnątrz, tak niema dobrobytu, gdy są środki, a niema zaspokojenia potrzeb.

Na pozór zdawałoby się, że podobne stosunki w praktyce zachodzą tylko bardzo rzadko. W istocie rzeczy dzieje się wręcz odwrotnie. Wszędzie, gdzie społeczeństwo, lub pewna klasa ludzi przechodzi ze stosunków materialnych ciężkich w położenie lepsze, zaspakajanie potrzeb naturalnych pozostawia bardzo wiele do życzenia. Dawniej z konieczności, dziś już z przyzwyczajenia i braku świadomości skutków, poprzestaje się na pokryciu ich niedostatecznym tak, że konieczną jest rzeczą bezpośrednio wpłynąć na zmianę tego postępowania. Jeżeli np. u nas zużycie mięsa



jest bardzo niskie, a mieszkania ludowe nader nędzne, to przyczyną tego nie tyle może jest niemożność zapewnienia sobie lepszych warunków bytu, ile dalsze kroczenie po drodze niegdyś koniecznej, dziś zupełnie niewłaściwej. Wzrost dochodów i postęp kultury tworzą najczęściej nowe, przedtem nieznanne potrzeby, które uzyskują taką przewagę w umyśle gospodarza, iż całą nadwyżkę dochodów na nie się obraca, a o tych, które były zaniedbane oddawna, nie pamięta się i nadal.

Nowo powstałe potrzeby są jednak w tym wypadku rzeczowo zawsze mniej doniosłe, t. zn. że pokrycie ich, kosztem niedostatecznego zaspokojenia potrzeb naturalnych, przedstawia się jako niewłaściwe zużycie swych środków. Prawda, że kultura i cywilizacja, otwierając przed człowiekiem nowe horyzonty, stwarza pragnienia dotąd nieznanne, wyższe i szlachetniejsze od dawniejszych. Stąd bardzo często spotykamy się ze zdaniem, że w miarę postępu oświaty jednostka mniej łoży na potrzeby prymitywne, a więc że probierzem kultury jest zejście na drugi plan potrzeb naturalnych. Rozumowanie to jednak o tyle tylko jest prawdziwe, o ile dawniej zaspakajano te potrzeby w nadmierny sposób, t. zn. o ile potrzeby naturalne przybierały charakter potrzeb zbytkownych. Mogło to nastąpić tylko w gospodarstwach i społeczeństwach, w których panował wprawdzie dostatek środków, lecz niski stan kultury nie nauczył człowieka racjonalnego, urozmaiconego ich użytkowania. Człowiek, który zawsze dąży do zapewnienia sobie możliwie największego szczęścia, pragnął wyzyskać dla siebie wszystkie swe zasoby. Najprostszy, najprymitywniejszy sposób tworzyło nadmierne zaspakajanie potrzeb naturalnych, człowiek bowiem, nie znając żadnych wyższych pragnień, widział szczęście jedynie w fizycznym używaniu, w jedzeniu picia i stroju. Była to pewna słabość umysłu, niezdolność wyszukania innych sposobów użycia, innego

zadowolenia. Zamiast nowych potrzeb, szukano nowych środków na potrzeby dawne tak, że ta świeżo powstała nadwyżka nie stanowiła właściwie potrzeby naturalnej, lecz była potrzebą nową, powstałą dzięki pragnieniu wyzyskania swych środków. Skoro tylko rozszerzył się widnokrąg gospodarza, mógł on zastąpić tę potrzebę jakąś inną, lecz nie naruszał tym bynajmniej zaspokojenia potrzeb rzeczywiście naturalnych. Jasną jest rzeczą, że ten rozwój jest zupełnie różny od takiego, w którymby nowo powstała potrzeba odebrała część zaspokojenia potrzebie istotnie naturalnej, jak i od tego, w którym złe jej zaspakajanie dawniejsze utrzymało się i nadal w zmienionych warunkach, wskutek nowo powstałej potrzeby. Najlepiej występuje to w porównaniu czasów średniowiecznych z naszymi. W wiekach średnich najbogatsi nawet zużywali wszystkie swe dochody na zaspokojenie głodu, pragnienia i stroju. Wydatki na te cele w najznacniejszej części były najzupełniej zbyteczne i stanowiły zbytek, wówczas jedynie znany. Dzisiaj zbyteczną nadwyżkę swych dochodów używa się na inne, rozsądniejsze cele, i jest to niewątpliwie bez porównania lepiej, stanowi wielką cywilizacyjną zdobycz. Lecz w wiekach średnich ludność poddana żyła w warunkach nieraz zbliżonych do życia zwierzęcego. Było to koniecznością dla braku środków. Dzisiaj są one znacznie większe, tak że można polepszyć nader wydajnie zaspokojenie naturalnych potrzeb. Nikt chyba nie będzie wobec tego chciał twierdzić, że lud powinien dalej mieszkać i żywić się na sposób swych praojców, albo nawet, podobnie jak warstwy zamożne, zmniejszyć swoje wydatki na te cele, a za to zaspakajać potrzeby nowe, choćby najbardziej kulturalne.

Właśnie dlatego można śmiało postawić zasadę, że zaspokojenie potrzeb naturalnych we wszystkich tych wypadkach, w których społeczeństwo z ubóstwa prze-

chodzi w stosunki materialne coraz lepsze, powinno być wydajniejsze niż dawniej. Baczyć na to winno się w interesie ogółu, a ponieważ najczęściej nowe potrzeby, powstające bardzo szybko, nie dopuszczają, ażeby gospodarz sam w ten sposób postąpił, przeto należy go do tego przynaglić, jeżeli się stwierdzi, że zaspokojenie potrzeb naturalnych nie jest właściwe.

Bezpośrednio wpłynąć na to jest bardzo trudno, natomiast możemy oddziaływać bardzo skutecznie pośrednio. Przedewszystkiem należy surowo przeciwdziałać produkcji i sprzedaży wszystkich nieodpowiednich środków dla zaspokojenia potrzeb naturalnych, a więc niewłaściwych środków pożywienia, niezdrowych mieszkań i t. d., dalej musi się wpłynąć na zmianę przyzwyczajzeń przez ułatwienie racjonalnego pokrywania potrzeb. Lepsze ich zaspokojenie sprawia niewątpliwie wyższe zadowolenie, aniżeli gorsze, ludność więc bardzo chętnie zgodzi się z taką zmianą, jeżeli tylko pozna jej korzyści, a zarazem jeżeli nie utraci przez to pokrycia potrzeb nowych, działających silnie na jej umysł. Chodzi więc o to, ażeby ją zaznajomić z właściwymi środkami i tanio jej ich dostarczyć, a w takim razie dostrzeżemy w krótkim czasie postęp bardzo znaczny. Widzimy to doskonale na wpływie, który miasto wywiera na ludność wiejską, przedewszystkiem na szybkie przyzwyczajenie się do nowego trybu życia służby domowej i żołnierzy.

2. Potrzeby zawodowe, które należy podzielić na osobiste i ściśle gospodarcze. Rodzaj pracy i zajęcia działa niejednokrotnie na nasz organizm w zupełnie taki sam sposób jak przyrodnicze warunki zewnętrznego świata, tworząc pewne braki i wymagania, które w interesie rozwoju fizycznego muszą być zaspokojone. W tym wypadku zatrudnienie zastępuje przyrodę, działając z równą siłą na człowieka. Stąd też potrzeby tego rodzaju

odznaczają się znaczną jednolitością i równomiernością, tak że możemy postawić dla nich pewne normy ogólne, a tem samem zbadać, o ile ich zaspokojenie jest odpowiednie czy niedostateczne. Ustawy przemysłowe, ochronne, fabryczne i sanitarne polegają właśnie na przeświadczeniu, że praca wywołuje pewne zjawiska przyrodnicze, przykre lub szkodliwe. Rzeczą badań nad dobrobytem jest stwierdzić, czy i w jakich rozmiarach przejawiają się one w rzeczywistości.

Obok tego istnieją jeszcze potrzeby ściśle gospodarcze, od których pokrycia zależy utrzymanie i rozwój gospodarstwa. Są to właściwie koszty produkcji, lecz właśnie dlatego, że decydują one o wydajności gospodarstwa, nie mogą być obojętne dla oceny dobrobytu. Nabywając maszynę, nie zaspakajamy wprawdzie osobistych potrzeb, lecz zato umożliwiamy lub ułatwiamy gospodarczą działalność, a więc w dalszej linii wpływamy na stosunek naszych dochodów do potrzeb. Tu znowu potrzeby te są stałe w danym czasie i przy pewnym stanie techniki. Gospodarstwo domaga się pewnych środków pod groźbę strat, które muszą niekorzystnie oddziaływać na dobrobyt ogólny. Bez względu przeto na wolę gospodarza możemy i tutaj zastosować pewne prawa ogólne, których domaga się technika gospodarcza. Do tej kategorii należą np. dowody uzdolnienia dla pewnych rodzajów pracy, zakazy nadmiernego dzielenia gruntów i t. p., a pytanie, o ile zaspokojenie potrzeb gospodarczych jest dostateczne, musi otrzymać odpowiedź, jeżeli chcemy sobie zdać sprawę o stanie dobrobytu.

3. Potrzeby społeczne. Społeczeństwo narzuca swym członkom cały szereg potrzeb w swym własnym interesie, to też nie może pozostawić ich zaspokojenia dowolności jednostki, lecz musi się domagać istotnego ich pokrycia, bez względu na to, czy stanie się to dobrowolnie

czy przymusowo. O ile te potrzeby bezpośrednio lub pośrednio wpływają na położenie gospodarcze albo na uzdolnienie do ekonomicznej działalności, o tyle wchodzi również w zakres pytań, najściślej związanych z oceną dobrobytu. Tak np. niepodobna pominąć tutaj wysokości, w jakiej zaspakaja się potrzeby cywilizacji i oświaty, od nich bowiem zależy w znacznej mierze zdolność gospodarcza, tak jak na materialne warunki wpłynie siła podatkowa ludności, umożliwiającą państwu przedsięwzięcie całego szeregu prac i instytucji, bez których rozwój gospodarczy byłby co najmniej utrudniony.

Z powyższych wywodów wynika, że pierwszym znamieniem dobrobytu będzie określenie wysokości zapotrzebowania, istotnie występującego na rzecz potrzeb naturalnych, zawodowych i społecznych. Rozmiary konsumpcji odnośnych artykułów, względnie wydatków poniesionych na te cele, porównane z wysokością spożycia, któreby było wskazane, da dopiero odpowiedź na pytanie, czy sposób życia jednostki, pewnej warstwy, lub całego społeczeństwa wskazuje na dobrobyt czy na niedostatek. Stwierdziwszy jedno lub drugie, przechodzimy do drugiej kwestyi, a mianowicie do zbadania, czy dochody są wystarczające czy też zanadto niskie. Tutaj należy porównać wysokość dochodów z konsumpcją faktyczną i racjonalną, t. zn. zbadać najpierw, czy ludność ma środki na pokrycie wydatków rzeczywistych, powtóre zaś czy ma fundusze na pokrycie wydatków, które należałoby czynić.

Możliwe bowiem są cztery wypadki. Najgorszy, jeżeli niema środków na zaspokojenie potrzeb racjonalnych, drugi, w którym są wprowadzile fundusze, lecz ludność nie używa ich w odpowiedni sposób, t. zn. nie zaspakaja wskazanych potrzeb, trzeci, gdy potrzeby ludności są zbyt wielkie, a więc gdy dochód wystarczyłby na kon-

sumcyę właściwą, a jest za małym na istniejące, nadmierne zapotrzebowanie i ostatni, w którym rozmiar potrzeb, odpowiadający warunkom dobrobytu, zaspakaja się rzeczywiście z dochodów trwałych. Jedynie w tym ostatnim wypadku możemy mówić o dobrobycie; w dwóch pierwszych bowiem niema go ze względu na braki bądź to po stronie potrzeb, bądź też po stronie dochodów, w trzecim zaś dobrobyt jest tylko pozorny i chwilowy, żyje się bowiem z majątku, który prędzej czy później musi zniknąć, a więc doprowadzić do stosunków, w których dochód nie wystarczy już na potrzeby, które należałoby zaspokoić.

Trzecią wreszcie cechą dobrobytu jest, jak widzieliśmy, trwałość dochodu. Stopień trwałości poznajemy dwojako, mianowicie badając albo wydatki, albo źródła dochodu. Konsumcya uregulowana, stała, nie wykazująca żadnych zmian gwałtownych, wskazuje z pewnością na trwałe dochody, ażeby bowiem czynić wydatki zawsze w tych samych rozmiarach, musi się liczyć na jednakowe a więc trwałe wpływy. W tym wypadku ze skutków wnosimy o przyczynie, znając zużycie, określamy jakość odpowiadających mu dochodów. Drugi sposób polega na zapoznaniu się ze źródłami, z których dochód płynie. Zbadawszy czynniki gospodarcze, którymi społeczeństwo rozporządza, a więc określiwszy wysokość majątku społecznego i wartość całej pracy, dochodzimy do oznaczenia dochodu, na który można liczyć normalnie. Jeżeli sumę w ten sposób uzyskaną porówna się z dochodami rzeczywistymi, ewentualna nadwyżka dochodu faktycznego musi pójść na rachunek wpływów niezwykłych, a więc niepewnych. Obliczenia tego rodzaju są jednak mniej dokładne, aniżeli ocena jakości dochodu na podstawie wydatków, gdyż oznaczenie normalnej wysokości dochodu z pracy jest nadzwyczajnie trudne; osobista zdolność i przedsiębiorczość może trwale podnieść nawet dochody z majątku po-

nad zwyczajną stopę, tak że to, co się wydaje dochodem niepewnym, będzie miało w istocie wszelkie cechy stałości dzięki tym indywidualnym zaletom gospodarza.

Nakoniec należy zauważyć, że jakkolwiek dostateczna ilość produkcyi dla pokrycia pojawiających się potrzeb jest niezbędnym warunkiem dobrobytu, to jednak poznanie jej rozmiarów nie dostarcza jeszcze w obecnych czasach żadnej bezpośredniej podstawy do jego oceny. Produkcya bowiem pracuje dzisiaj przedewszystkiem na zbyt, dąży więc do zaspokojenia potrzeb obcych, a przysporzenia dochodów gospodarzowi. Naturalną przeto miarą zdolności konsumcyjnej każdej jednostki jest siła kupna, którą ona rozporządza, od tej więc siły zależy i dobrobyt. Prawda, że mogłoby wogóle zabraknąć pewnych środków do zaspokojenia potrzeb, t. zn. że nie możnaby ich nabyć bez względu na cenę, którąby się ofiarowywało. Brak ten jednak musiałby objąć cały targ, którym rozporządza dane gospodarstwo, dzisiaj przeto, pomijając jakieś zakazy wywozu, cały świat, związany ekonomicznymi węzłami. Byłby to więc objaw nader wyjątkowy, który zachodzi jedynie pod wpływem szczególnych okoliczności, np. w czasie oblężenia, lecz nie może mieć nigdy szerszej doniosłości. O ile więc w teorii musimy się z nim liczyć, o tyle w praktyce istotną miarą możliwości posiadania środków spożywczych, a więc dostateczności produkcyi, będzie siła kupna danego gospodarstwa, t. zn. dochód, którym się rozporządza.

**§ 2. Znamiona statystyczne.** Cała trudność i niepewność wszelkiej statystyki dobrobytu występuje jasno na gruncie poprzednich wywodów, Chcąc ją uzyskać, należy przedewszystkiem stworzyć typowe gospodarstwo wzorowe, które odczuwałoby wszystkie potrzeby, których zaspokojenie decyduje o dobrobycie jednostki lub społeczeństwa, pokrywałoby je w odpowiednich rozmiarach

i rozporządzało na to dostatecznymi a trwałymi dochodami. Wobec zmienności potrzeb wywołanych przyrodą i zajęciem, wobec różnorodnych dążeń społecznych, typy tego rodzaju musiałyby uwzględniać wszystkie te różnice, wypadałoby ich przeto ustanowić większą ilość, a rozdzielwszy według nich społeczeństwo na grupy, zbadać dopiero statystycznie ich stopień dobrobytu czy niedostatku, t. zn. stwierdzić, o ile każda z nich zbliża się lub oddala od postawionego dla siebie wzoru.

Badań tego rodzaju nie przeprowadzono jeszcze nigdzie na wielką skalę z powodu nadzwyczajnych trudności, połączonych z podobną metodą. Wobec ogromnej różnorodności potrzeb, zastępujących się nawzajem w ten sposób, że zaspokojenie jednej czyni już zbytecznym pokrycie innych, wobec wielkiej swobody w doborze środków, służących pewnym potrzebom, niepodobna prawie ustrzedz się dowolności w tworzeniu gospodarczych wzorów. Przyczem brak jest dotąd jeszcze dostatecznie obszernych badań poszczególnych gospodarstw, ażeby można było postawić ogólniejsze prawidła dla zwyczajnego sposobu życia wszystkich sfer ludności, w końcu panuje wielka różnorodność poglądów na rodzaje i rozmiar potrzeb społecznych. Wszystko to niemal uniemożliwia stworzenie typów wzorowych, a tem samym i prawdziwej statystyki dobrobytu. Najprostszy przykład uzmysłowi piętrzące się tu trudności. Ażeby ocenić, czy np. w zawodzie lekarskim istnieje dobrobyt, należy najpierw zdać sobie sprawę z tego, jakie potrzeby powinno się w nim zaspokoić, ażeby potem, oznaczwszy dochody odnośnych gospodarstw, oceniwszy ich trwałość i ich zużycie, przekonać się, o ile one na właściwe potrzeby wystarczają, o ile na nie rzeczywiście ich użyto. Innemi słowy, należy poznać wydatki lekarza rzeczywiste, porównać je z tymi, któreby powinny się ukazać i zbadać, czy jego dochody są wystarczające i czy może



na nie liczyć w przyszłości. Jakież jednak wydatki lekarz mieć powinien? Już przy ocenie ich na potrzeby naturalne, jak pożywienie, odzienie, mieszkanie i t. p., powstają tu wielkie trudności, bo tak przy ich rozmiarze jak przy wyborze środków indywidualna dowolność odgrywa bardzo wielką rolę. Gospodarcze potrzeby określić łatwiej, przy społecznych jednak nowa trudność, bo należy odpowiedzieć na pytanie, co i na co w interesie społeczeństwa powinien on wydawać.

Nic przeto dziwnego, że nie mamy jeszcze do dzisiaj rzeczywistej statystyki dobrobytu. Nie wynika jednak z tego bynajmniej, ażeby statystycy pomijali zupełnie całą tę dziedzinę. Wręcz przeciwnie, poświęcono jej bardzo wiele pracy i uwagi, tylko, nie mogąc dojść do zamierzonego celu drogą prostą, użyto pośredniej. Nie podobna bez stworzenia gospodarstw wzorowych powieździeć, czy mamy, czy też brak nam dobrobytu, można jednak zbadać, czy zachodzą warunki, które ułatwiają lub utrudniają jego szerzenie się, a zarazem można wskazać na pewne objawy, które bądź to przemawiają raczej za jego istnieniem, bądź też zdają się dowodzić, że dobrobytu niema, lub jest tylko udziałem niewielkiej liczby jednostek. Nie mamy w tem wszystkiem bynajmniej właściwego rozwiązania problemu, otrzymujemy jednak dane prawdopodobne, które, wobec braku odpowiedzi ścisłej, posiadają w każdym razie niepoślednią wartość. Jeżeli np. francuska statystyka podaje, że społeczeństwo kapitalizuje corocznie wiele setek milionów, to nie dowodzi tem jeszcze dobrobytu, gdyż ta oszczędność może się odbywać kosztem zaspokojenia potrzeb, których pokrycie jest właśnie warunkiem zaistnienia dobrobytu. Mimo to jednak prędeży uwierzmy w dobrobyt Francji, aniżeli kraju, w którym oszczędności niema wcale, jakkolwiek nie jest wykluczonym wypadkiem, że właśnie tam, gdzie kapitalizacji nie wi-

dzimy, brak jej jest wynikiem dostatecznego wszechstronnego zaspokojenia potrzeb właściwych, a ponieważ dochody stałe wystarczają na nie, więc istnieje istotny dobrobyt, którego może niema, dzięki nadmiernej oszczędności, we Francji.

Zastrzegając się przeto, że istniejący materiał statystyczny nie podaje pewnych znamion dobrobytu, lecz jedynie dane, z których można uzyskać prawdopodobieństwo jego istnienia czy braku, przytaczam najważniejsze objawy życia statystycznie ujęte, które tu można użytkować.

1) Statystyka konsumpcji, która określa rzeczywiste potrzeby ludności, występujące z dość wielką siłą, ażeby otrzymać zaspokojenie. Jest ona poważnym środkiem oceny dobrobytu, jeżeli jest wszechstronną, t. zn. obejmuje wszystkie, a przynajmniej wszystkie najważniejsze artykuły zużyte, jeżeli daje obraz pewnej dłuższej epoki i jeżeli można ją porównać z danymi, odnoszącymi się do innych czasów i społeczeństw. Statystyka konsumpcji pewnych tylko przedmiotów nie ma prawie żadnej doniosłości dla kwestii dobrobytu, a to samo da się powiedzieć o cyfrach dla jednego tylko roku, albo wykazach, których niepodobna porównać z innymi rezultatami tej samej kategorii. Jeżeli znamy konsumpcję niektórych tylko towarów, nie możemy nigdy powiedzieć, czy zabierają one za mało czy za wiele miejsca w konsumpcji ogólnej, jeżeli zaś są to artykuły wyrwane, służące różnym rodzajom potrzeb, nie możemy już wogóle użytkować tego materiału. Gdybyśmy np. wiedzieli, ile cukru i kawy konsumuje pewne społeczeństwo, nie moglibyśmy użyć tych cyfr do jakichkolwiek wniosków, mających znaczenie dla dobrobytu, gdyż na ten sam rodzaj potrzeb używa się jeszcze licznych innych środków, o których brak nam zupełnie wiadomości. Jedno społeczeństwo, czy warstwa ludności może wcale nie używać kawy, pijąc tylko mleko lub herbatę, nie prze-

mawia to jednak ani za, ani przeciw jego zamożności. Nawet tam, gdzie rozchodzi się o środki spożywcze, zdawałoby się najważniejsze, daty niezupełne mówią bardzo niewiele. Przykładem może tu być statystyka konsumpcji mięsa. Wiadomo, że istnieje pod tym względem ogromna różnica między Anglią a Francją; w Anglii spożycie mięsa jest bardzo wysokie, we Francji niskie, mniejsze niż w Niemczech. Nie można jednak na tej podstawie budować żadnych wniosków o dobrobycie, bo działają tu czynniki przyrodnicze i przyzwyczajenie. Tylko wtedy mógłby rozmiar konsumpcji pewnych artykułów posłużyć do oceny dobrobytu, gdyby przyrodniczo, gospodarczo lub społecznie był on absolutnie szkodliwy, bądź dlatego, że jest za wysoki, bądź też, że jest za niski. I w tym jednak wypadku stwierdzilibyśmy tylko pewne braki w konsumpcji, nie wiedząc, czy są one wynikiem niedostatecznych dochodów, a więc na razie nieuchronne, czy też tylko złego ich używania, czy więc nie dadzą się usunąć drogą kształcenia ludności w tym kierunku, a choćby przymusu. To samo można powiedzieć o statystyce konsumpcji wszystkich środków, służących pewnemu tylko rodzajowi potrzeb. Jedyne bezwarunkowe braki takiego spożycia, szkodliwe dla dobrobytu (ogólne złe odżywianie, złe mieszkanie i t. d.), może ona stwierdzić, nic więcej.

Drugim warunkiem jest ujęcie dłuższego okresu czasu, gdyż tylko w ten sposób poznajemy konsumpcję normalną, w której nie przejawiają się żadne chwilowe lub lokalne wpływy. Jasną np. jest rzeczą, że w kraju rolniczym w latach nieurodzaju lub wyjątkowo niskich cen żywności konsumpcja będzie bardzo niską, w czasach nadzwyczajnie dla rolnictwa korzystnych wyższą niż kiedykolwiek; że tak samo w okolicach wybitnie przemysłowych czy górniczych bardzo silnie na niej zaważy każde dłuższe bezrobocie. Dostając cyfry z jednego tylko roku, nie

możemy w żadnym razie stwierdzić, o ile są one obrazem zwyczajnych czy też wyjątkowych tylko stosunków, nie możemy z nich przeto korzystać bez obawy, że opieramy się na materiale formalnie prawdziwym, lecz materialnie — bo ma on określać stan trwały — mylnym. A przytem jedynie konsumpcya z dłuższego okresu może dostarczyć pewnych wskazówek co do dochodów, z których się je pokrywa. Być może, że w jednym roku społeczeństwo zużyje za wiele, t. zn. że wydatki na ten cel zrobione, przechodząc jego możność, zostaną pokryte z majątku lub w drodze kredytu. Jeżeli jednak spożycie przez dłuższy czas utrzymuje się bez zmiany, nie podobna przypuścić, ażeby ono przeniosło swą wysokością społeczne dochody, bo konieczność uzupełniania ich z kapitału musiałaby po pewnym czasie przejawić się w zmniejszeniu konsumpcyi. Przyszłaby mianowicie chwila, w której straconoby kredyt, a umniejszony majątek dałby dochód znacznie niższy, wydatki więc spadłyby gwałtownie.

W końcu statystyka konsumpcyi musi dopuszczać porównania. Porównanie różnych epok daje dopiero możliwość oceny rozwoju, porównanie stosunków w różnych miejscach jest jedynym, przez pół odpowiednim sposobem zastąpienia typu wzorowego. Prawda, że najrozmaitsze warunki przyrodnicze, gospodarcze, społeczne i dziejowe pozwalają na porównania tylko przy bardzo ścisłym odważeniu wszystkich tych czynników, że w każdym razie wnioski z tak niepewnych przesłanek będą miały jedynie wartość wybitnie hypotetyczną, lecz na razie jest to jedyny środek do oceny, czy konsumpcya, ogólnie biorąc, jest racjonalna czy chybiona i tego się pozbawiać nie można. Bez możliwości porównań, niepodobna wyrobić sobie o konsumpcyi żadnego zdania tam wszędzie, gdzie nauki przyrodnicze nie dają niewzruszalnego kryterium; a więc gdzie nie rozchodzi się o byt naszego organizmu. Nie mając bowiem dosko-

nałego wzoru, nie możemy powiedzieć czy spożycie jest dobre czy złe, a nie mogąc porównać, nie wiemy nawet, czy jest lepsze czy gorsze, aniżeli u innych. Mamy więc tylko cyfry, którym nie umiemy nadać żadnej wartości, a więc bezużyteczne.

2) Statystyka produkcji i handlu zewnętrznego uzupełnia i częściowo zastępuje statystykę konsumcyjną. Nie wystarcza tu statystyka samej produkcji, gdyż w dzisiejszych warunkach pracuje się przynajmniej w pewnej części na zbyt do obcych gospodarstw, a więc, o ile chodzi o całe społeczeństwo, na wywóz za granicę, licząc przytem na kupno wzamian artykułów, których kraj nie daje w dostatecznej ilości. Własna przeto produkcja, zmniejszona o wywóz zewnętrzny, a powiększona o dowóz z zagranicy, przedstawia cały zasób dóbr, którym rozporządza społeczeństwo. Jeżeli posiadamy przytem statystykę konsumcji, dochodzimy przez porównanie obu tych cyfr, t. j. zasobów rozporządzalnych i zużytych, do oceny o, ile potrzeby niezaspokojone dostatecznie znalazłyby jeszcze pokrycie w istniejących zapasach; jeżeli danych konsumcyjnych nie ma, statystyka produkcyjno-handlowa pokazuje, jakie zaspokojenie potrzeb byłoby w praktyce możliwe. Wiedząc np., że w Anglii pozostaje corocznie dwieście milionów ton węgla, nie wiemy jeszcze, ile się go rzeczywiście zużywa, lecz znamy najwyższe napięcie potrzeb, które mogą jeszcze nim być zaspokojone. Jeżeli natomiast spożycie pszenicy we Francji ocenia kto na 72 milionów hektolitrow i uważa je za zbyt niskie, nie może, wiedząc, że zapas jej w tym kraju wynosi 80 milionów, za małej konsumcji uważać za wynik niedostatecznej produkcji, lecz musi szukać innych powodów.

Statystyka produkcji jednak jest dotąd jeszcze bardzo niedokładną głównie dlatego, że poznanie roz-

miarów produkcji przedsiębiorstw małych, jakoteż pracy na zaspokojenie własnych potrzeb, natrafia na nieprzewyżczone niemal trudności, a pomimo całej przewagi wielkich zakładów, znaczna część działalności wytwórczej rozprasza się jeszcze na liczne drobne warsztaty przemysłowe i gospodarstwa rolne. Stąd też cyfry, odnoszące się do produkcji, są niemal wszędzie za niskie, a im większe jest znaczenie gospodarzy mniejszych w danej gałęzi, tem różnica na korzyść rzeczywistości jest znaczniejsza. Statystyka handlowa, jakkolwiek pewniejsza, jest znowu nader nierównomierną, mianowicie tem mniej można jej ufać, im wyższe cło obciąża artykuły, którymi się zajmuje, a zarazem im o więcej wartościowe w stosunku do swej objętości rozchodzi się przedmioty, bowiem zachodzi wielkie prawdopodobieństwo, że nieliczni konsumenci w wyższym stopniu zaopatrzą się w nie sami za granicą, nie posługując się pośrednictwem, któreby przy przejściu granic krajowych łatwo dało się ująć. Stąd też i statystyka handlowa krajów, licznie nawiedzanych przez cudzoziemców, jakoteż tych okolic, których ludność często za granicę wyjeżdża, jest mniej pewną od statystyki państw o ludności mniej ruchliwej. Z Francyi, Włoch, Szwajcaryi wywozi się, a do Rosyi przywozi się dużo towarów, o których statystyka nic nie mówi. W tamtych krajach należałoby o całą tę sumę zmniejszyć zasób przedmiotów, przeznaczonych do krajowej konsumcyi, w Rosyi należałoby go znowu odpowiednio powiększyć.

3) Statystyka dochodu i jego źródeł ma odpowiedzieć na drugie i trzecie pytanie, odnoszące się do dobrobytu, mianowicie ma stwierdzić, o ile istnieje w społeczeństwie możność zaspokojenia pojawiających się potrzeb, jakoteż tych, które pokryć wypada. Jest to bezsprzecznie najtrudniejszy dział statystyki ekonomicznej, nic więc dziwnego, że bardzo wiele pozostawia do życzenia.

Najważniejszym źródłem są tutaj wykazy podatkowe, już z powodu swego głównego celu dosyć niepewne. Obok nich posługujemy się jeszcze całym szeregiem danych innych, a więc przede wszystkim statystycznym określeniem przeciętnej rentowności różnych gałęzi produkcji, oznaczeniem wartości dnia roboczego, wreszcie obliczeniem kapitału pieniężnego we wszystkich jego formach (gotówka, papiery wartościowe i t. p.), znajdującego się w kraju lub należącego do członków społeczeństwa, choćby był umieszczony za granicą. Próby oznaczenia całego majątku społecznego, polegające na oszacowaniu także kapitałów rzeczowych, nie nadają się do naszego celu, gdyż przyjmując za podstawę wydajność przychodową poszczególnych środków produkcji, powtarzają właściwie statystykę rentowności, opierając się zaś na ich wartości targowej, nie dają żadnej miary dla istotnych dochodów, bo tylko kapitał pieniężny rentuje się według panującej stopy procentowej. Obliczając np. wartość domu według przeciętnego czystego dochodu, przeprowadzamy zbyt czyny rachunek, bo obchodzi nas tylko dochód; licząc się natomiast z faktem, że dom można pozbyć znacznie drożej ze względu na wyjątkowo korzystne położenie, jakkolwiek nie wpływa ono na dochody, dostajemy cyfry, które dają mylne wyobrażenia o zdolności konsumcyjnej właściciela. Jeżeli dochód jego wynosi 1000 koron, to jest obojętną rzeczą dla dobrobytu, czy stanowi on jeden czy dziesięć procent ceny targowej, siła kupna bowiem jego posiadacza jest w obu wypadkach jednakową. Inna rzecz, jak będziemy na to patrzeć z punktu widzenia gospodarności, lecz o to w tym wypadku nie chodzi.

Statystyka dochodu, jeżeli ma być użyteczną, musi oznaczyć dokładnie źródło, z którego dochód się czerpie, bo tylko na tej podstawie da się ocenić, w jakim stopniu można liczyć na jego trwałość. Z tego też tytułu wszystkie dochody niepewne, czy to w swem założeniu czy też tylko

w swej wysokości, nie mogą być postawione w równej linii z dochodami, posiadającymi charakter stałości. Ani więc dochodów z gry giełdowej, ani nadmiernie wielkich zysków z jakichś przedsięwzięć, jeżeli się zawdzięcza je wyjątkowo korzystnej konjunkturze, nie można traktować na równi z wpływami normalnymi, które mniej więcej w tych samych rozmiarach pojawiają się także w przyszłości. O ile bowiem odpowiednia wysokość i naturalny wzrost trwałych dochodów są niezbędne a korzystne dla dobrobytu, o tyle znowu ciągłe wahanie się dochodów niestabilnych działa tu szkodliwie, zachęcając w latach pomyślnych do rozszerzenia skali potrzeb, którą trudno potem sprowadzić do dawniejszych rozmiarów, gdy odpadną owe nadzwyczajne nadwyżki. Zarazem statystyka dochodu powinna wykazać jego rozdział na poszczególne warstwy społeczne i gospodarstwa, bo jedynie w ten sposób możemy stwierdzić, o ile wystarczy go w nich na racjonalną, lub rzeczywistą konsumpcję. Sama ogólna cyfra dochodu społecznego, choćby nader wysoka, nie przesądza jeszcze kwestyi dobrobytu, możliwą bowiem jest rzeczą, że wobec ogromnego skupienia dochodów w rękach nielicznych jednostek spotkamy się z jego wyjątkową szczupłością u całej reszty społeczeństwa. Lecz zarazem nie dosyć jest znać podział ludności według klas dochodowych, poznać np. cyfrę osób, posiadających mniej niż 1000, ilość posiadaczy od 1000—2000, od 5000—10000, i t. p. koron. Musimy także wiedzieć do jakiej klasy społecznej i do jakiego zawodu należą ci ludzie, bo chodzi o stwierdzenie dobrobytu, a ponieważ potrzeby i wydatki są nierówne w różnych klasach i przy różnych zajęciach, przeto i ta sama kwota dochodu może być dla jednych wystarczającą, dla innych zbyt niską.

Takie są główne cyfry, które służą do statystycznego przedstawienia dobrobytu całego kraju, lub pewnej jego

części. Oczywiście jest rzeczą, że mamy jeszcze inne dane, które prowadzą również do tego celu, ujmując poszczególne objawy życia, mające dla dobrobytu symptomatyczne znaczenie. Możemy dostrzedz niektóre zjawiska w życiu społecznym, które, jakkolwiek bezpośrednio nie dotyczą dobrobytu, jednakże dają co do tego pewne wskazówki, bądź dlatego, że objawy te zdarzają się najczęściej w położeniu materialnym korzystnym lub smutnym, bądź też że są już wynikiem pewnego stanu gospodarczego. Mając do czynienia z wypadkami tego rodzaju, możemy z pewnym prawdopodobieństwem mówić o stopniu istniejącego dobrobytu. Takim np. symptomatycznym objawem będzie emigracja. Wprawdzie przy wysokim nawet stanie możliwości wychodźstwo jest możliwe i nieraz się zdarzało, lecz zawsze prędzej można przypuścić, że pojawi się ono wtedy, gdy ludność ze swych stosunków gospodarczych nie jest zadowoloną, aniżeli pod wpływem innych czynników. Jak różnorodne są w praktyce warunki, od których zależy dobrobyt, tak i nader rozmaite muszą być dane, któremi można ilustrować położenie materialne ludności. Niepodobna ich przeto tutaj wyliczyć, należałoby bowiem omówić wszystkie kwestye, wchodzące w skład statystyki gospodarczej, a częściowo i demografii. Na jedno więc tylko zwracam uwagę, mianowicie na obraz zawodowego podziału ludności, gdyż jest on ważnym materiałem pomocniczym dla statystyki dobrobytu. W połączeniu ze statystyką produkcji i ze znajomością naturalnych warunków okazuje on, jaka część ludności może wogóle liczyć na dobrobyt, pracując w zawodzie, który w istniejących stosunkach ma szanse powodzenia, a ile osób wybrało zajęcie, w którym jest za wiele sił ludzkich w stosunku do zapotrzebowania i sposobności do pracy. Dla całego społeczeństwa czerpiemy z niego wiadomości,

o ile pewne gałęzie produkcji, których rezultaty są niedostateczne, posiadają zdolność zwiększenia swej wytwórczości. W końcu cyfra t. z w. p o z b a w i o n y c h pracy, t. zn. osób, które pragną pracować, a nie znajdują po temu sposobności, obejmuje jednostki, które dobrobytu z pewnością nie posiadają.



## II.

# Komunikacye.

Van der Borcht: Das Verkehrswesen. Sax: Die Verkehrsmittel in Volks und Staatswirtschaft. Cohn: Untersuchungen über d. englische Eisenbahnpolitik. Götz: Die Verkehrswege im Dienste des Welthandels. Rank: Das Eisenbahntarifwesen. Eisenbahntarife u. Wasserfrachten herausgeg. v. Lotz. Verneaux: L'industrie des transports maritimes. Lehr: Eisenbahn-Tarifwesen. Biliński: Eisenbahntarife. Suligowski: Produkcyja rolna i taryfy kolejowe. [Acworth: The elements of railway economics, Oxford 1905. Noyes: American railroad rates, Boston 1906. Colson: Transports et tarifs, Paris 1908. Teubert: Die Binnenschiffahrt, 2 B., 1912/1918. Grunzel: Verkehrspolitik, Wien u. Leipzig 1907].

**§ 1. Ekonomiczne znaczenie środków komunikacyjnych.** Komunikacye, zbliżając sztucznie rozrzucone w czasie i przestrzeni czynniki społeczne — ludzi, rzeczy i wiadomości — działają z równą siłą na stan kultury i cywilizacyi, jak na stosunki polityczne, militarne i ekonomiczne, stanowiąc przytem odrębny rodzaj produkcyi usług, który może być źródłem prywatno-gospodarczych dochodów. Wobec tej różnorodności ich wpływu, nader różną może być ocena ich zadań, jakoteż zasad ich ustroju i zarządu. Można bowiem uwzględnić jedną, niektóre tylko, lub wszystkie te dziedziny; jeżeli dla jednych będzie coś niewłaściwym, co jest koniecznem dla drugich, można

przyznać pierwszeństwo tym i tamtym. Jasną jest rzeczą, że inaczej patrzy na taryfy kolejowe akcyonaryusz, wyciekający jak najwyższej dywidendy, a inaczej społeczeństwo, pragnące podniesienia dobrobytu ogólnego; że odmienne zasady organizacji pocztowej były wskazane w czasach, gdy służyła ona wyłącznie interesom administracji publicznej, od tych, które stawia handel; że rolnik lub górnik oświadczą się za koleją wąskotorową o taryfach niskich tam, gdzie minister wojny zażąda linii głównej, ażeby w razie wojny uniknąć straty czasu na przeładowywanie. Wszechstronne, monograficzne opracowanie kwestyi komunikacyjnej musi oczywiście zająć się tem wszystkiem, nie należy to jednak do samej tylko nauki gospodarstwa społecznego, a tem mniej do polityki ekonomicznej. Z naszego punktu widzenia możemy tylko badać, jakie zadania dla całego gospodarstwa społecznego ma sieć komunikacyjna i jak należy ją urządzić i prowadzić, ażeby je spełniła. Zarobkowa strona komunikacji należy do ogólnej nauki o produkcji, kwestye cywilizacyjne, polityczne i militarne do zupełnie innych działów wiedzy, tutaj problemat ogranicza się do pytania o wpływ komunikacji na ogólnospołeczne stosunki i tylko tą sprawą zajmiemy się w całym tym dziale.

Każde gospodarstwo działa czynnie, produkcją dóbr lub usług i biernie, zapotrzebowaniem. W zasadzie związek obu tych przejawów jest nader ścisły, gdyż ilość potrzeb określa rozmiar użytecznej produkcji, a zasób gospodarczych środków wysokość zapotrzebowania, które może liczyć na zaspokojenie. Czy jednak to wzajemne oddziaływanie ukaże się w rzeczywistości, zależy jeszcze od tego, o ile konkretne rezultaty produkcji dadzą się istotnie połączyć z potrzebami. Jeżeli między środkami a potrzebami powstanie *przeziół*, którego niepodobna usunąć, produkcya będzie bezcelową, choćby pracowała na rzecz

istniejących potrzeb, a zapotrzebowanie nie będzie miało znaczenia dla rozwoju działalności wytwórczej, choćby domagało się jej właśnie wytworów. Fabrykant, wiedząc nawet, że w pewnym miejscu potrzebują jego towarów, nie może rozszerzać swego przedsiębiorstwa, jeżeli nie zdoła ich tam dostarczyć; nie zaspokoimy naszych potrzeb, choćbyśmy wiedzieli, gdzie można dostać odpowiednich przedmiotów, jeżeli dla jakichkolwiek powodów udać się tam nie możemy. Przedział między produkcją a konsumpcją działa w ten sposób, że, ekonomicznie biorąc, brakuje dla jednego z tych aktów drugiego korrelatu: produkcji brakuje konsumpcji, spożyciu odpowiednich środków.

Przedział między potrzebami a środkami wywołują bądź to czynniki ekonomiczne, jak np. niezdolność do kupna po stronie konsumenta, bądź też naturalne, a mianowicie czas i przestrzeń. Różnica czasu i miejsca, jeżeli usunąć się nie da, zrywa wszelkie stosunki pomiędzy produkcją i konsumpcją, jasną bowiem jest rzeczą, że potrzeb teraźniejszych nie podobna zaspokoić dobrami, których już niema lub dopiero powstaną, ani też takimi, które znajdują się w innym miejscu a nie można ich przybliżyć. To też czas i przestrzeń są naturalnemi granicami obszaru, na jaki rozciąga się wpływ każdego gospodarstwa, im dalej, je przesuniemy, tem większy będzie promień koła, w którym nasze potrzeby i produkcja mają pewną doniosłość.

Na niskim stopniu kultury gospodarczej ograniczenia te działają tak silnie, że gospodarz może liczyć albo tylko na siebie, albo co najwyżej na niewielkie koło najbliższych sąsiadów. Widzimy tam gospodarstwo izolowane, lub w najlepszym razie targ miejscowy; poza to nie wychodzi ani doniosłość potrzeb, ani znaczenie produkcji. Braki i niekorzyści, które wynikają z podobnego stanu rzeczy, — trudność zaspokojenia własnych potrzeb

i rozszerzania swej produkcji, — skłaniają już wcześniej człowieka do podjęcia walki z przyrodą celem uchylenia lub przynajmniej zmniejszenia wpływu czasu i przestrzeni. Nie można wprawdzie usunąć ich doniosłości zupełnie, można ją jednak zmniejszyć bardzo znacznie pośrednio, jeżeli zdołamy w krótszym czasie przebywać te same odległości. Jak wszędzie inicjatywa wyszła od pewnej liczby jednostek, które podjęły się przybliżyć potrzeby i środki im służące na własny rachunek celem zwiększenia swego zysku. Zamiast żeby przy pomocy trwałych środków przystąpić do zneutralizowania wpływu odległości, ludzkość rozpoczęła go zwalczać przez wytworzenie osobnego z a w o d u, który podejmował się przewozić towary z miejsca na miejsce pomimo wszelkich przeszkód napotykanych po drodze.

W ten sposób powstał handel, używający naturalnie najpierw szlaków, dostarczonych przez przyrodę, a więc dróg wodnych. Nie zmniejszył on odległości, ani nie skrócił czasu, lecz jedynie sprowadzał w jedno miejsce potrzeby i dobra, umożliwiając w ten sposób ich zużycie. Była to już wielka gospodarcza zdobycz, wpływająca nader korzystnie na podniesienie produkcji i rozwój dobrobytu, wystarczyć jednak nie mogła. Przedewszystkiem handel w ten sposób prowadzony mógł oddziaływać jedynie na pewne rodzaje potrzeb. Kupiec używał tych samych środków, którychby mógł użyć każdy konsument, a rola jego polegała jedynie na tem, że przewożąc równocześnie znaczniejszą liczbę towarów, tem samem jednorazowym swym wysiłkiem oszczędzał pracy większej ilości gospodarzom. Było to niejako stworzenie znaczniejszego przedsiębiorstwa, na którem mniej ciążyły koszty ogólnego zarządu, rozkładając się na liczniejsze rezultaty — nic więcej. Czas i przestrzeń zatrzymywały swą moc i nadal, bo w żadnym innym kierunku handel nie ulepszał środków

położenia, jak w tym tylko, że zamiast ażeby wybierało się w podróż stu ludzi, jechał dla nich wszystkich jeden tylko. Wskutek tego handel tego rodzaju mógł zająć się dowozem tylko takich towarów, które mogły bez zepsucia znieść transport dłuższej trwający, a zarazem, pomijając już bardzo wygórowane koszta, mógł dostarczać jedynie przedmiotów niezbyt wielkich i ciężkich a dość kosztownych, ażeby można je było na większe odległości przewozić i zyskownie pozbywać.

Typem takiej bezpośredniej można powiedzieć walki, podjętej z czasem i przestrzenią, jest do dziś jeszcze trwający handel karawany. Jasną jest rzeczą, że karawana, przebywająca pustynie pozbawione dróg, wody i środków pożywienia, narażona na napady ludów koczujących, na tysiączne trudy i niebezpieczeństwa, nie zajmie się handlem, jeżeli nie przyniesie on bardzo wielkich zysków. Stąd też pracuje ona na potrzeby tych tylko, którzy mogą zapłacić wysoką cenę i nie przewozi towarów masowych, na których zaciężyłyby zbyt kosztowny transport, lecz przedmioty o wartości wysokiej, głównie artykuły zbytkowne.

Z czasem jednak zrobiono krok naprzód i to krok decydujący o całym dalszym rozwoju. Podobnie jak na każdym innym polu, tak i tutaj doświadczenie pouczyło człowieka, że bezpośrednia walka z przyrodą jest zbyt ciężką wobec wielkiej nierówności sił stron obu. Natomiast z wielkim powodzeniem można przeprowadzić ją pośrednio, t. zn. zrzekając się na razie chwilowych rezultatów, a pracując nad trwałym zapewnieniem ich sobie w przyszłości. Jak produkcja przy pomocy własnych rąk tylko jest najmniej gospodarną, tak i handel, nie zajmujący się ulepszeniem naturalnych komunikacji, nie miał żadnych widoków wyższego rozwoju. Potrzeba mu było odpowiednich środków, któreby wzmocniły człowieka

na tem polu, tak jak wyrób narzędzi wzmocnił go w działalności wytwórczej. Handel, prowadzony w sposób naszkicowany poprzednio, obchodził jedynie trudności, prędzej czy później musiano przeto zrozumieć, że o wiele będzie korzystniej, jeżeli się je zmniejszy lub zupełnie przełamie.

W tym celu należało uzbroić się lepiej, przedsięwziąć prace przedwstępne, przygotowawcze, uzyskać nowe narzędzia. Takim właśnie narzędziem było stworzenie komunikacji sztucznych, t. zn. budowa dróg stałych. Od chwili ich powstania stosunki zmieniły się zasadniczo, bo nie tylko przewożono towary dla potrzeb, lecz wprost już zmniejszono odległość między producentem a konsumentem, a zarazem skrócono czas potrzebny do przebycia tej samej przestrzeni. Korzyść więc była podwójna, najpierw bowiem droga rzeczywiście skróciła odległość, uwalniając od konieczności stosowania się do każdej przeszkody, powtóre zmniejszyła się i gospodarczo, gdyż tę samą ilość mil można było przejechać znacznie prędzej, co działa w zupełnie taki sam sposób, jak gdyby odpadła pewna część przestrzeni.

Wszystkie następne wynalazki i ulepszenia transportowe potęgowały jedynie te korzyści. Właściwie niema już zasadniczej różnicy między pierwszą drogą sztuczną, a linią kolejową czy użyciem elektryczności, tu i tam bowiem zwalcza się przeszkodę czasu i przestrzeni, przedtem w gorszy, obecnie w doskonalszy sposób. Lecz w miarę postępu i rezultaty gospodarcze musiały się rozszerzać. Im mniejszą rolę grały trudności przyrody, im łatwiej i prędzej można je było pokonać, tem silniejsze i obszerniejsze było wzajemne oddziaływanie produkcji i konsumpcji, tem większy rozmiar gospodarczego targu.

Dzisiaj przeto znaczenie środków komunikacyjnych przedstawia się w następujący sposób:

1) Umożliwiają one wszędzie zaspokojenie wszystkich tych potrzeb, przy których nie jest niezbędnym osobiste zetknięcie się producenta z konsumentem. Ponieważ tego rodzaju wypadki są stosunkowo nieliczne i prawie zawsze dotyczą jedynie usług (porada lekarska, nauka szkolna, teatr itp.), przeto można powiedzieć, że przy pomocy komunikacji da się wszędzie uzyskać wszystkie dobra i znaczną część usług. Wyjątek stanowią tylko przedmioty, ulegające bardzo prędkiemu zniszczeniu, lecz i tutaj powiększenie szybkości transportu, a więc zmniejszenie czasu potrzebnego do przewozu działa w kierunku dodatnim, gdyż w miarę zmian w tym kierunku coraz mniej dóbr zalicza się do tej kategorii. Zarazem należy nadmienić, że szereg nowszych wynalazków, jak telefony, fonografy, telegrafy ograniczają również ilość usług ściśle umiejscowionych, tak że przy zaspokojeniu potrzeb czas i odległość coraz mniejszą mają doniosłość.

2) W ślad zatem pozwalają na umieszczenie produkcji w miejscu dla niej najdogodniejszym, choćby nie było tam odpowiedniego zapotrzebowania, ułatwiając więc przeprowadzenie terytoryalnego podziału pracy z korzyścią dla działalności wytwórczej. Przy braku dobrych komunikacji niepodobna wyzyskać korzystnych warunków naturalnych, jeżeli w danej okolicy nie można liczyć na zbyt swych wytworów, bo producent otrzymałby może wielkie rezultaty techniczne, lecz poniósłby straty ekonomiczne. Przy dobrej sieci komunikacyjnej troska o zbyt upraszcza się o tyle, że nie badamy już, czy i gdzie go znajdziemy, lecz jedynie czy wogóle jest on możliwy. A z chwilą gdy stwierdzimy istnienie zapotrzebowania, rozpoczynamy produkcję tam, gdzie znajdą się najdogodniejsze stosunki produkcyjne, choćby konsumenta należało szukać daleko. Produkcya więc sto-

suje się do swych własnych czynników, nie krępując się względami na konsumpcję, mogąc tem lepiej wyzyskać warunki przyrody, rozwija się tem pewniej. Fabryki nie buduje się, jak dawniej, w wielkiem mieście, gdzie łatwo o nabywcę, bo koszta produkcji są tam znaczne, lecz w miejscowości, w której grunt jest tani, robotnik na miejscu, a węgiel w pobliżu. Przy dobrej bowiem komunikacji transport towaru do miasta okaże się tak łatwy, że jego cena ani w części nie zabierze oszczędności, porobionych na kosztach produkcji dzięki korzyściom miejscowym, a więc dzięki przystosowaniu się do terytoryalnych warunków produkcyjnych.

3) Ułatwiając poznanie stosunków gospodarczych, choćby odległych lub świeżo powstałych, umożliwiają przeprowadzenie równoczesności produkcji i konsumpcji. Bez dobrych komunikacji produkcja pracuje jedynie na rzecz potrzeb, które istniały już dawniej. Jeżeli zniknęły, staje się bezużyteczną, w każdym zaś razie jest niewystarczającą, gdyż nowych wymagań na razie przynajmniej zaspokoić nie jest w stanie, zbyt późno bowiem dowiaduje się o ich powstaniu. Wskutek tego widzimy pewien okres, w którym niepodobna pokryć swych potrzeb dla braku odpowiednich wytworów. Wywołuje to zwichnięcie równowagi gospodarczej, tem gorsze, że podczas gdy niema środków na zaspokojenie pewnych pragnień, powstaje nadmiar wytworów służących potrzebom zdawna znanym, które w całości lub w części ustąpiły już miejsca nowym. Produkcja w tym stanie idzie za konsumpcją, nie krocząc w równej z nią linii, co naturalnie nie odpowiada nigdy jej celowi.

Komunikacje, uwiadamiając natychmiast producenta o każdym nowem pragnieniu, chronią go przed hyperprodukcją, powstającą z nieznajomości potrzeb, a zarazem pozwalają na skierowanie pracy na rzecz nowych wymagań,

a więc na skorzystanie z obecnej konjunktury. Konsument również wolny jest od przykrości, którą sprawia niemożliwość uzyskania odpowiednich środków, a całe społeczeństwo może postępować naprzód śmiało, bo niema obawy, ażeby niedostateczna ilość wytworów zastanowiła postęp i doprowadziła do przesilenia.

4) Doświadczenia i zdobycze odległe i obce stają się szybko własnością całego gospodarczego świata, oszczędzając tem samem czasu i trudów na wielokrotne przedsiębranie tych samych prób i usuwając prawdopodobieństwo ponownego wpadania w te same błędy. Wiadomości, dzięki ułatwieniom komunikacyjnym, szerzą się szybko i dochodzą każdego, stąd też nad postępek gospodarczym pracują równocześnie wszyscy zainteresowani, pomagając sobie mimowolnie, kontrolując się nawzajem. Znika zarazem możność uzyskania przewagi nad innymi dzięki przypadkowemu poznaniu jakiegoś ulepszenia gospodarczego, któreby się wyzyskało dla indywidualno-egoistycznych zysków.

5) W końcu człowiek uwalnia się z więzów miejscowych, a zyskuje możność szukania pracy czy dochodu tam, gdzie spodziewa się najlepszych dla siebie warunków. Bez wątpienia łatwość przesiedlania się przedstawia także poważne niebezpieczeństwo, jeżeli korzysta się z niej nierozważnie, a prowadzi nieraz do wyczerpania, gdy nieprawdziwą reklamą i fałszywymi obietnicami budząc nieuzasadnione nadzieje, ściągają się w pewne okolice wielką liczbę robotników, którzy potem, dla ochrony przed nędzą, muszą się zgodzić na wynagrodzenie niestosunkowo niskie. Nie należy jednak zapominać, że pomijając nieliczne wyjątki, nikt nie opuszcza chętnie stosunków, w których wzrósł i do których się przyzwyczaił. Szukanie chleba, a choćby dobrobytu w innych miejscach jest najczęściej wynikiem istotnej potrzeby, a w tym wypadku komunikacyjne

działają zawsze korzystnie. Jeżeli bowiem rachuby gospodarza były uzasadnione, umożliwiają mu istotnie osiągnięcie tego celu, jeżeli były chybione, narażają na mniejsze koszty i wzmacniają prawdopodobieństwo powrotu, a ułatwiają uzyskanie informacji, umożliwiając kontrolę szerzonych wieści, ograniczają zarazem liczbę wypadków niepotrzebnego czy szkodliwego przesiedlania się z miejsca na miejsce. Emigracja istniała zawsze i w stosunku do liczby ludności nie była bynajmniej mniejszą od dzisiejszej. Lecz gdy dzisiaj wychodźca może się zastanowić jeszcze w domu nad skutkami swego kroku, może zdać sobie dokładną sprawę z tego, czy wyjdzie na nim źle czy dobrze, dawniej polegał tylko na wieściach, które dochodziły go późno i rzadko, nie mogły więc nakreślać obrazu stosunków teraźniejszych, a opierały się na doświadczeniu jednostek, może przypadkowym lub czysto lokalnym. Emigrując rzucał się przeto w przyszłość zupełnie nieznaną, podczas gdy obecnie przedsięwzięcie czyn gospodarczy na gruncie odważenia jego szkód i korzyści.

**§ 2. Zasady organizacyjne.** Wobec różnorodności dzisiejszych środków komunikacyjnych można mówić jedynie o naczelnym, ogólnym zasadach organizacji transportu wiadomości, osób i towarów. Wszelkie wchodzenie w bliższe szczegóły musiałoby także niejednokrotnie omówić kwestye techniczne, nieodłączne nieraz od strony ekonomicznej, wskutek czego wychodziłoby poza ramy obecnej pracy. Wskutek tego ograniczam się tutaj do przedstawienia tylko głównych wytycznych linii, których racjonalna polityka komunikacyjna zawsze trzymać się musi, bez względu na rodzaj występujących w rzeczywistości środków transportowych. Przytem z góry już należy zaznaczyć, że rozchodzi się tutaj jedynie o zasady społeczne, a nie o prywatno-gospodarcze, gdyż z punktu widzenia prywatnego, t. zn. przedsiębiorstwa, środki komu-

nikacyjne stanowią jedynie pewną gałąź produkcji usług, do której stosują się ogólne przepisy gospodarczej produkcji. Jeżeli traktuje się komunikację jako odrębny czynnik gospodarczy, dzieje się to wyłącznie ze względów ogólnospołecznych, stąd też i zasady organizacyjne mogą być tylko w ten sposób pojmowane.

Są one logiczną konsekwencją celu, który komunikacjami pragnie się osiągnąć. Sieć komunikacyjna winna dążyć do uchylenia przeszkód, stawianych przez czas i odległość, zbliżyć ze sobą jak najbardziej gospodarstwa, które nawzajem na siebie wpływają. Mając ten cel przed oczyma, dochodzimy z łatwością do cech, któremi dobra organizacja komunikacyjna odznaczać się powinna:

1) Środki komunikacyjne powinny być gospodarczo biorąc najdoskonalsze. Żądanie to nie jest bynajmniej identyczne z doskonałością techniczną, przeciwnie częsty może być wypadek, w którym technicznie najlepszy środek transportowy będzie gospodarczo chybiony. Należy zawsze pamiętać, że rezultat ekonomiczny ocenia się wpływem komunikacji na stan zamożności. Jeżeli przeto pomimo całego zbliżenia miejscowego i czasowego kosztu utrzymania komunikacji przewyższą zyski z nich płynące, rozumie się nietylko bezpośrednio lecz i pośrednio, w takim razie obrane środki będą błędne pomimo wszystkich zalet technicznych. Tak np. technicznie najlepszym środkiem jest najszybszy pociąg lub parowiec, najlepszą drogą najkrótsza. Nikt jednak nie będzie przesyłał węgla lub zboża pospieszonymi pociągami, ani budował tunelu między Persją a Afganistanem, chociaż w ten sposób skraca się najbardziej czas i przestrzeń. W gospodarstwie bowiem nie rozchodzi się o fakt przyrodniczy czy historyczny, lecz o jego materialne skutki. A jeżeli pomimo tego skrócenia transport najprzy-

mitywniejszym wozem okaże się właściwszym niż przewóz tunelem czy kurierem, wybieramy pierwszy sposób, bo drugi jest zupełnie niegospodarny.

Jeżeli więc mówimy o doskonałości środków komunikacyjnych, to oceniamy ją ze stanowiska ekonomicznego, t. zn. domagamy się takiej komunikacji, któraby doprowadziła skrócenie czasu i przestrzeni aż do granicy, poza którą rozpoczynają się już straty przy dalszem dążeniu do tego celu. Tak więc należy zestawić z jednej strony koszt urządzenia i utrzymania komunikacji, z drugiej znowu korzyści, które one przyniosą i na podstawie takich obliczeń wybrać te sposoby, które dają najbardziej dodatni bilans. Jeżeli np. budowa kolei kosztuje 10 mil., utrzymanie jej roczne pół miliona, a zyski, które ona przyniesie gospodarstwu narodowemu, dwa miliony, to ekonomicznie, wliczając oprocentowanie i amortyzację kapitału, da ona krajowi korzyść około 800.000 rocznie. Przypuśćmy, że zamiast kolei powstaje tylko szosa. Technicznie stoi niewątpliwie niżej, lecz zbuduje się ją kosztem jednego miliona, a wydatki na utrzymanie będą wynosić tylko 50.000 rocznie. Choćby więc dała gospodarstwu tylko połowę tych korzyści co kolej, należy się za nią oświadczyć, gdyż czysty zysk wyniesie milion mniej 120.000, czyli o 80.000 więcej niż przy kolei. Prywatnie-gospodarczo rzecz biorąc jest możliwem, że kolej będzie rentować się dobrze, jeżeli taryfy będą tak znaczne, że zapewnią dostateczne oprocentowanie, społecznie pierwszeństwo należy się szosie, gdyż w danych stosunkach oddziaływa ona najlepiej na wzrost dobrobytu.

Właśnie tę zasadę zapoznaje się nazbyt często, miesząc doskonałość ekonomiczną z techniczną. Jest rzeczą zrozumiałą, że każda okolica, choćby ze względu na wygodę i lokalny patriotyzm, pragnęłaby

mieć środki transportowe jak najnowsze, najlepsze i najszybsze. Jeżeli jednak gospodarczo jeszcze do nich nie dorosła, jeżeli nie może ich wyzyskać w całej rozciągłości, wielkim jest błędem pójść za tem żądaniem, które najczęściej zaspakaja potrzeby niewielu jednostek, a tworzy zbyteczny ciężar dla całości. Maszyny są niewątpliwie doskonałe od zwyczajnych narzędzi, cobyśmy jednak powiedzieli, gdyby małomiasteczkowy kowal sprawił sobie młot poruszany parą, istniejący przecież we wszystkich większych kuźnicach. Technicznie stanąłby z pewnością wyżej od swych towarzyszy, okazałby jednak zupełną nieudolność gospodarczą, bo taka rzecz jest dla niego szkodliwą, powiększając niepotrzebnie kosztą produkcji. Zupełnie to samo można powiedzieć o środkach transportowych. Wybór ich zależy od możliwości użycia i tem tylko powinien się kierować.

Szczególniej wiele błędów popełniano tutaj przy budowie linii kolejowych. Od niedawna dopiero odróżnia się wielkie gospodarcze środowiska od okolic drugorzędnych, które nie potrzebują i nie mogą utrzymać pierwszorzędnych linii kolejowych, a każda źle pomyślana, nie rentująca się kolej przynosi społeczeństwu poważne straty. Albo bowiem deficyt jej ciąży na całej sieci, podnosząc taryfy, ażeby pokryły ten niedobór, albo też nie wykazuje ona wprawdzie strat, lecz tylko dlatego, że kosztą transportu na niej są bardzo drogie, wskutek czego nie daje krajowi, który przecina, tych korzyści, jakie zapewniałyby mu środki komunikacyjne może mniej doskonałe, lecz ekonomicznie właściwsze. Historia austriackich sieci kolejowych w krajach alpejskich dostarcza na to dostatecznego dowodu.

2) Środki komunikacyjne muszą być w ten sposób urządzone, ażeby zamortyzowały włożony w nie kapitał w czasie, przez który przypusz-

czalnie będą skutecznie działać. Z poprzednich wywodów wynika, że wybór środków komunikacyjnych zależy od każdorazowego stanu gospodarczego danego kraju czy okolicy. Komunikacja winna go stale podnosić, wskutek czego trzeba się liczyć z ewentualnością, że z typu niższego i tańszego wypadnie przejść po pewnym czasie do nowego, doskonalszego. Pomijając już możliwość i prawdopodobieństwo nowych wynalazków, możemy za przykład wziąć okolicę, którą dzisiaj przecina mała kolej lokalna. Dzięki jej jednak powstają tam nowe przedsiębiorstwa, tworzy się wielki przemysł i handel, którym nie wystarcza już ta szczupła i powolna komunikacja. Linię lokalną musi się więc zastąpić pierwszorzędną, jeżeli się nie chce, ażeby komunikacje nie odpowiadały już nadal swemu celowi. Stąd też inwestycje transportowe mają zawsze charakter prowizoryczny; ulegają zniszczeniu dzięki gospodarczym zmianom, jakkolwiek niema zniszczenia przyrodniczego, to też muszą być zamortyzowane przez korzyści społeczne w tym czasie, w którym służą gospodarstwu.

3) Stworzenie, wykształcenie i zarząd środków komunikacyjnych jest zadaniem organów publicznych, a więc państwa, o ile rozchodzi się o komunikacje o znaczeniu ogólnem, związków w niższych przy komunikacjach drugorzędnych i lokalnych. Kwestya ta jest w nauce sporną głównie ze względu na błędy, popełnione przez państwa w tej dziedzinie. Jednakże żaden z argumentów, przytaczanych przeciw czynnikom publicznym a za inicjatywą prywatną; nie jest dostatecznie przekonujący. Uznając bowiem wszystkie braki i błędy monopolu publicznego i biurokratycznej administracyi, należy przecież zwrócić uwagę na następujące okoliczności, które przechylają stanowczo szalę na rzecz organizacyi publicznej:

a) Komunikacje posiadają pierwszorzędną doniosłość polityczną i militarną. Wskutek tego państwo nie może w żadnym razie pozostawić na tem polu zupełnej wolności, gdyż naraziłoby przez to swój byt i rozwój. Stąd też, pomimo wszystkich wywodów teoretycznych, państwa zastrzegały sobie zawsze prawo zezwolenia lub niedopuszczenia budowy nowych linii komunikacyjnych, jakoteż prawo kontroli nad komunikacjami istniejącymi nawet tam, gdzie bezpośrednia, czynna ingerencya państwa nie przejawiała się w tej dziedzinie. Nie byłoby więc w żadnym razie wolnej konkurencyi, tylko system mieszany, polegający na ograniczonej inicjatywie prywatnej. Odznacza się on jednak tym bardzo ważnym brakiem, że państwo wpływa na sieć komunikacyjną jedynie negatywnie, t. zn. może nie dopuścić, ażeby działała ona szkodliwie, nie może jednak stworzyć sieci potrzebnej lub użytecznej. Chcąc to skutecznie, a nie znajdując chętnych przedsiębiorców, musi samo podjąć się tego zadania t. zn. przystąpić do budowy i prowadzenia komunikacji, czego właśnie miało się uniknąć. Jasną jest rzeczą, że taki stan jest gorszy od monopolu publicznego. Komunikacje lepsze, rentowniejsze znajdą zawsze chętnych twórców, na państwo natomiast spadnie obowiązek utrzymania linii, może bardzo ważnych, lecz nie mogących się opłacić. Przytem jeżeli główne arterye są w ręku prywatnem, niepodobna, ażeby państwo mogło skutecznie wpłynąć na taryfy, a więc na uzdolnienie ekonomiczne transportu, gdyż przedsiębiorstwa prywatne pójdą zawsze za swym własnym finansowym interesem, nie licząc się z potrzebami gospodarstwa narodowego. Historia kolei państwowych Przedlitawii dowodzi tego najlepiej. Wiadomo, że liczne linie wchodzące w skład tej sieci nie pokrywają nawet bieżących wydatków, że ogół ich daje oprocentowanie kapitału nadzwyczaj niskie, że wreszcie ruch na

kolejach państwowych jest stosunkowo słaby. Mówi się wobec tego o złej administracji. Z pewnością zarząd mógłby być lepszy, lecz najświetniejszy nawet niewieleby tu dopomógł, gdyż sieć państwowa składa się w znacznej części z dróg żelaznych, których nikt nie chciał budować, wiedząc z góry, że rentować się nie mogą, a wszystkie główne arterie handlowe należą do przedsiębiorstw prywatnych. Państwo dopuszczając konkurencji prywatnej sprawiło, że z konieczności musiało się zająć uzupełnieniem sieci tam, gdzie ona była wprawdzie niezbędną, lecz opłacać się nie mogła, t. zn. wzięło na siebie wszystkie ciężary, pozostawiając innym wszystkie zyski.<sup>1)</sup> Wobec tego więc, że państwo nie może się uchylić zupełnie od obowiązku kształcenia swej sieci komunikacyjnej, musi zatrzymać dla siebie prawo zrównoważenia płynących stąd ciężarów przez zyski, któreby uzyskało na innych liniach.

b) Czynniki publiczne są jedynym organem, który może bezstronnie odważyć straty i korzyści płynące z komunikacji i pogodzić sprzeczność interesów, tak często występującą na tem polu. Pomijając już rozmaitość dążeń, która przejawia się w miarę tego, czy komunikacje mają służyć przedewszystkiem celom ekonomicznym czy jakimkolwiek innym, należy zauważyć, że nawet z punktu widzenia gospodarczego żądania interesowanych mogą być dyametralnie sprzeczne. Stwo-

<sup>1)</sup> [Dopiero od r. 1880, a szczególnie po 1900 r. zaczęło państwo w Austrii wykupywać wszystkie ważniejsze koleje żelazne, dążąc do państwowego monopolu; między innymi w r. 1905 wykupiono pierwszą kolej węgiersko-galicyską, w r. 1906 całą kolej północną, w r. 1909 północno-zachodnią i kolej towarzystwa kolei państwowych. Z końcem r. 1911 wynosiła w Austrii sieć kolei państwowych 12.966 km., a prywatnych już tylko 9.783 km., z czego 5.781 km. było w zarządzie państwa. W Galicji z końcem r. 1911 było kolei państwowych 2.848 km., prywatnych 1.270 km. (najważniejsza: Lwów—Czerniowce—Jassy), wszystkie w zarządzie państwa.]

zenie nowego środka komunikacyjnego, lub sposób jego prowadzenia może przynieść jednym wielkie korzyści, innym znowu poważne straty. Producent większy, pracujący na zbyt w dalszych okolicach, powita radośnie każde ułatwienie transportu, mały jednak rzemieślnik straci dotychczasową swą klientelę na rzecz wyrobów fabrycznych; dla towarów ciężkich, wielkich a tanich nowa komunikacja jest dobrodziejstwem, dla drogiej przy małej objętości i niewielkim ciężarze zapowiada jedynie zwiększenie konkurencyi. W ustroju i prowadzeniu środków komunikacyjnych rzecz na pozór nawet drobna, np. mała choćby różnica w prowadzeniu trasy kolejowej, oznaczenie czasu przeznaczanego na ładowanie towarów, rozkład pociągów czy godzin urzędowych, może stanowić o całym bycie. Stąd też interesy indywidualne zwalczają się na tem polu z wielką zaciętością. Jak w całym gospodarstwie życiu każdy myśli tylko o sobie, gotów dla drobnej choćby własnej korzyści poświęcić najważniejsze nawet potrzeby cudze. Przedsiębiorstwo prywatne, obliczone na zysk, będzie oczywiście liczyć się z tem tylko, jakie postanowienie zapewni mu najwyższe dochody, a czy na tem zyska czy straci ktokolwiek, choćby nawet gospodarstwo ogólne, jest rzeczą drugorzędną. Jedynie władza publiczna może znaleźć w tej walce odpowiednie wyjście, może bezstronnie ocenić wszystkie potrzeby, bo zastępując interes ogółu, zarówno jest interesowaną w możliwie jak najlepszem zaspokojeniu wszystkich pragnień. Prawda, że orzeczenia organów publicznych mogą być mylne i niewłaściwe, w każdym jednak razie dają one więcej gwarancyi, że nie stanie się to z rozmysłem, aniżeli gdy pozostawimy tę sprawę dowolności jednostek. Po prostu państwo i związki publiczne są również interesantem, lecz interesantem, który jednoczy w sobie potrzeby wszystkich i który tylko wtedy rozsądnie i gospodarnie postępuje, gdy nie mogąc zaspokoić ich wszyst-

kich, pokrywa rzeczywiście najważniejszą. Inaczej szko-  
dziłby on sobie samochcąc, prawdopodobnie przeto będzie  
się starał przed tem ustrzedz.

c) Jeżeli komunikacje nie mogą dać odpowiednie-  
nych zysków, społecznie jednak są koniecz-  
ne ze względu na wpływ ich na podniesienie ogólnego  
dobrobytu, jedynie czynniki publiczne mogą  
się podjąć ich zbudowania i utrzymania.  
Niepodobna żądać od gospodarzy prywatnych trwałego dzia-  
łania, połączonego z materialnymi stratami. Dla nich prze-  
wóz jest produkcją usług, która musi pokryć swe koszta  
i przynieść odpowiednie dochody czyste. Jedynym źródłem  
dochodów są opłaty przewozowe, jeżeli więc obrót nie  
wystarczy na pokrycie kosztów i oprocentowanie włożonego  
kapitału, nie podejmą się podobnego zadania, lub też jeżeli  
już zajęli się stworzeniem takiej komunikacji, zaprzestaną  
dalszego jej prowadzenia. Gospodarstwo publiczne nato-  
miast znajduje się o tyle w położeniu lepszym, że może  
uwzględnić nie tylko bezpośrednie lecz i pośrednie  
korzyści komunikacji, ponieważ wzrost dobrobytu  
wpływa na podniesienie wydajności ekonomicznej społec-  
zeństwa, a więc i siły finansowej związków publicznych.  
W przedsiębiorstwie prywatnym przewóz towarów, osób  
czy wiadomości stanowi całość produkcji, w gospodarstwie  
publicznym tworzy tylko jedną częśćkę gospodarstwa.  
W pierwszym przypadku musi się ta działalność opłacić  
sama przez się, w drugim jest wskazaną i rentowną nawet  
wtedy, gdy swem istnieniem w takim stopniu podnosi  
dochody innych działów, że ogólnie ekonomiczny  
rezultat jest korzystniejszy od tego, któryby się pojawił,  
gdyby tych środków komunikacyjnych nie było. Niedobór  
produkcji przewozowej jest tylko użytecznym wydatkiem  
na rzecz produkcji ogólnej, jak n. p. koszta reklamy

pokrywają się zwiększeniem dochodu ogólnego danego zakładu przemysłowego czy handlowego. To też podobnie jak przy niektórych fabrykach, hutach i kopalniach istnieją gałęzie produkcji, które samoistnie utrzymać się nie mogą, w połączeniu zaś z innymi w tem samym przedsiębiorstwie przyczyniają się skutecznie do podniesienia jego rezultatów, tak i komunikacje dadzą się utrzymać nieraz tylko o tyle, o ile są częścią składową jakiejś obszernej jednostki gospodarczej. Takie zaś stanowisko mogą uzyskać jedynie w gospodarstwie publicznem, to też jego organy są w pierwszej linii powołane do ich stworzenia i utrzymywania.

4) Zarząd i prowadzenie środków komunikacyjnych musi się kierować postulatami gospodarczymi. Komunikacje nie są bynajmniej instytucją prawa publicznego, choćby nawet były zmonopolizowane na rzecz państwa, lecz przedsiębiorstwem gospodarczem, o tyle tylko odmiennem od innych, że nietylko ma być źródłem dochodu, lecz zarazem powinno oddziaływać na ogólne stosunki. Wskutek tego jak z jednej strony nie można stać na stanowisku, że wszystkie zakłady komunikacyjne muszą się bezwarunkowo opłacać bezpośrednio, tak znowu nie można stosować do nich wyłącznie pokrycia podatkowego, ani też organizować ich na wzór urzędów publicznych. Zakładom komunikacyjnym winien przyświecać zawsze podwójny ich cel. Przedewszystkiem muszą one skutecznie spełniać swe zadanie zasadnicze, t. zn. muszą zwalczać w odpowiednich rozmiarach przeszkody, stawiane przez czas i przestrzeń gospodarstwu społecznemu, powtórę powinny osiągnąć to gospodarnie, t. zn. najmniejszym możliwie kosztem i trudem. Stąd też nie podobna liczyć się jedynie z zyskowością przedsiębiorstwa, gdyż w takim razie wypadłoby nieraz poświęcić interesy gospodarzy korzystających z przewozu,

nie można zarazem wyrzec się wszelkiej myśli dochodu, bo w ten sposób komunikacje okazałyby się zbyt kosztowne, a ciężar ich utrzymania rozłożyłby się nierównomiernie na członków społeczeństwa. Bliższe omówienie tych kwestyi należy do nauki skarbowości, tutaj zaznaczam tylko, że w miarę znaczenia poszczególnych środków komunikacyjnych można zestawić tu trzy typy.

Pierwszy, gdy urządzenie komunikacyjne służy potrzebom nielicznym, można powiedzieć wyjątkowym, jak n. p. bardzo szybkie pociągi, parowce, zbytkowne wozy i t. p. We wszystkich tych przypadkach komunikacje mają charakter produkcji usług na rzecz indywidualnej tylko konsumpcji, to też ustrój ich winien się stosować do zwykłych zasad produkcyjnych, a więc dążyć do osiągnięcia jak najwyższych dochodów. Byłoby błędem stawiać tutaj jakieś ograniczenia lub normy ogólne. Podobnie jak zostawiamy zupełną swobodę n. p. przy oznaczaniu cen hotelowych, tak i w tym razie nie można żądać, ażeby dane przedsiębiorstwo stosowało się do jakichkolwiek przepisów, bo byłoby to uprzywilejowanie konsumenta kosztem producenta, nie mające uzasadnienia w interesie ogólnym. Wszystkie dopuszczalne tu normy mogą odnosić się jedynie do kwestyi bezpieczeństwa fizycznego czy prawnego, a więc wychodzą poza ramy gospodarstwa.

Istnieją dalej zakłady komunikacyjne, które, zaspakajając konkretnie pojawiające się potrzeby, zarazem wywierają silny wpływ na ogólne położenie społeczne. W tym wypadku nie można już ich ustroju i zarządu pozostawić dowolności prywatnej, lecz należy ją związać o tyle, o ile w grze jest dobro ogółu. Typowym na to przykładem jest ogólny przepis, zabraniający kolejom żelaznym taryf indywidualnych, t. zn. obniżania lub podwyższania cen transportu w układach z poszczególnymi klientami. Kupiec czy wytwórca może sprzedać swój towar

jednemu taniej, drugiemu drożej, może nawet odmówić sprzedaży, kolei tego nie wolno, bo w ten sposób utrudniałaby lub ułatwiała konkurencyję, a więc oddziaływała na ogólne położenie. Ma ona swobodę tylko w oznaczaniu ceny, po której chce wogóle oddawać swe usługi, lecz oznaczywszy ją raz, nie może w konkretnym przypadku jej zmienić, ani też przewożu odmówić, gdyż ustanawia się tu ceny, równe dla wszystkich w tych samych znajdujących się warunkach właśnie dlatego, że różnaitość cen zmieniałaby te warunki. System ten zbliża się do systemu skarbowego opłat i oczywiście nie pozwala na każdorazowe wyzyskanie konjunkturny w całej rozciągłości, bo nie dopuszcza stosowania cen do każdoczesnych stosunków. O tyle administracja środków komunikacyjnych nie może być ściśle kupiecką, lecz nie idzie za tem bynajmniej, ażeby była biurokratyczną, co szczególnie przy zakładach państwowych zdarza się nazbyt często. Zarząd o tyle tylko winien się różnić od prowadzenia jakiegokolwiek innego przedsiębiorstwa, o ile rozchodzi się o indywidualizowanie ceny, natomiast we wszystkich innych kierunkach, n. p. w szybkości załatwiania żądań, w utrzymywaniu komunikacji na wysokości wymagań techniki, w oszczędności kosztów produkcji, w stosowaniu wysiłków do każdoczesnego zapotrzebowania i t. p. powinien działać w taki sam sposób, jak każdy gospodarz, pracujący wyłącznie dla siebie.

Jeżeli zakłady komunikacyjne mają ogólne znaczenie dla gospodarstwa społecznego, lecz w rozmaitym stopniu mogą z nich korzystać różne warstwy ludności, winno się przy normowaniu taryf stanąć na stanowisku opłat skarbowych, o ile mamy do czynienia z zakładami publicznymi. Jest to drugi typ przedsiębiorstw komunikacyjnych. Nie rozchodzi się wtedy o uzyskanie pokrycia kosztów i pełnego procentowania włożonego kapitału li tylko docho-

dami z przewozu wszelkiego rodzaju, gdyż nie tylko ci korzystają z istnienia tych zakładów, którzy bezpośrednio ich używają, lecz także cała reszta ludności, która wskutek ułatwień transportowych prędszej, taniej i lepiej może zaspokoić swoje potrzeby. Kupiec, który sprowadza drzewo lub żelazo z najlepszej i najtańszej fabryki, korzysta z dogodnej komunikacji i opłaca chętnie kosztu transportu, lecz zyskuje na tem i konsument, który u niego się zaopatruje, bo towar otrzymuje taniej. On także winien się przyczynić w stosunku do swej korzyści do kosztów utrzymania danego zakładu przewozowego, a da się to wtedy przeprowadzić, gdy taryfy transportowe oprzemy na zasadzie opłat. Każdy bezpośrednio korzystający z przewozu składa odpowiednią opłatę, bo jego korzyść jest dwojaka, konkretna i ogólna, inni przyczyniają się do utrzymywania środków komunikacyjnych daninami ogólnymi w zamian za swe korzyści pośrednie. Jak na utrzymanie sądów składa się całe społeczeństwo podatkami, a strony spór wiodące składają prócz tego pewne opłaty, tak i przy kosztach komunikacji, mających wyższe lub niższe znaczenie dla wszystkich, winien współdziałać ogół wraz z interesowanymi, a to tem bardziej, że tylko w tym wypadku transport prawdziwie tani stanie się możliwym, a więc upowszechnią się i spotężnią ogólne korzyści przewozu.

Trzeci wreszcie typ komunikacji winien być bezpłatny dla korzystających z nich, a kosztu ich budowy i utrzymania należy pokryć zapomocą podatków ogólnych. Zachodzi to, gdy z danych zakładów mniej więcej równomiernie korzysta cała ludność, t. zn. gdy korzyści jej są proporcjonalne do stopnia jej zamieszkałości, a więc tem samem siły podatkowej. Wszelkie taryfy i opłaty są w tym wypadku niepotrzebnem utrudnieniem i ze względu na konieczność utrzymywania rachunków, personalu poborczego, straty czasu i t. p. zby-

tecznem, a więc niegospodarnem zwiększeniem kosztów produkcji. To samo zapłaci ludność podatkami, co opłatą, za każde użycie danego środka komunikacyjnego, z tą jednak różnicą, że przy systemie opłat część ich pójdzie na kosztą ściągania, podczas gdy nie będzie ich przy zasadzie podatkowej. Właśnie dlatego zupełnie właściwym jest znieśnienie myt tam wszędzie, gdzie ruch na drogach jest znaczny i powszechny, gdzie więc cała ludność korzysta z nich w równym stopniu.

**§ 3. Rodzaje środków komunikacyjnych.** Nawet na najniższym stopniu rozwoju człowiek musiał się liczyć z przestrzenią, gdyż zaspakajał wtedy swe potrzeby niemal wyłącznie darami przyrody, które należało szukać na większych lub mniejszych obszarach. Już w tym przeto czasie łatwość komunikacji nie była obojętną, lecz ludzkość nie zdobyła się jeszcze na podjęcie prac, któreby polepszyły trwale warunki komunikacyjne. Używano dróg naturalnych, powstałych przypadkowo dzięki konfiguracji gruntu, od chwili zaś zbudowania pierwszej tratwy — rzek spławnych i żeglugi morskiej nadbrzeżnej. Człowiek w walce o byt starał się pokonać przeszkody, które stawiała mu przyroda, wyszukując instynktownie najsłabsze jej strony.

W miarę skupiania się ludności i powstawania odrębnych zawodów, ludzkość zastępuje powoli sporadycznie tylko powtarzające się wysiłki indywidualne działalnością jednostek, poświęcających się już stale danemu zajęciu. W ten sposób powstaje produkcja usług przewozowych, tak w kształcie prowadzenia karawan lądowych, jak i w formie żeglugi. Zmiana ta prowadzi już do bezpośredniego zajęcia się siecią komunikacyjną. Przewodnik i przewoźnik korzysta i teraz jeszcze z naturalnych ścieżek, lecz wie już, że przyjdzie mu przebyć tę przestrzeń jeszcze wielokrotnie, a za każdym razem spotka te same

trudności. Stąd też prędzej czy później musi mu przyjść na myśl, że w wysokim stopniu ułatwi sobie zadanie, jeżeli postara się o trwałe usunięcie niektórych przynajmniej przeszkód. Jeżeli np. drogę przecinał jakiś potok, nie warto było dawniej zająć się ścinaniem drzewa, ażeby niem połączyć oba brzegi. Właściwszem było szukanie odległego nawet brodu, gdyż chodziło o jednorazowe tylko pokonanie trudności. Teraz takie okrażanie stawało się już bardzo uciążliwe, gdyż nie raz, lecz kilkadziesiąt razy miało się ono powtórzyć, to też chętnie uwalniano się od niego kilkugodzinną pracą, niezbędną dla położenia jakiej takiej kładki.

W ten sposób rozpoczęto ulepszać drogi naturalne, a stąd do budowania samoistnych dróg sztucznych już było niedaleko. Pierwotna ścieżka musiała z czasem ustąpić drodze zbudowanej już w całości, człowiek bowiem nauczył się już przygotowywać sobie korzystne warunki na przyszłość, a nieraz nie znalazł naturalnych ścieżek w potrzebnym kierunku, albo też były one tak kręte i niedogodne, że zastąpienie ich nowymi drogami zapewniało mu znaczne korzyści. Dalszy rozwój był już tylko wynikiem wznrastających potrzeb i technicznego postępu. Ułatwienia komunikacyjne przyczyniły się znakomicie do rozszerzenia władzy pewnych jednostek czy rodzin na większe obszary, t. zn. do powiększania dziedzin każdego państwa, w ślad zaś za tem wystąpiła konieczność stworzenia stałych sposobów porozumiewania się pomiędzy naczelnym rządem a jego prowincjonalnymi zastępcami. W interesie władzy przeto powstawały nowe drogi jakoteż przewóz rozkazów i wiadomości, t. zn. poczta. Zarazem rozwój gospodarczy i cywilizacyjny domagał się coraz większej i lepszej sieci komunikacyjnej, korzystał więc z każdej sposobności, ażeby ją rozszerzyć i ulepszyć. Nasze koleje, parowce, telegrafy i telefony są tylko naturalnem następ-

stwem całego tego prądu. Rozwój komunikacji zawdzięczamy, podobnie zresztą jak prawie każdy inny postęp gospodarczy, podziałowi pracy, a z pewnością znacznie trudniej było przejść od naturalnej ścieżki do pierwszej sztucznej drogi, aniżeli od najprymitywniejszego gościńca średniowiecznego do najdoskonalszych naszych środków komunikacyjnych. Pierwszy krok bowiem w tym kierunku polegał na zupełnie nowej myśli, podczas gdy wszystkie dalsze fazy rozwoju są tylko jej rozszerzeniem i zastosowaniem.

Całą sieć komunikacyjną dzielimy na pewne rodzaje bądź to ze względu na cel, który pragniemy osiągnąć, bądź też ze względu na środki, którymi się posługujemy.

Celem jest zawsze pokonanie przeszkód, stawianych przez czas i przestrzeń, lecz w miarę tego, czy natrafiamy na nie osoby, czy dobra, czy wreszcie myśl ludzka, odróżniamy przewóz osób, rzeczy i wiadomości. Przewozem osób i towarów zajmują się zakłady przewozowe w ściślejszym tego słowa znaczeniu, przewozem wiadomości poczta w najogólniejszym swym ujęciu, t. zn. wraz z telegrafem i telefonem. Podział ten nie jest jednak zupełnie ścisły, ponieważ opiera się jedynie na oznaczeniu głównego zadania każdej instytucji, pomijając jej funkcje drugorzędne, które wchodzą już w zakres innej grupy. Tak przedsiębiorstwa przewozowe rozwijają wiadomości, jak i poczta zajmuje się nieraz przewozem osób i towarów. Mamy tu do czynienia z zaniechaniem zbyt daleko idącej specjalizacji zawodowej, któraby nie była praktyczną. Zasadniczo można powiedzieć, że poczta winna się zająć wyłącznie przewozem wiadomości, a podejmując się także transportu osób i towarów, oddaje się zajęciu obcemu, ażeby pracować jaknajgospodarniej tak, jak jakaś fabryka, obok swej głównej produkcji, posiada jeszcze warsztat przera-

biający odpadki, ażeby o ile możności wyzyskać wszystko, co tylko może podnieść jej dochody. Podobnie koleje i parowce przewożą posyłki pocztowe, które dla nich są towarami, opłacającymi cenę transportu, a więc czynnikami dochodu. Gdyby podział pomiędzy transportem jednym a drugim był przeprowadzony w całej rozciągłości, wzrosłyby niepotrzebnie koszty przewozu, każdy zakład komunikacyjny bowiem musiałby rozporządzać osobnymi środkami transportu nawet tam, gdzie dzisiaj posługuje się instytucjami drugiej grupy. Poczta n. p. musiałaby mieć własne drogi, koleje, okręty, którymi przewoziłaby tylko listy, podczas gdy równoległe linie należałoby utrzymywać dla pociągów towarowych i osobowych.

Środki komunikacyjne znowu dzielą się na dwie grupy w miarę tego, czy służą wszystkim rodzajom transportu, czy też wyłącznie przewozowi wiadomości.

Ogólne środki transportowe dzielą się na następujące kategorie:

1) Drogi zwyczajne, t. zn. pewna ściśle określona część powierzchni, której jedynym zadaniem jest umożliwienie przenoszenia lub przewożenia po niej ciężarów. Jest rzeczą obojętną, czy zawdzięczamy je wyłącznie przyrodzie, czy też zbudowano je sztucznie; pojęcie drogi nie jest związane ani ze sposobem jej powstania, ani z jej stanem i jakością, lecz wyłącznie i jedynie z jej przeznaczeniem. To też według tego, czy wpływ dróg ma sięgać dalej, czy bliżej, dzielimy je na drogi główne (szosy, gościńce), drugorzędne czyli poboczne i miejscowe (lokalne, wicynalne, gminne). Drogi główne, przebiegające większe przestrzenie, łączą terytoryalne grupy gospodarcze, które rozwijają się samoistnie tak, że dopiero droga doprowadza do zawiązania pomiędzy nimi stosunków; drogi poboczne służą do połączenia dwóch najbliższych terenów ekonomicznych, albo też ułatwiają ruch pomiędzy środowiskiem

gospodarczem a okolicą, ku niemu ciągnąca; drogi miejscowe wreszcie stanowią dojazd do dróg klasy wyższej i służą obrotowi lokalnemu. Obecnie zmniejszyła się bardzo znacznie doniosłość dróg głównych pod wpływem rozszerzenia sieci kolei żelaznych, natomiast tem bardziej wzrasta znaczenie dróg dojazdowych, a więc komunikacji lokalnych wszelkiego rodzaju.

2) Koleje żelazne, parowe i elektryczne. Pierwszych ich początków należy szukać w położeniu szyn, po których poruszano wozy przy użyciu siły zwierzęcej. Dzięki znacznemu zmniejszeniu w ten sposób tarcia, uzyskano przez to zwiększenie tak szybkości ruchu, jak i podniesienie zdolności siły pociągowej do pokonywania oporu stawianego przez ciężar, t. zn. zyskano możność szybkiego i większego transportu tym samym wysiłkiem. Z czasem zastąpiono siłę zwierząt parą i elektrycznością, a zarazem rozpoczęto utrzymywać stały i częsty ruch przewozowy, na wzór pocztowy. Koleje konne ustąpiły niebawem miejsca systemom wyższym niemal zupełnie, w ruchu miejscowym bowiem zastąpiono konia elektrycznością, w odleglejszym parą. Jakkolwiek później elektryczność wystąpiła do walki z parą, to jednak dotychczasowe próby nie zdołały jeszcze zastosować jej do utrzymywania ruchu na większych przestrzeniach tak, że obecnie kolej parowa stanowi najważniejszy środek obrotu dalekiego, podczas gdy w ruchu lokalnym ustępuje coraz bardziej trakcyi elektrycznej. Wkońcu należy nadmienić, że w ostatnich czasach znalazł się jeszcze jeden konkurent w kształcie samochodów, który ma prawdopodobnie przed sobą wielką przyszłość jako środek obrotu lokalnego, a przedewszystkiem sezonowego, gdyż, nie potrzebując ani własnego toru, ani kosztownych stacji elektrycznych, może być tańszy od kolei parowych i elektrycznych. Na razie jednak ekonomiczna jego rola jako środka komunikacyjnego jest bez znaczenia. [To samo

się odnosi i do komunikacji samolotami, której możliwość obecnie powstała].

Koleje żelazne są więc obecnie najważniejszym lądowym środkiem komunikacyjnym. Według roli, którą mają spełnić w gospodarstwie narodowym, dzielimy je na cztery klasy, mianowicie na koleje główne, drugorzędne, lokalne i kolejki. Kolej główna, stanowiąc wielką arterię handlową, winna mieć zdolność do pokonania znacznego ruchu osobowego i towarowego i to, o ile przebiega znaczniejsze przestrzenie, w czasie stosunkowo niezbyt długim. Stąd też musi rozporządzać znacznym parkiem wozów i maszyn, a musi być zbudowana w ten sposób, ażeby można było wysyłać wielką ilość pociągów o rozmaitem przeznaczeniu i rozmaitej szybkości. Koleje drugorzędne liczą się na razie z obrotem mniejszym, to też mogą być zbudowane i prowadzone oszczędniej. Jednakże urządzenie ich winno być tego rodzaju, ażeby w razie, gdy wzrosną potrzeby, mogły się zmienić bez większych nakładów w linię główną, tor kolejowy przeto należy odrazu zbudować w ten sposób, ażeby można było powiększyć liczbę pociągów i zaprowadzić ruch szybszy, jeżeli okaże się to niezbędnym. Kolej drugorzędna bowiem ma być samoistny, jakkolwiek na razie ograniczony, t. zn. nie stanowi jedynie drogi dowozowej dla kolei głównych, nie zależy od nich, tylko ze względu na faktyczny stan danej okolicy, mało rozwiniętej, nie posiada ogólniejszej doniosłości. Z czasem jednak, właśnie wskutek jej istnienia, gospodarstwo podnosi się, a wtedy powinna z łatwością przystosować się do nowej swej roli, t. zn. stać się odrazu szlakiem pierwszorzędnym. Wreszcie koleje lokalne i kolejki mają ułatwić rozwój gospodarstwa miejscowego, a zarazem zapewnić dogodną komunikację z liniami ważniejszymi. Różnica pomiędzy temi obiema klasami kolei żelaznych, które razem odpowiadają analogicznym drogom wycynalnym, polega na tem, że

- kolej lokalna przebiega większą przestrzeń i liczy na ruch znaczniejszy, podczas gdy kolejka w pierwszej linii służy obrotowi czysto miejscowemu. Zasadniczo biorąc, role ich są jednakowe, wskutek rzeczywistych jednak stosunków różnią się swymi wymiarami, co naturalnie pociąga za sobą różnice w budowie i zarządzie.

3) Drogi wodne i lądowe t. j. rzeki spławne i kanały. Dawniej znaczenie ich było bez porównania większe, aniżeli dzisiaj, wobec braku bowiem dobrych dróg żegluga stanowiła najszybszą i najdogodniejszą komunikację. To też w Europie zajęto się pogłębianiem i regulacją rzek, jak i budową kanałów najusilniej w czasach, gdy rozwój ekonomiczno-handlowy domagał się ułatwień komunikacyjnych, a nie wynaleziono jeszcze kolei żelaznych, t. zn. z końcem XVII i w ciągu XVIII stulecia. Wiek XIX okazał się komunikacyom wodnym kontynentalnym nieprzychylnym, przyznając stanowcze pierwszeństwo kolejom parowym. Stało się to głównie dlatego, że żegluga nie mogła być w żadnym razie tak szybką jak transport kolejowy, a zarazem musiała się liczyć z warunkami przyrody, a więc mogła się odbywać tam tylko, gdzie sieć rzeczna była znaczniejszą i nie mogła obierać drogi najkrótszej, lecz stosować się, przynajmniej w wielkich rysach, do naturalnego biegu wód. Jednakże nie ulega najmniejszej wątpliwości, że koszt przewozu drogą wodną są znacznie niższe od taryf kolejowych, to też w ostatnich czasach zwrócono się znowu ku budowie kanałów, które mają umożliwić obrót towarów masowych, posiadających małą wartość w stosunku do swego ciężaru i objętości, dla których przeto każda oszczędność na kosztach transportu ma pierwszorzędnę znaczenie.<sup>1)</sup>

---

<sup>1)</sup> [Zwrot ten znalazł poparcie również w znacznem udoskonaleniu w ostatnich czasach techniki budowy kanałów oraz statków, przystosowanych do kursowania po tychże.

4) Drogi morskie. Morze stanowiło zawsze jedną z najważniejszych arterii komunikacyjnych, jednakże i na tem polu nowożytna technika sprawiła formalną rewolucję, usuwając przez użycie pary zależność człowieka od objawów atmosferycznych, od wiatrów i ciszy. Para dopiero umożliwiła urządzenie stałych, peryodycznych połączeń morskich i olbrzymie zwiększenie szybkości, a więc wprowadzenie dogodnego i trwałego obrotu. Nic przeto dziwnego, że liczba żaglowców zmniejsza się z dniem każdym, podczas gdy stale rośnie ilość i rozmiar parowców. Dla przewozu towarów jednak, o ile nie chodzi o dostawę szybką, a przedewszystkiem terminową, żaglowce i dziś jeszcze mają wielkie znaczenie, ponieważ koszta przewozu nimi są znacznie niższe, aniżeli parowcami. Należy wreszcie dodać, że ruch okrętowy jest obecnie tak znaczny i tak udoskonalony, że na morzu mamy zupełnie tak samo wytyczone drogi, jak na lądzie tak, że niema już wcale w tem przenośni, gdy się mówi o drodze morskiej. [Do rozwinięcia własnej żeglugi przykłada wielką wagę każde państwo,

---

W Polsce żegluga śródlądowa po rzekach odgrywała zawsze znaczną rolę i była bardzo rozwiniętą. Znaczenie jej upadło dopiero po rozbiorach, gdy naturalne drogi rzeczne (Wisła) wskutek sztucznych granic państwowych nie mogły być wykorzystane. Dzięki też nizkiemu położeniu ponad poziom morza stanowi Polska doskonały teren dla rozwinięcia taniej żeglugi śródlądowej. Mimo to posiada ona zaledwie kilka kanałów (w Kongresówce i zaborze pruskim), a dotychczas nawet najważniejsze rzeki nie są uregulowane, jak np. Wisła w obrębie Kongresówki.

Galicja miała na mocy ustawy z 1901 r. otrzymać długą linię kanałową w postaci kanału Odra-Wisła-Dniestr, jednego z czterech, których budowa została wówczas postanowioną w Czechach i Galicji. Stanowiące rekompensatę za nie koleje w krajach alpejskich zostały już w r. 1909 wykończone, do budowy natomiast kanału galicyjskiego przystąpiono rzeczywiście dopiero w r. 1910 i to nad wyraz opieszale. Dotychczas bowiem przeprowadzono tylko i to częściowo kanalizację Wisły pod Krakowem, a na linii: granica śląska-Zator-Samborek-Kraków zaledwie w kilku miejscach rozpoczęto roboty, które przerwała wojna].

gdyż wraz z posiadaniem własnych portów stanowi ona o niezależności gospodarczej kraju, o możliwości prowadzenia samodzielnej polityki. To też częstym jest bardzo subwencyjonowanie marynarki handlowej, której rozwój nie jest możliwym bez istnienia silnych towarzystw żeglugi. Wzajemian za subwencje zobowiązuje państwo dane towarzystwo do budowy pewnej liczby okrętów, do utrzymywania regularnej komunikacji na oznaczonych drogach morskich, zastrzega sobie wpływ na taryfy przewozowe oraz udział w zyskach, przenoszących pewną określoną normę.]

Środki komunikacyjne, służące wyłącznie przenoszeniu wiadomości, zawdzięczamy użyciu elektryczności. Obecnie należą do tej kategorii telegrafy i telefony, których znaczenia nie potrzeba bliżej określać, da się ono bowiem streścić w zdaniu, że sprowadzają do możliwie najmniejszych rozmiarów przeszkodę, jaką szerzeniu się myśli ludzkiej stawia odległość, pozwalając na przesłanie jej niemal bezzwłoczne na jakąkolwiek przestrzeń.

**§ 4. Terytoryalne rozmieszczenie sieci komunikacyjnej.** W rozwoju nowożytnych środków komunikacyjnych dostrzegamy dwie właściwości, których wpływ na stan gospodarczy nie zawsze był dodatni, mianowicie zbyt wielkie zajęcie się wykształceniem środków przewozowych w okolicach, ekonomicznie wysoko rozwiniętych, a zaniebdanie uboższych, jakoteż zwrócenie głównej uwagi na niektóre tylko, najnowsze i najlepsze środki przewozowe, z pominięciem innych. Historia budowy kolei żelaznych wskazuje, że o ile nie wchodziły w grę pierwszorzędne interesy polityczne i strategiczne, dzięki którym zbudowano połączenia odległych prowincji ze stolicą państwa, przestano na rozszerzaniu i uzupełnianiu sieci, która najlepiej mogła się rentować, a więc przecinającej przedewszystkiem okolice przemysłowe i górnicze. Wysoki stan

gospodarstwa był przyczyną, budowa kolei skutkiem; nowe komunikacje przeto w najlepszym razie pozwalały na wzrost dobrobytu tam, gdzie on już panował, nie rozbu-  
dzały go jednak w innych miejscach. Wręcz przeciwnie, wyposażenie w dogodne środki transportu niektórych tylko części kraju, już i tak zamożniejszych, wzmagало jedynie ich przewagę nad innymi, powodując tem silniejszą koncentrację produkcji i kapitałów w tych stronach uprzywilejowanych. Zarazem zapanowała wielka jednostronność w wyborze rodzajów środków komunikacyjnych, czego przykładem t. zw. gorączka kolejowa, panująca na Zachodzie w połowie ubiegłego stulecia, w środkowej Europie w latach 1865—1874. Zapomniano prawie zupełnie o drogach, nie myślano o spławie i kanałach, niewiele stosunkowo zajęto się pocztą, nawet sieć telegraficzną rozszerzano stosunkowo powolnie, rozchodziło się prawie wyłącznie tylko o koleje.

Rezultaty nie mogły być korzystne. Po zbudowaniu szeregu linii najbardziej rentownych musiał nastąpić zastój, gdyż przedsiębiorstwa kolejowe nie miały najmniejszego w tem interesu, ażeby kosztem zmniejszenia swych dochodów czystych uzupełniać krajową sieć komunikacyjną, a od ewentualnej konkurencji chroniły się w ten sposób, że uzyskiwały koncesye na wyłączne prawo przeprowadzenia pewnych linii, których jednak nie myślały budować. Każde wielkie towarzystwo kolejowe monopolizowało ruch pewnej okolicy dla siebie i naturalnie kierowało się wyłącznie kwestją zyskowności. Ponieważ okolice pozbawione kolei, albo skromnie niemi wyposażone, jako uboższe nie mogły liczyć na inicjatywę prywatną, która nie miała tutaj wielkich widoków, więc cierpiały na tem zróżniczkowaniu tem więcej, że równocześnie przy małym zainteresowaniu ogólnem komunikacjami niższych kategorii, jak drogami zwyczajnymi, nie mogły liczyć na ulepszenie swych stosunków choćby

w ten sposób. Kolei nie budowano tam, bo przynosiłyby za mało; dróg nie budowano również, bo nikt się już nimi nie zajmował, nastąpiło więc istotne pogorszenie stosunków.

To samo da się powiedzieć o niektórych gałęziach produkcji i klasach gospodarstw. Kolej żelazna, pojęta jako wielka arteria handlowa, domagająca się wysokich wkładów i wielkich wydatków na prowadzenie ruchu, była właściwym środkiem komunikacyjnym dla wielkich przedsiębiorstw, wysyłających w dalekie strony znaczną ilość towarów, jakoteż dla przemysłu, którego wytwory o wysokiej wartości mogły z łatwością ponieść kosztu transportu. Natomiast gałęzie, dostarczające dóbr tanich, a ciężkich i wielkich, jak rolnictwo, leśnictwo, produkcja niektórych półfabrykatów (tartaki) i t. p., jakoteż gospodarstwa drobne, nie mogące korzystać ze zniżek taryfowych, zapewnianych masowemu przewozowi, nie zawsze mogły używać kolei, dla nich nieraz za kosztownej, dla której jednak poświęcono dalsze uzupełnienia wszystkich innych stosunków komunikacyjnych. Stąd też, jak budowa nowych środków przewozowych stanowiła przywilej dla bogatszych okolic, tak jednostronny ich wybór zapewniał przewagę pewnym grupom gospodarczym, upośledzał inne.

Wreszcie rozwój tego rodzaju sprowadził jeszcze jedną szkodę. Po pewnym czasie musiano przystąpić do budowy kolei tam, gdzie dotychczas było ich niestosunkowo mało, a podjęto się tego prawie wszędzie państwo, gdyż kapitał prywatny nie widział korzyści w takim umieszczeniu. Wobec tego jednak, że dotychczas koleje istniały głównie w okolicach o ruchu bardzo rozwiniętym, a więc koleje główne, typ ten, jakkolwiek kosztowny, przystosowano tam nawet, gdzie przynajmniej na razie nie był on właściwy. Powstało więc wiele linii, pracujących niedoborem, nie dlatego, ażeby były niepotrzebnie lub źle prowadzone, tylko że obliczono je na obrót znacznie wię-

kszy, aniżeli można go było w istocie się spodziewać. Były to linie państwowe, co dało broń w rękę przeciwnikom administracji publicznej, a zarazem wpłynęło niekorzystnie na położenie finansowe państwa, w dalszym zaś ciągu na opodatkowanie ludności. Dopiero później po smutnych doświadczeniach rozpoczęto stosować budowę kolejową do miejscowych potrzeb, tworząc koleje drugorzędne i lokalne.

Wobec tego racjonalne ukształtowanie sieci komunikacyjnej winno odpowiadać następującym trzem postulatom:

1) Ponieważ z dobrymi komunikacjami wiąże się najściślej interes ogólny, przeto stworzenie ich i utrzymanie jest zadaniem państwa, o ile chodzi o główne szlaki, niższych czynników publicznych, jeżeli w grze jest interes miejscowy. Jeżeli państwo dopuszcza współudziału przedsięwzięciom prywatnych, nie powinno w żadnym razie pozostawiać w ich rękę linii ważniejszych, od których zależy rozwój całego gospodarstwa społecznego, ażeby nad jego potrzebami nie wzięły góry względy na rentowność przedsięwzięcia; przy drogach mniej doniosłych wystarcza zastrzeżenie na rzecz władzy publicznej obszernej a skutecznej ingerencji we wszystkich sprawach, odnoszących się do prowadzenia ruchu i ustanawiania tariff przewozowych. Zarazem nie może być dopuszczone dowolne tworzenie nowych publicznych komunikacji, mogłyby bowiem ze szkodą dla produkcji krajowej ułatwić konkurencyę obcą, albo też stworzyć dla jednych gałęzi warunki wyjątkowo korzystne, dla innych szkodliwe.

2) Sieć komunikacyjna musi być terytoryalnie i rodzajowo równomiernie wykształcona, t. zn. winna w równym stopniu liczyć się z potrzebami wszystkich części kraju i wszystkich rodzajów gospodarstw. Należy więc dążyć do tego, ażeby ułatwienia komunikacyjne były

dostępne wszystkim miejscowościom, a więc zwrócić baczną uwagę na urządzenie wystarczających dojazdów i połączeń z ważniejszymi drogami, a powtórę należy dostarczyć każdej grupie gospodarczej lub okolicy takiego środka przewozowego, który dla niej jest najwłaściwszy. Sieć komunikacyjna przeto winna obok stworzenia głównych szlaków, które przecinają znaczniejsze przestrzenie, dostarczyć pomiędzy nimi dostatecznej ilości połączeń i używać do tego środków gospodarczo najlepszych, t. zn. najściślej odpowiadających potrzebom. To też współdziałać winny w tym względzie zarówno wszystkie rodzaje kolei, jak drogi zwyczajne, kanały i rzeki spławne, przy równoczesnem ułatwieniu przesyłania wiadomości, a więc przy dobrych urządzeniach pocztowych, telegraficznych i telefonicznych. Rodzaj danego przedsiębiorstwa przewozowego ma być obrany z uwzględnieniem zasady gospodarności, t. zn. taki, któryby przy najmniejszych wkładach największe oddawał usługi. Błędem jest przeto budować typ wyższy tam, gdzie wystarczy niższy, albowiem przez to utrudnia się tylko obrót, podnosząc jego koszta, (np. budując kolej szerokotorową zamiast wązkotorowej, drogę główną zamiast gminnej, kanał, gdzie wystarczy naturalny bieg rzeki dla tratw i t. p.).

3) Komunikacje winny rozwijać gospodarstwo, stąd też należy je tworzyć tam nawet, gdzie na razie niema jeszcze dostatecznych potrzeb obrotu, gdzie jednak istnieją warunki ekonomicznego rozwoju. Naturalnie w tym wypadku nie można rozpoczynać od środków najdoskonalszych, ale i najkosztowniej-szych, lecz należy obrać takie, które przyczynią się najskuteczniej do podniesienia dobrobytu. Niekiedy lepiej jest dać jakiejś okolicy czy miejscowości dobrą drogę zwyczajną, aniżeli linię kolejową. Wobec nieznacznego ruchu bowiem będzie ona za przewóz żądać bardzo wiele, albo też wypadnie do niej dopłacać z funduszków publicznych

więcej, aniżeli wynosi wartość korzyści przez nią uzyskanych, stanie się więc zbytecznym ciężarem bądź dla gospodarstwa lokalnego, bądź dla ogólnego.

**§ 5. Taryfy przewozowe.** Kwestya taryf przewozowych przedstawia najważniejszy, lecz i najtrudniejszy problemat polityki komunikacyjnej; najważniejszy, gdyż od odpowiedniego ich ułożenia zależy wogóle ekonomiczna możność korzystania z przewozu, najtrudniejszy, bo ściera się na tem polu interes prywatno-gospodarczy przedsiębiorstwa transportowego z interesem ogólnym gospodarstwa społecznego. Taryfa, określając cenę transportu, stanowi część kosztów produkcji dla każdego gospodarstwa, lecz jest zarazem jedynym źródłem dochodu z przedsiębiorstwa przewozowego, to też, o ile gospodarz, korzystający z komunikacji, pragnąłby taryf najniższych, o tyle zakład przewozowy chciałby je podnieść aż do wysokości, przy której jego zyski byłyby największe. Ta walka producenta usług z konsumentem, która zresztą jest zwyczajnem gospodarczem zjawiskiem, komplikuje się tutaj ze względu na ogólne potrzeby całego gospodarstwa, które są identyczne z postulatami konsumpcyi, przynajmniej do pewnego stopnia. W interesie ogółu bowiem leży, ażeby komunikacye możliwie jak najskuteczniej wpłynęły na rozwój ekonomiczny, a wysokość taryf, utrudniając ich użycie, tem samem musi działać ograniczająco w tym kierunku. Z drugiej znowu strony niepodobna traktować komunikacji, o ile nie dają całej ludności równomiernych korzyści (p. § 2), jako inwestycyi czysto społecznych, które jedynie pośrednio, przez rozwój kultury i dobrobytu, mają się opłacać, to też zachowanie właściwej miary w dziedzinie taryf jest nadzwyczajnie trudne, nic więc dziwnego, że słyszymy na nie bezustanne skargi.

W krótkim zarysie polityki ekonomicznej niepodobna przedstawić wyczerpująco kwestyi taryfowej, ograniczam się przeto do rzeczy zasadniczych, najważniejszych.

Wszelkie oznaczenie kosztów przewozu musi się opierać na uwzględnieniu tak znaczenia usługi, którą oddaje się korzystającym z transportu, jak i trudów i wydatków, które ponosi zakład komunikacyjny. Ponieważ cena przewozu wchodzi w kosztą produkcyi, przeto gospodarz, używający komunikacyi, może zapłacić tem więcej, im wyższe będą jego zyski, t. zn. przy przewozie osób i wiadomości im ważniejszą jest jazda czy wiadomość, przy transporcie towarów im wyższą będzie różnica ceny miejscowej od tej, którą się uzyska w miejscu przeznaczenia. Z jego punktu widzenia byłyby przeto najlepsze taryfy wartościowe, zakład przewozowy jednak nie może stanąć na tem stanowisku, gdyż jego własne koszty mierzą się odległością, szybkością i sposobem transportu, jakoteż ciężarem, objętością i jakością przewożonych przedmiotów. Dopiero uwzględnienie wszystkich tych czynników i obustronnych wymogów w drodze przeprowadzenia słusznego dla obu stron kompromisu zapewnia ułożenie taryf odpowiednich, t. zn. takich, których wprowadzenie z współzawodników nie uzna za idealne, które jednak najlepiej odpowiedzą żądaniom gospodarstwa społecznego, nie tworząc przywilejów dla jednej strony kosztem nadmiernych strat drugiej.

Taryfy przewozowe w zasadzie winny być ułożone jasno i przejrzysto, obowiązywać trwale bez zmiany przez dłuższy przeciąg czasu i nie tworzyć różnic pomiędzy rozmaitemi częściami kraju, inaczej bowiem niepodobna ocenić korzyści przewozu. Gospodarstwo społeczne jednak i obrót domagają się zarazem daleko idącej specjalizacyi i wielkiej elastyczności taryf, ażeby mogły się przystosować do

różnorodnych potrzeb i kaźdoczesnego położenia. Zalety te dadzą się osiągnąć tylko kosztem jasności i trwałości, nic przeto dziwnego, że w praktyce zapoznanie się z taryfami, szczególnież towarowemi, należy do zadań bardzo zawiłych.

Taryfy przewozowe można grupować według najrozmaitszych znamion. Biorąc za podstawę rodzaj przewożonych przedmiotów, dostajemy podział na taryfy osobowe, pakunkowe i towarowe; licząc się z odległością bezpośrednio czyli dalekie i lokalne, z szybkością transportu zwyczajne i pospieszne, z charakterem gospodarczym obrotu wywozowe, przywozowe i przewozowe, z położeniem zakładu komunikacyjnego monopoliczne i konkurencyjne.

Ze względu na zakres ich zastosowania odróżniamy taryfy normalne i wyjątkowe, jakoteż stałe i sezonowe. Normalną nazywa się taryfa, oznaczona na zasadach ogólnych, przyjętych przez dane przedsiębiorstwo przewozowe, stałą, gdy ma obowiązywać przez dłuższy przeciąg czasu. Taryfa wyjątkowa odstępuje od zasad ogólnych ze względu na pewne szczególne stosunki, np. gdy chodzi o ułatwienie lub utrudnienie transportu pewnych towarów, o zwiększenie lub pomniejszenie obrotu na pewnych stacjach, o ulgi z powodu klęsk elementarnych i t. p.; taryfa sezonowa stawia odmienne normy dla ruchu na pewien ściśle określony przeciąg czasu. Można więc mówić o normalnej taryfie sezonowej, jeżeli w lecie opłaca się za pewne przedmioty ceny, obliczone według zwyczajnej stopy, w przeciwstawieniu do stałej taryfy wyjątkowej, gdy w innych porach roku przewóz tych samych towarów mniej już kosztuje.

Ze względu na sposób oznaczenia stopy taryf przewozowych mówimy, licząc się z wpływem przebytej drogi na ceny transportu, o taryfach jednolitych, propor-

cyonalnych, strefowych, różniczkowych i kierunkowych; licząc się z innymi czynnikami w grę tu wchodzącymi, odróżniamy taryfy od pojemności, ciężaru, jakoteż klasowe i mieszane. Taryfa jednolita nie uwzględnia wcale odległości, oznaczając dla całej linii tę samą cenę przewozu, o ile inne warunki są identyczne; taryfa proporcjonalna opiera się na jednostce odległości tak, że rzeczywisty koszt transportu jest iloczynem z przebytej drogi i opłaty, pobieranej na przyjętą jednostkę przestrzeni, np. za kilometr. Przy taryfach strefowych cała droga dzieli się na pewną ilość części w ten sposób, że pierwszą stanowi przestrzeń najmniejsza, druga składa się z drogi zaliczonej do pierwszej i dalszego kawałka, trzecia z dwóch poprzednich z pewnym dodatkiem i t. p. aż do ostatniej, która obejmuje już całą drogę, na której ruch się odbywa. Wymiary poszczególnych podziałów mogą być zupełnie równe, jeżeli np. każda następna strefa będzie o 20 klm. większa od poprzedzającej, albo też rozmaite, jeżeli n. p. pierwsza strefa obejmie 20 klm., w drugiej dołączy się 25, dalej 30, 40, 50 i t. p. tak, że w pierwszym wypadku strefa piąta sięga do 100 klm. (pięć razy po 20), w drugim do 165 klm. Dla każdej strefy cena przewozu jest jednakową, a zmienia się dopiero wtedy, gdy przechodzi się granicę, t. zn. gdy przebywa się już strefę inną. Taryfa różniczkowa ustanawia ceny przewozu odmiennie dla każdej jednostki odległości w ten sposób, że za każdą następną jednostkę płaci się mniej niż za poprzedzającą. Znane są dwie jej odmiany, mianowicie t. zw. taryfa stopniowa, gdy cenę przewozu oznacza suma z kosztów transportu na każdej jednostce drogi i taryfa różniczkowa w ścisłym tego słowa znaczeniu, gdy opłata określa się iloczynem z przebytej drogi i stopy, naznaczonej dla jednostki najdalszej, a więc i najtańszej. Jeżeli więc jednostką drogi będzie 5 klm., a pierwsza

kosztuje 10, dalsze 9, 8, 7 i t. p., to według pierwszego systemu przewóz na odległość 25 klm. będzie kosztował  $10 + 9 + 8 + 7 + 6 = 40$ , w drugim pięć razy po sześć, czyli 30. Wreszcie taryfa kierunkowa, mając za zadanie ściągnąć ruch na pewną drogę, albo też doprowadzić transport do pewnych miejsc czy okolic, określa opłaty specjalne dla obrotu, który odpowiada tym wymogom, bez względu na przebytą odległość, postanawiając np. że towary, idące ze Lwowa do Krakowa, będą traktowane lepiej niż te, które wysła się w przeciwnym kierunku, lub do innych stacyi. Taryfy od pojemności liczą się z miejscem, zajętem w wozach czy okrętach, stojąc do niego w stosunku prostym i podobnie oznaczają się taryfy ciężarowe, przyjmując za podstawę wagę; taryfy klasowe różniczkują się w miarę jakości transportu, dzieląc przewożone przedmioty, lub użyte w tym celu środki na pewne klasy (fabrykaty, surowce, zwierzęta, towary ulegające łatwo uszkodzeniu, jakoteż użycie wozów krytych i otwartych, klasy I, II, III i t. p.); w końcu taryfy mieszane buduje się na zasadach, które obejmują bądź to wszystkie, bądź też pewną ilość czynników, powyżej omówionych, które uwzględnia się przy oznaczeniu ceny przewozu.

Wszystkie te rodzaje taryf, które powstały zresztą drogą praktycznego zapoznania się z potrzebami, mają swe dodatnie i ujemne strony tak dla gospodarstwa krajowego, jak i ze stanowiska samego zakładu transportowego w miarę tego, którym względem — rozwojowi dobrobytu ogólnego czy dbałości o rentowność — dają pierwszeństwo. Nie można przytem wobec różnorodności potrzeb i prądów gospodarczych wydać ogólnego i wiecznie obowiązującego sądu o poszczególnych rodzajach taryf, gdyż w razie zmiany stosunków ekonomicznych taryfa dawniej korzystna może z łatwością stać się szkodliwą. Natomiast

można ująć politykę taryfową w pewne normy zasadnicze, tak negatywne, wykluczające wyjście taryf poza określone niemi granice, jak i pozytywne, streszczające postulaty gospodarstwa narodowego na tem polu.

Negatywne określenie granic taryfowych jest wynikiem zasady, że komunikacje mają popierać rozwój gospodarstwa przez zapewnienie łatwości przewozu. Wskutek tego taryfy nie powinny nigdy być dogodniejsze dla przewozu przedmiotów obcych, niż dla krajowych, nie powinny upośledzać lub popierać indywidualnie oznaczonych gospodarstw w wyższym stopniu od innych, t. zn. opierać się na umowach, zawieranych dla każdego przewozu z osobna, wreszcie nie powinny wyjątkowo utrudniać transportów pewnych rodzajów i wpływać w ten sposób na jednostronne ukształtowanie się produkcji.

Najważniejsze postulaty pozytywne dadzą się zamknąć w następujących punktach:

1) Taryfy osobowe winne umożliwić szybką, dogodną i tanią jazdę każdemu, stąd też każda planem przewidziana, zwyczajna sposobność komunikacyjna powinna dopuszczać jadących według najniższej ceny, która wobec powszechnie rozwiniętego ruchu osobowego ma być oznaczona w ten sposób, ażeby co najwyżej pokrywała własne koszta przedsiębiorstwa, nie dając jednak żadnych zysków. Klasy wyższe natomiast mogą opłacać taryfy, któreby pokrywały w części niedobór czy brak czystego dochodu z klasy najniższej. Przy kolejach przeto wszystkie pociągi, z wyjątkiem zbytłownych, winny posiadać klasę trzecią, dla niektórych zaś osób (robotników, uczniów i t. p.) wypada jeszcze urządzić, szczególnie w ruchu lokalnym, połączenia specjalne, tańsze od zwyczajnych.

2) Taryfy towarowe powinny u w z g l ę d n i a ć w wyższym niż dotąd stopniu wartość przewożonych

przedmiotów, dzieląc je według niej na znaczniejszą liczbę klas i stopniując cenę przewozu w prostym kierunku do przeciętnej wartości poszczególnych klas towarów. W ten sposób wytwory o niskiej wartości płaciłyby mniej, droższe więcej, obciążenie ich jednak kosztami transportu byłoby równomierne w stosunku do ich wartości. Jeżeli jakaś gałąź gospodarcza, posiadająca zresztą wszystkie warunki rozwoju, wskutek przemijających okoliczności znajduje się w położeniu trudnym, powinno się obniżyć dla niej taryfy na czas trwania przesilenia, t. zn. uważać ją przez ten czas tak, jak gdyby dostarczała, czy potrzebowała przedmiotów mniej wartościowych.

3) Dla zapewnienia krajowych rynków rodzimej produkcji powinno się ustanowić taryfy różniczkowe i kierunkowe pomiędzy wszystkimi ważniejszymi punktami kraju a miejscowościami, w których istnieją zakłady produkcyjne, mające pokryć zapotrzebowanie krajowe.

4) Jeżeli bądźto konsumcyi, bądź produkcyi brakuje w kraju niezbędnych środków dla swego rozwoju, winno się zapewnić tani ich dowóz z zewnątrz, za pośrednictwem taryf różniczkowych, gdyż w ten sposób podnosi się dobrobyt konsumenta, a siłę wytwórczą producenta. (Np. ułatwienie dowozu węgla w okolice pozbawione kopalń, surowców dla fabryk, maszyn rolniczych i t. p.).

5) Jeżeli krajowa produkcya pracuje na zbyt za granicę, niskie taryfy winne poprzeć to dążenie tylko o tyle, o ile zaspokoiła ona już zapotrzebowanie krajowe. Tam gdzie produkcya nie liczy się z interesem kraju, gdzie np. kartele ustanawiają dla kraju ceny wyższe niż dla zagranicy, albo gdzie wywozi się, ze względu na wyższe na obcych targach ceny, przedmioty niezbędne dla konsumcyi krajowej, jak środki pożywienia, jakkolwiek braknie ich w kraju, taryfy winny utrudnić i powstrzy-

mać te niezdrowe objawy, zmniejszając nadzieję wysokich zysków podniesieniem kosztów transportu.

6) Ze stanowiska przedsiębiorstwa winny taryfy dążyć do podniesienia ruchu i do jaknajlepszego wyzyskania siły przewozowej, a więc tak miejsca jak i obciążenia. Stąd też muszą się stosować do zwyczajnej zdolności płatniczej, a nie liczyć się jedynie z położeniem wyjątkowo korzystnie rozwijających się przedsiębiorstw czy gałęzi produkcji, t. zn. nie mogą przejść granicy, przy której względnemu wzrostowi czystego zysku towarzyszyłaby absolutna zniżka dochodów.

7) W okolicach na razie ubogich, lecz posiadających wszelkie warunki rozwoju, winno stosować się taryfy wyjątkowe, tańsze od zwyczajnych, ażeby w ten sposób przyspieszyć postęp gospodarczy. Z chwilą gdy osiągnięto już ten cel, można podnieść taryfy do normalnej wysokości, jeżeli jednak różnica pomiędzy dotychczasową a zwykłą ceną transportu jest znaczniejsza, podniesienie to należy wprowadzić stopniowo, ażeby zbyt gwałtowną zmianą gospodarczych warunków nie wywołać lokalnego albo częściowego przesilenia.

8) W końcu jeżeli nowy, technicznie lepszy środek komunikacyjny konkuruje z dawniejszym gorszym, należy ceny przewozu normować w ten sposób, ażeby ściągnąć cały ruch na nową drogę. Ma to przedewszystkiem znaczenie w obrocie lokalnym i dowozowym, gdzie zapoznanie tej zasady może doprowadzić do tego, że kapitał i praca, włożone w nową komunikację, będą w pewnej części na próżno stracone, jeżeli zysk na czasie i jakości przewozu nie potrafi zrównoważyć strat, spowodowanych wysokimi taryfami, tak że ludność będzie się trzymać w dalszym ciągu dawnych sposobów transportu.

---

---

### III.

## Ubezpieczenia.

Brämer: Das Versicherungswesen. Savary: Les assurances mutuelles. Elster: Lebensversicherung in Deutschland. Gebauer: Die sog. Lebensversicherung. Hermann: Theorie d. Versicherung v. wirt. Standpunkte. Crawley: The law of life insurance. Falk: Rechtsgrundsätze im Versicherungswesen. Kummer: Die Gesetzgebung d. europ. Staaten betr. d. Staatsaufsicht über d. privaten Versicherungsanstalten. Stegman: Die Stellung d. Staates zum Versicherungswesen. Prange: Die Theorie d. Versicherungswertes. Piotrowski: Przymusowe ubezpieczenie od pożarów. Briesiewicz: O przymusowym ubezpieczeniu budynków od ognia. [Manes: Das Versicherungswesen, Leipzig 1905. Chomicz: Ubezpieczenia wzajemne, Warszawa 1911, Pamiętnik stow. właśc. nier. m. Warszawy. Dalkiewicz: Projekt asekuracyi zwierząt domowych w Galicyi, Kraków 1910.]

### Rozdział I. Trwałość gospodarczego bytu.

§ 1. Ustosunkowanie przyrody i sił ludzkich. Człowiek gospodaruje w celu uzyskania środków, niezbędnych dla utrzymania swego bytu. Cel ten przejawia się w pragnieniu możliwie najlepszego zaspokojenia odczuwanych potrzeb, a ponieważ posiadamy świadomość dłuższej trwałości naszego życia, przeto uwzględniamy obok potrzeb obecnych zarazem przyszłe, których wprawdzie w danej chwili nie odczuwamy, o których jednak wiemy, że się później pojawią. Stąd powstaje konieczność pracy na rzecz terażniejszości i przyszłości, a więc dążenie do utrzymania

nia rezultatów swego gospodarstwa co najmniej w wysokości obecnej, o ile możliwości zaś do rozwoju jego wydajności. Innemi słowy, człowiek dąży do przystosowania warunków gospodarczych do swego bytu; ponieważ byt jego jest długotrwały, przeto trwałymi muszą być czynniki gospodarcze, które mają dostarczyć środków na jego utrzymanie.

Jasną jest rzeczą, że pojęcie trwałości bytu, a tem samem i gospodarstwa jest nader zmienne, zależne od całego szeregu okoliczności tak zewnętrznych jak i wewnętrznych. Przedewszystkiem z pomiędzy czynników zewnętrznych należy tu podnieść ustrój społeczny, zawód i warunki naturalne kraju, z pomiędzy wewnętrznych, złączonych z osobowością podmiotu, stan jego organizmu, jego wiek i inteligencję. W organizacji pod względem prawnym niepewnej, jak np. w razie zależności od despotycznej woli jednostki lub w czasach rewolucyjnych, jak były francuskie z końcem XVIII stulecia, życie jednostki, jakkolwiek w zasadzie trwałe, jest w gruncie rzeczy wyjątkowo niepewne, a w podobnem położeniu znajdują się wszędzie ludzie, oddający się pewnym zawodom, np. marynarze, żołnierze w razie wojny i t. p., jakoteż mieszkańcy niektórych okolic w wysokim stopniu niebezpiecznych dla życia ludzkiego, np. wulkanicznych, narażonych jak środkowa Australia na brak wody, albo jak Sahara na zabójcze trąby powietrzne. Ludzie dotknięci śmiertelną chorobą, mający o niej świadomość i ci, którzy doszli do wysokiego wieku, również inaczej pojmują trwałość swego bytu, aniżeli młodzi i zdrowi. W końcu jednostki o niskim stopniu kultury, niezdolne do uzmysłowienia sobie przyszłości, jakkolwiek warunki ich bytu są zupełnie prawidłowe, nie liczą się w takim stopniu z przyszłością jak inni. W zasadzie ta przyszłość odgrywa u nich taką samą rolę jak u innych, w praktyce wpływ jej na ich

postępowanie jest bez porównania słabszy, t. zn. w gospodarstwie postępują w taki sposób, jakgdyby przyszłości nie było, albo przynajmniej była bardzo krótka. To też w życiu codziennem odróżniamy przezornych i zapobiegliwych od marnotrawnych i lekkomyślnych, zaliczając do pierwszej grupy tych wszystkich, którzy poważnie liczą się z przyszłością, do drugiej tak wrażliwych na pragnienia chwili, że dla ich zadowolenia zapominają o skutkach, które wyrze na przyszłe stosunki obecne ich postępowanie.

Pomimo wszystkich tych różnic każdy człowiek liczy się z przyszłością, choćby tylko najbliższą. Tem więcej musi zwracać na nią uwagi całe społeczeństwo, którego byt, a więc i potrzeby są bez porównania dłuższe i trwalsze aniżeli jednostki. Do tych wymogów musi się przystosować całe gospodarstwo. Ze stanowiska indywidualnego musi ono wystarczyć na okres, który w danej chwili ogarnia się jako jedną całość w czasie rozmieszczoną, ze stanowiska społecznego mają rezultaty gospodarcze stale zaspakając potrzeby ogółu, a ponieważ byt społeczny uważa się ekonomicznie za wieczny, przeto i gospodarstwo narodowe musi mieć własną samorodną zdolność odnawiania się, jeżeli ma odpowiedzieć swemu zadaniu.

Osiągnięcie tego celu zależy zasadniczo od zapewnienia odpowiedniego funkcjonowania obu czynników działających, przyrody i człowieka. W gospodarczej pracy współdziała człowiek wraz z przyrodą, reprezentowaną przez pewną ilość dóbr materialnych i sił naturalnych. Ze stanowiska indywidualnego wystarcza dla uzyskania środków do życia posiadanie jednego tylko z tych czynników, ze stanowiska społecznego muszą znaleźć się oba i to we właściwym stosunku, ażeby można było gospodarować w odpowiedni sposób. Człowiek, wyposażony w siłę do pracy, może pracować w cudzem gospodarstwie, a cena

kupna jego usług, pobierana jako wynagrodzenie, będzie stanowiła jego dochody; właściciel materialnych środków produkcji, który sam dla jakichkolwiek powodów nie jest w stanie ich użytkować, odstąpi je przez sprzedaż, najem lub dzierżawę takim, którzy rozporządzają także potrzebnymi siłami ludzkimi i w ten sposób również uzyskuje dochody. Jednakże, ażeby można było sprzedawać swoją pracę lub swoje dobra produkcyjne, konieczną jest rzeczą, ażeby istniało zapotrzebowanie jednych lub drugich. Ponieważ o tyle tylko mają one gospodarcze znaczenie, o ile dadzą się zużyć w działalności wytwórczej, więc nabędzie się je tylko wtedy, gdy będzie można nimi produkować. Produkcja wymaga połączenia sił ludzkich i materialnych środków, stąd praca będzie miała wartość, jeżeli są dobra, których bez niej nie możnaby użytkować; środki produkcji będą wartościowe, jeżeli istnieją odpowiednie siły ludzkie, ażeby je przetwarzać. Innymi słowy, w społeczeństwie musi panować równowaga sił i środków, jeżeli posiadacz tylko jednych lub drugich ma mieć możliwość zapewnienia sobie dochodów przy ich pomocy, a więc społecznie rzecz biorąc, jedna tylko grupa czynników produkcji, pozbawiona drugiej, jest zupełnie bezwartościową. Dlatego to widzimy dość często nieużyty siłę do pracy i nędzę u tych, którzy mogą i chcą pracować, bo niema wolnych, wyczekujących połączenia z pracą ludzką dóbr produkcyjnych; dlatego również nie użytkuje się niejednokrotnie wielkich nawet bogactw przyrody, gdyż brak rąk do pracy,

Właśnie dla tych powodów w interesie ogółu leży utrzymanie takiego stosunku pomiędzy darami przyrody i dobrami a siłami ludzkimi, ażeby i jedne i drugie mogły być użyte w produkcji za pomocą odpowiedniego ugrupowania, t. zn. połączenia w dobrze zorganizowane gospodarstwa. Nie wystarczy tu bynajmniej stwierdze-

nie faktu, że w pewnym społeczeństwie znajduje się istotnie taka sama siła do pracy, iż wszystkie dobra można fruktyfikować i taka ilość środków produkcji, że wszelka praca może być zużyta. Stan tego rodzaju uprawnia tylko do wniosku, że w owym społeczeństwie mogłyby powstać gospodarstwa we właściwych rozmiarach, nie dowodzi jednak bynajmniej, ażeby rzeczywiście tak było. Gospodarstwo społeczne jest pojęciem zbiorowym, obejmującym wielką ilość gospodarstw indywidualnych, od siebie niezależnych, rozrzuconych na znacznych obszarach. Chociażby w obrębie tej całości była dostateczna ilość pracy i kapitałów, to jednak mogłaby być pewna ilość pracy niezajętej, bo przebywającej tam, gdzie niema wolnego kapitału do jej zatrudnienia i znowu w innym miejscu możeby znalazły się bezużytecznie pozostawione materialne środki produkcji dlatego, że tam właśnie brak jest rąk do pracy. Nie tylko więc w swej całości, lecz także i w rozmieszczeniu terytoryalnym i rzeczowym, t. zn. zawodowym, musi być odpowiednie ustosunkowanie pracy i kapitału, jeżeli społeczeństwo ma mieć możliwość jak najlepszego wykorzystania swych zasobów.

Poprawa tego rozmieszczenia, zastosowanie ilościowej pracy do potrzeb kapitału i naodwrot odbywa się dzisiaj bardzo często w sposób świadomy, wyrozumowany, sztuczny. Zakłada się fabryki tam, gdzie o robotników jest łatwo, ludzie fachowo wykształceni przenoszą się do miejsc, w których, ich zdaniem, istnieje zapotrzebowanie ich usług. Lecz pomimo całego gospodarczego rozwoju dzisiejszej chwili, przyrodnicze warunki i dziejowe czynniki znacznie większy dziś jeszcze mają wpływ na rozmieszczenie czynników gospodarczych, aniżeli świadoma, celowa działalność. Wiadomą jest rzeczą, że pewne okolice tradycyjnie oddają się pewnym zajęciom, że długich lat było potrzeba, ażeby wszystkie gospodarcze

stosunki naturalne przystosować do tego. Mamy okolice górnicze, rolnicze, tkackie, handlowe i t. p., a obecnie nie zawsze są to zawody, które w tych właśnie miejscach byłyby najodpowiedniejsze. Historycznie jednak wytworzyły się takie stosunki dzięki temu, że niegdyś istotnie odnośny zawód był najodpowiedniejszy, bądź to ze względu na warunki przyrodnicze, bądź na zdolności i fachowe wiadomości mieszkańców. Wiekami całymi pracowano, ażeby wytworzyć tutaj równowagę pomiędzy środkami a siłą do pracy, jasną przeto jest rzeczą, że każde jej naruszenie musi bardzo dotkliwie odbić się na losach tamtejszej ludności.

Taka jednolitość działalności gospodarczej, obejmująca znaczniejszy obszar i liczbę ludności, kryje w sobie poważne niebezpieczeństwo. Prawda, że ludność wskutek tego dochodzi do wyższej wprawy i zręczności zawodowej, lecz za to bardzo często powstaje tam zbyt duża nadwyżka sił do pracy, pociągająca za sobą niedostatek, a każda klęska elementarna i każde przesilenie gospodarcze, niszczy od razu byt wszystkich. Wszędzie, gdzie zastąpiona jest większa ilość zawodów, klęski przybierają z reguły charakter więcej indywidualny; jednych dotyczą, inni jednak są od nich wolni i wskutek tego straty ogólne są mniej dotkliwe. Pozbawieni środków do życia wskutek klęski mogą znaleźć już na miejscu pomoc lub zajęcie, a nawet gdyby tego nie było, nie zacięją tak silnie na całym gospodarstwie społecznym. Jasną jest rzeczą, że im więcej gospodarstw będzie zniszczonych, im więcej osób znajdzie się bez chleba, tem trudniej wprowadzić naprót dobrobyt, wynagrodzić poniesione szkody. Największa ilość klęsk i przesileń ma zawsze charakter lokalny i specjalny, działający tylko na pewne gałęzie gospodarstwa; wszelka pomoc jest tem skuteczniejszą, im jest bliższą i szybszą. Jeżeli wszystkie gospodarstwa pewnej miejsco-

wości czy okolicy ucierpiały równo, natenczas pomoc musi przyjść z zewnątrz, będzie więc późniejszą i odleglejszą, klęska przytem musi przybrać szersze rozmiary, a tem samem utrudnia, podnosi koszta jakiegokolwiek przeciwdziałania.

Powyższe wywody dowodzą, że w interesie gospodarstwa leży, ażeby wszędzie produkcya była o ile możności urozmaicona. W takim razie przesilenie gospodarcze, wywołane czy nadmiarem dóbr, czy też ich brakiem, lokalizuje się rzeczowo, ciężąc tylko na gospodarstwach odnośnego rodzaju; klęski elementarne również tracą na swej sile, bo choćby wszystkie na pewnym terytoryum dotknęły gospodarstwa, nierówną przyniosą im szkodę. Należy przeto dążyć do wprowadzenia różnorodności w działalności wytwórczej nietylko w całym społeczeństwie tak, ażeby wszystkie potrzeby ludności mogły być zaspokojone wyrobami krajowymi, lecz także w poszczególnych okolicach i miejscowościach. Innemi słowy, racjonalna polityka gospodarcza musi dążyć do przemiany, a raczej uzupełnienia stosunków, które wytworzyły się dzięki historycznemu rozwojowi.

Zwyczajnie przypuszcza się, że stosunki różnych okolic ukształtowały się pod wpływem warunków przyrodniczych, a więc w sposób najwłaściwszy, bo uwzględniając ogół czynników, od których zależy rozwój gospodarczy. Do pewnego stopnia twierdzenie to odpowiada rzeczywistości. Istotnie człowiek odrazu starał się w najdogodniejszy sposób wyzyskać dla swego dobrobytu warunki, w których się znajdował, starał się jaknajlepiej zużytkować siły i dary przyrody, jakoteż swe własne zalety i wiadomości. Naturalną jednak jest rzeczą, że wybór gałęzi gospodarczej, zrobiony na tych podstawach, uwzględniał tylko stosunki, istniejące w danej chwili, a nie mógł się liczyć z ich zmia-

nami. Jeżeli nawet był to najlepszy, to w razie zmiany jakiegokolwiek czy to warunków zewnętrznych, czy też właściwości ludzkich, mógł się stać mniej odpowiednim, a nawet zupełnie złym. Tymczasem bez względu na możliwość takich zmian, siłą przyzwyczajenia i tradycji forma i rodzaj gospodarstwa utrzymywały się i szerzyły nadal, nie zawsze już mając za podstawę racjonalne użytkowanie wszystkich czynników. Stąd też nie można powiedzieć, jakoby historycznie wytworzone stosunki produkcyjne istotnie odpowiadały warunkom gospodarczym; było to niewątpliwie w chwili ich powstania, obecnie jednak może być zupełnie inaczej.

Co więcej z góry można powiedzieć, że najczęściej jest inaczej, t. zn. że przejęte z przeszłości stosunki nie odpowiadają już obecnym potrzebom. Człowiek kształci się w każdym kierunku, tak co do uzdolnienia swej pracy, jak i co do spotęgowania swego wpływu na przyrodę. Gdy niegdyś wybierał rodzaj produkcji, musiał się z tem liczyć, że sam nie wiele umiał, a wobec sił przyrody stał bardzo słaby. Musiał przeto wybrać zawód prosty, nie wymagający zbyt wielkich wiadomości fachowych, musiał poprzestać na użytkowaniu drobniejszych sił przyrody, bo potężniejszych opanować nie był w stanie. Takie gospodarstwo nie dawało mu wprawdzie wiele, lecz i jego potrzeby były bardzo skromne, to też wydajność jego pracy wystarczała na zaspokojenie jego pragnień.

Z czasem, z postępem cywilizacji rosły tak siły jak i potrzeby ludzkie. Dawniejsza produkcja nie zapewniała dostatecznego ich pokrycia, należało przeto albo zmienić system gospodarowania, albo ograniczyć swe wymagania. Człowiek, lepiej już uzdolniony do walki z przyrodą, mógł teraz ujarzmić potężniejsze jej siły, zmusić je do pracy dla siebie, a więc otrzymać więcej wytworów przy pomocy swych zasobów. Gdzie poszedł tą drogą, tam podnosił się

dobrobyt, bo wydajność gospodarstwa rosła równym krokiem z rozszerzeniem się potrzeb; tam zarazem gospodarstwo nie ulegało wpływowi tylko tradycji, przemianowanym z pokolenia na pokolenie, lecz rozwijało się na gruncie tych samych zasad, na których powstało w początkach, t. zn. i teraz wyzyskiwało w możliwie najdoskonalszy sposób wszystkie warunki przyrody i pracy. W tym wypadku widzimy ciągłą gospodarczą przemianę. Zarzuca się dawne gałęzie, żeby wprowadzić nowe, rentowniejsze, albo pracuje się w inny sposób w tych samych zawodach, które wskutek tego dają znacznie więcej. Przytęm jeżeli nawet i w obecnej chwili gałąź, oddawna istniejąca, stanowi nadal główną podstawę bytu ludności, traci w każdym razie już swą dawniejszą wyłączność. Pewne siły przyrody, które niegdyś pozostały bez zajęcia, bo nie umiano ich zużytkować, dziś stają się użyteczne, wprawdzie nie dla istniejącego już rodzaju produkcji, lecz dla innego, nowego, który tem samem powstaje i urozmaica działalność wytwórczą. Mamy przeto do czynienia z postępe m gospodarczym, który powoduje różnorodność produkcji.

Możliwym, a nawet częstym jest jeszcze drugi wypadek. Człowiek potrzebuje wprawdzie więcej, lecz zanadto mało jest przedsiębiorczym, ażeby pod wpływem potrzeb zmienić swój system gospodarowania. Bezmyślnie posługuje się nadal dawnymi sposobami, które nie dają mu dość środków do życia takiego, jakiego by pragnął, musi więc poprzestać na częściowem tylko zaspokojeniu swych potrzeb. Uczucie braku, które budzi się wskutek tego, wywołuje niezadowolenie, dobrobyt się zmniejsza, bo dochody nie wystarczają już na pokrycie wszystkich wydatków, które wypadłoby zrobić. Natomiast rodzaj produkcji pozostaje ten sam co dawniej, tylko podczas gdy niegdyś był dobry, obecnie jest zupełnie nieodpowiedni i stanowczo należałoby go zmienić. W tym razie powinna wkroczyć świa-

doma polityka ekonomiczna, która, pracując bezpośrednio nad stworzeniem nowych gałęzi produkcji, a zarazem wpływając na postęp i udoskonalenie już istniejących, usunęłaby grożące niebezpieczeństwo przesilenia, naruszających stałość bytu. W dalszych dopiero częściach będzie można omówić środki i sposoby, które w tym wypadku należy stosować, zależą one bowiem od rodzaju gospodarstw, inne więc będą gdy chodzi o rolnictwo, inne gdy w grze jest przemysł lub handel. Tutaj wystarczy stwierdzić, że w interesie utrwalenia gospodarstwa społecznego, nie można spuszczać się ani na indywidualną pracę, ani na automatyczne działanie praw przyrody, lecz należy wystąpić z akcją czynników publicznych dla dobra ogółu, w celu tworzenia lub utrzymania racjonalnego stosunku sił produkcyjnych.

Lecz najdokładniejsze nawet osiągnięcie tego celu nie zapewnia trwałości gospodarstwa w takim stopniu, ażeby żadnym naciskiem nie można jej było zwichnąć. Z pewnością równowaga sił ludzkich i naturalnych jest niezbędną dla uzyskania stałości, lecz jej istnienie nie zawsze wystarcza. Stanowi ona wewnętrzny warunek trwałego gospodarstwa, nie chroni jednak od niekorzystnych wpływów zewnętrznych, które, występując z dostateczną siłą, mogą doprowadzić do tej właśnie chwiejności i niepewności, przed którą pragniemy się ochronić. Ponieważ na trwałość gospodarstwa wpływa człowiek i przyroda, jako siły działające — i społeczeństwo, jako czynnik normujący niekiedy wzajemny tych sił stosunek, przeto i dążności, skierowane ku obaleniu równowagi, mogą wyjść z tych samych źródeł, od człowieka, przyrody i społeczeństwa. Zasadniczo można je podzielić na dwie grupy. Niepewność bytu może powstać wskutek postępowania samego gospodarza, a więc z przyczyn podmioto-

wych, albo też wynika z niezależnych od jego woli stosunków przyrodniczych lub społecznych, t. zn. z powodów przedmiotowych. Wypada więc z kolei omówić oba te wypadki.

**§ 2. Podmiotowe przyczyny niestałości gospodarczej.** Potępiamy marnotrawstwo i lekkomyślność i staramy się przeciwdziałać tym wadom, skoro przybierają zbyt wielkie rozmiary nawet w drodze prawnego przymusu, odbierając odnośnym jednostkom swobodę gospodarczego działania. Byłoby wielkim błędem przypuszczać, że dzieje się to w ich tylko interesie, albo że takie zarządzenie ma być karą za ich postępowanie. Niewątpliwie w pewnych wypadkach rozciągnięcie kurateli nad marnotrawcą wychodzi na jego korzyść, z pewnością człowiek, postępujący, zdaniem ogółu, lekkomyślnie, nieraz rzeczywiście jest winien, bo i dla niego było wskazane działanie odmienne. Najczęściej jednak lekkomyślność i marnotrawstwo oceniamy ściśle obiektywnie, badając tylko, czy wskutek pewnego postępowania niszczy się istota gospodarstwa, czy to zniszczenie było dla gospodarstwa użyteczne, czy wreszcie o tym niekorzystnym skutku można było z góry wiedzieć, że z pewnością zajdzie. Z chwilą gdy na to pytanie, odpowie się twierdząco, piętnujemy gospodarza mianem marnotrawcy i ewentualnie zastosowujemy doń odpowiednie przepisy prawne. Tymczasem indywidualne warunki jego bytu mogły być tego rodzaju, że z jego punktu widzenia działalność była zupełnie racjonalna, np. wiedział on o tem, że wkrótce umrzeć musi i na obecne już tylko potrzeby, nie mające przed sobą przyszłości, używał wszystkich swych zasobów. Obiektywna lekkomyślność była tutaj właściwie indywidualną gospodarnością, bo dążył on do najlepszego wyzyskania swych środków, a tylko wskutek wyjątkowego jego

położenia zużycie musiało być inne, aniżeli w warunkach zwyczajnych.

Tego wpływu indywidualnych warunków bytu nie uwzględnia się i z tego właśnie widzimy, że pojęcie marnotrawstwa nie łączy się z winą, a jego represya z karą, nałożoną na daną jednostkę. W istocie rzeczy działa się tu nie dla niej lub przeciw niej, lecz w interesie ogółu, którego warunki bytu są inne, dla którego przeto nie jest obojętnem, czy wskutek działania jednostki zmniejszają się zasoby, stanowiące podstawę ogólnego dobrobytu. Gospodarz, którego się krępuje, postępuje wprawdzie w odpowiedni sposób ze swego punktu widzenia, licząc się jedynie ze swemi potrzebami, lecz jego interes jest sprzeczny z interesem ogólnospołecznym; wskutek tego społeczeństwo, chroniąc swe potrzeby, nie pozwala mu na ich naruszenie i zmusza do liczenia się z niemi, choćby kosztem własnej jego korzyści.

Tego rodzaju stanowisko zajmuje się jednak tylko w wyjątkowych wypadkach, gdy postępowanie jednostki rażąco odchodzi od zwykłego sposobu gospodarowania, a stąd mogą powstać straty, widocznie bardzo znaczne. Tam gdzie różnica jest mniejszą, gdzie szkody pozornie nie są zbyt wielkie, społeczeństwo nie wkracza wcale, pozostawiając gospodarzom zupełną swobodę. Jest to zasada zupełnie mylna, gdyż znowu niegospodarna, oparta właściwie o pozory zewnętrzne, a nie o rzeczywistość. Podobnie jak uderzają nas wypadki kolejowe, w których ginie kilkanaście lub kilkadziesiąt osób i wywołują prawie zaraz szereg zarządzeń ochronnych, a obojętnie czytamy o wypadkach, których ofiarą padł jeden tylko człowiek, chociażby one powtarzały się tak często, że ogólna strata życia ludzkiego byłaby w nich znacznie większą niż w wypadkach kolejowych, tak i w gospodarstwie oburzamy się na nieliczne wypadki wielkiej lekkomyślności, przeszkadzamy im z całą siłą a pozwa-

lamy na swobodne rozwielenianie się małego marnotrawstwa, chociażby straty przez nie spowodowane były bez porównania w swej ogólnej sumie większe. Rezultat przeto całej akcji musi być bardzo skromny; powstrzyma się jeden lub drugi wyjątkowy czyn indywidualny, a szerzy się niegospodarność ogólnospołeczna.

Ta niegospodarność istnieje istotnie i to w kołach najszerszych, mianowicie w warstwach uboższych. Jest to objawem zupełnie naturalnym. Potrzeby działają tem skuteczniej na naszą wolę, im z większą występują siłą, która znowu zależy od stopnia ich zaspokojenia. Człowiek, rozporządzający skromnymi środkami, nie jest w stanie zaspokoić potrzeby do takiego stopnia, do jakiego pokrywa ją gospodarz zamożniejszy, każde przeto pragnienie pojawia się u niego z siłą stosunkowo znaczną, której oprzeć się jest trudniej, aniżeli gdyby zaspokojenie doszło już dalej. Potrzebom, występującym obecnie, odmawiamy pokrycia, jeżeli zaspokojenie ich uważamy za szkodliwe z jakiegokolwiek powodu, między innymi także ze względu na naruszenie zasobów, przeznaczonych na przyszłość. W każdym wypadku odmowa ta, t. zn. zrzeczenie się zaspokojenia, jest łatwiejszą u ludzi zamożniejszych, którzy narażają się, wobec niskiej siły potrzeby, na mniejszą przykrość, aniżeli u uboższych, u których ta przykrość będzie znacznie większą, bo chodzi o potrzebę ważniejszą lub silniejszą. Stąd też ubożsi łatwiej ulegną pokusie terażniejszej, choćby kosztem przyszłości, czyli że częściej postąpią lekkomyślnie i niegospodarnie. A ponieważ do tej kategorii należy większość społeczeństw, przeto lekkomyślność i niegospodarność są zwyczajnie wadą ogólną. Wiemy wszyscy, że niejeden robotnik wyda w jeden sobotni wieczór całotygodniowy swój zarobek, a każda ważniejsza uroczystość rodzinna u ludu wiejskiego pociąga niestosunkowo wysokie koszty, za które pokutuje się czas długi,

wytykamy tę nieopatrność, nawet nieraz twierdzimy, że ubóstwo jest tylko zasłużoną za nią karą, a zapominamy, że jest to naturalny tylko wynik danej potrzeby, nader rzadko zaspakajanej, a więc występującej z bardzo znaczną siłą. W podobnym położeniu postąpiliby prawdopodobnie tak samo ci, co krytykują najostrzej, bo zwalczenie potężnego pragnienia wymaga wyjątkowej siły charakteru, której zwyczajnie niema.

Wobec tego z niegospodarnością szerokich sfer ludowych wypada się liczyć jako z naturalnym objawem społecznym. Jest on bezsprzecznie nader szkodliwy w pierwszej linii jednostkom i kołom nią dotkniętym, w dalszej dla całego społeczeństwa, które ubożać musi w miarę tego, gdy zmniejszają się, lub nie podnoszą odpowiednio do wzrostu potrzeb zasoby materialne najliczniejszej warstwy ludności. W interesie przeto społeczeństwa należy starać się o usunięcie albo przynajmniej ograniczenie takiego sposobu postępowania i jego rezultatów, a dzięki swej doniosłości stanowi ta kwestya jedno z najważniejszych zagadnień społecznych.

Lekkomyślność szerokich sfer jest przede wszystkim wpływem siły, z którą potrzeby terazniejsze działają na ich umysł, siły, wywołanej brakiem środków na dostateczne pokrycie odczuwanych pragnień. Odpadłaby ona, gdyby potrzeby mogły być stale i odpowiednio zaspakajane, t. zn. gdyby te warstwy rozporządzały znaczniejszymi, niż dzisiaj, zasobami materialnymi. Najskuteczniejszym przeto środkiem jest podniesienie dobrobytu warstw ludowych, w tym też kierunku należy przede wszystkim działać. Niestety owa niegospodarność jest jedną z najważniejszych przeszkód materialnego rozwoju, tak że akcja w kierunku podniesienia dobrobytu jest nią nader utrudniona. Chcąc ją przyspieszyć i wzmocnić, wypada bezpośrednio zwalczać lekkomyślność, albo powstrzymać lud od nadmiernego zuży-

wania swych środków na chwilowe potrzeby, albo też wynagradzać to zużycie w inny sposób, tak ażeby skutki nieracjonalnego postępowania nie były zbyt szkodliwe — bo uchylenie lub zmniejszenie potrzeb jest rzeczą niemożliwą. W tym celu można użyć albo represyi, jak wobec marnotrawstwa, albo też rozwinąć działalność pozytywną, któraby nie dopuściła do naruszenia podstaw gospodarczych. Represya w tak wielkich rozmiarach jest niewykonalną, a przytem naruszałaby tak bardzo indywidualną wolność jednostek, że na innem polu przyniosłaby szkody bez porównania większe od ewentualnych korzyści. Jedynie właściwą przeto jest tylko działalność pozytywna, któraby, pozostawiając swobodę działania, zarazem pośrednio neutralizowała ewentualne najszkodliwsze jej skutki, mianowicie o ile zniszczyłyby podstawy materialnego bytu na przyszłość. Innemi słowy, działalność ta ma zapewnić, bez względu na postępowanie obecne, sferom ludowym środki utrzymania na przyszłość. Jednym ze środków do tego, prócz kapitalizacyi i dorobku, jest odpowiednio wykształcony system ubezpieczeń.

**§ 3. Przedmiotowe przyczyny niestałości gospodarczej.** Gospodarowanie nie może odbywać się bez zniszczenia lub zużycia pewnej części zasobów, gdyż produkcya polega jedynie na przemianie dóbr już istniejących. Pewne wydatki przeto stoją w przyczynowym związku z uzyskaniem wytworu, a przejawiają się tak dobrze w zużyciu pewnej ilości sił do pracy i części kapitału zakładowego, jak i w zupełnem zniszczeniu przedmiotów, stanowiących surowiec dla danego wytworu. Ogół ich nazywamy kosztami produkcyi, a wiedząc o tem, że one koniecznie pojawić się muszą i znając ich wysokość, żądamy w wartości wytworu za nie wynagrodzenia.

Obok tego jednak gospodarstwo jest narażone jeszcze na inne straty, nie dające się przewidzieć ani co do chwili, w której się pojawiają, ani co do swej wysokości. Ponieważ w każdym gospodarstwie współdziała człowiek z przyrodą, a w dzisiejszych czasach stanowi ono zawsze część gospodarstwa społecznego, przeto musi ulegać wszystkim wpływom korzystnym i szkodliwym, tak przyrodniczym jak i społecznym. Zależność ta stanowi główny czynnik aleatoryczny wszelkiego gospodarowania, a w miarę tego czy przyroda lub społeczeństwo oddziała dodatnio lub ujemnie, zyska się wiele, lub znaczne poniesie szkody. Taki wpływ ze strony przyrody jest zawsze przypadkowy: pewne zjawiska poprą gospodarza w jego pracy (klimat, opady atmosferyczne, żyły kruszcu), inne znowu będą mu wrogię (klęski elementarne); może on być trwały i znany już z góry, gdy jest wynikiem właściwości stałych przyrody (urodzajna ziemia), albo chwilowy, nieprzewidywany, gdy powstaje skutkiem wypadków gwałtownych, przemijających (grad, powódź, zamulenie). Społeczność może znowu oddziaływać w trojaki sposób. Albo wpływ społeczeństwa na gospodarstwo jest wpływem ogólnego stanu społecznego, a wtedy ta działalność jako niezamierzona jest nieświadoma (wzrost ludności, zmiany w dobrobycie); albo społeczeństwo działa celowo, lecz cel ten niema nic wspólnego z danym gospodarstwem, a tylko dodatkowo na nie wpływa (budowa kolei strategicznej, utworzenie nowej stolicy administracyjnej, zmniejszenie załogi) — natenczas, gospodarczo rzecz biorąc, działalność ta również jest niezamierzona; albo wreszcie społeczeństwu rozchodzi się o skutki gospodarcze (ułatwienie komunikacyjne, wprowadzenie monopolu, cła), t. zn. że nawet ze stanowiska gospodarczego działa celowo i świadomie. W końcu na położenie gospodarcze mogą oddziaływać także jednostki, nie mające z niem bezpośredniego związku.

jeżeli ich postępowanie wywołuje zmiany w warunkach ekonomicznych, jakkolwiek nie miały tego zamiaru (strejk w zawodzie jednym w stosunku do pokrewnych), albo jeżeli świadomie chciały dopomóc lub zaszkodzić temu gospodarstwu, chociażby znowu nie rozchodziło się właściwie o jego położenie, tylko o ich stosunki własne, lecz zmiany tego gospodarstwa były dla nich środkiem prowadzącym do celu, albo skutkiem ich postępowania (kradzież, darowizna, walka konkurencyjna).

Wszystkie te czynniki są od gospodarza zupełnie niezależne i rzadko tylko może on im skutecznie przeciwdziałać. Jeżeli wpływają one dodatnio, korzysta z nich w całej pełni, jeżeli są szkodliwe, obrona jest nader trudna, bardzo często niemożliwa. W każdym jednak razie w imię gospodarności należy uwzględnić rzecz jedną. Ogół zdarzeń nieprzewidzianych, od których jednak zależy w pewnej mierze pomyślny rezultat ekonomicznych usiłowań, jest tak znaczny i różnorodny, że wszelkie prawdopodobieństwo za tem przemawia, iż każde gospodarstwo będzie w ciągu pewnego czasu przynajmniej na jedno z nich narażone. Nie możemy przewidzieć, kiedy i w jakim stopniu jeden z takich faktów zewnętrznych wpłynie na nasze położenie, wiemy jednak z pewnością, że prędzej czy później, w niezbyt długich odstępach czasu, będą się one i w naszym gospodarstwie pojawiać. Wpływ ich będzie korzystny lub szkodliwy, rzeczą przeto gospodarza jest być gotowym, ażeby pierwszy jak najlepiej wyzyskać, drugi jak najbardziej zmniejszyć.

Wpływy korzystne narazie pomijamy, zatrzymujemy się tylko przy szkodliwych. Zajdą one z pewnością i jeżeli będziemy badać stosunki gospodarcze dłuższego okresu, przekonamy się, że gospodarstwa tej samej kategorii mniej więcej w równym stopniu im podlegają. W dłuższym czasie ogólna ilość szkody dokładnie nawet

i niemal ściśle może być oznaczona, wątpliwą jest tylko chwila, w której ona się pojawia i siła z jaką każdym razem wystąpi. A nie jest to obojętne, czy klęska przyjdzie wtedy, gdy gospodarstwo jest materyalnie słabe, czy w czasie pomyślnego jego rozwoju; czy ogół strat rozłoży się w drobniejszych kwotach na dłuższy okres, czy też spadnie w swej całości jednorazowo. Klęski nawet znaczne, lecz w dogodnym pojawiające się czasie, choćby liczne, lecz poszczególnie biorąc niewielkie, można powetować łatwo, lecz niezbyt wielki nawet ciężar jednorazowy, albo pojawiający się w chwili, gdy gospodarz w trudnych znajduje się warunkach, doprowadzić go może szybko do ruiny.

Od najdawniejszych już czasów gospodarze zapobiegliwi starali się zabezpieczyć wobec tego w ten sposób, że część swych zasobów przechowywali na wynagrodzenie takich strat przypadkowych. Środek ten jednak mógł wystarczyć tylko na drobne klęski, albo też na wszystkie tylko wtedy, gdy ów fundusz rezerwowy, składany przez czas dłuższy, doszedł już do znacznej wysokości. Tam wszędzie, gdzie wielka klęska przyszła wcześniej, przedewszystkiem w początkach gospodarczej pracy, gospodarz stawał wobec niej bezsilny, upadał pod jej ciężarem. Jedyne w takim razie mógłby spokojnie spoglądać w przyszłość, gdyby miał pewność, że owe straty pokryje natychmiast, jakkolwiek fundusze na to będzie składał czas dłuższy, t. zn. gdyby mógł już dzisiaj użyć na ten cel oszczędności, których jeszcze nie ma, które jednak w przyszłości poczyni.

Jasną jest rzeczą, że jest to niemożliwe w obrębie swego własnego gospodarstwa, brak w niem bowiem odpowiednich środków. Dlatego w takim stanie nie pozostaje nic innego, jak poddać się losowi, t. zn. ruinie, albo posłużyć się kredytem. Ta druga droga, jakkolwiek lepsza, jest jednak również bardzo ciężka i nie zawsze dostępna. Kredyt, który, jak wiadomo, opiera się na wierze, że wie-

rzyciel nie poniesie żadnej straty, stoi otworem tylko gospodarzom, przedstawiającym dostateczną gwarancję, a więc zamknięty jest właśnie dla tych, którzy największe ponieśli straty, bo zupełnie zostali zrujnowani. Zarazem wszelki układ kredytowy musi wierzycielowi dać pewne korzyści, inaczej bowiem nie miałby on żadnego interesu w oddaniu swych zasobów osobie drugiej. Dąży on z natury rzeczy do zysków jak największych, a ponieważ odporność po stronie dłużnika, zagrożonego ruiną, nie może być znaczną, przeto będzie musiał zapłacić wierzycielowi za udzieloną pomoc bardzo wiele, znacznie więcej, niżby zapłacił w stosunkach normalnych. Tak więc kredyt ochroni go wprawdzie od materialnego upadku, lecz swą drożyzną zwiększy rozmiary strat poniesionych.

Wobec tych trudności i braków musiano prędzej czy później zastanowić się nad tem, w jaki sposób możnaby zastąpić kredyt w tych wypadkach dla tych, którzy mogą go otrzymać, a dostarczyć środków, do powetowania strat tym, dla których kredyt jest zamknięty. Tutaj musiano przy głębszem zastanowieniu wpaść na myśl, że w ciągu dłuższego czasu wszyscy gospodarze, należący do tej samej gałęzi, w równym stopniu narażeni są na klęski, które jednak nie przychodzą na nich wszystkich równocześnie, tylko kolejno. Jeżeliliby wszyscy byli tak zapobiegliwi, że w pewnym czasie każdy dla siebie złożyłby wystarczający fundusz amortyzacyjny na całość strat prawdopodobnych, w razie klęski istotnie zaszłej, a dotyczącej gospodarza, który jeszcze nie zaoszczędził na jej pokrycie dość wysokich środków, inni, wolni w tej chwili od niej, mogliby mu udzielić swych oszczędności w drodze kredytu. Ponieważ każdy z nich mógłby się znaleźć w podobnym położeniu i korzystać z pomocy drugich, przeto kredyt ten mógłby być udzielany bez procentu, bo wzajemne jego użycie wyrównałoby brak zysków z interesów kredy-

towych. Chodziłoby tylko o to, ażeby każdy gospodarz mógł mieć pewność korzystania z tych ułatwień i ażeby zebrane fundusze wystarczały na potrzeby wszystkich. Z tego powodu taki system musiałyby się oprzeć na gromadzeniu kolejnych oszczędności wszystkich stowarzyszonych w jednym miejscu, ażeby wiadomą było rzeczą, gdzie w razie potrzeby wypada się odnieść i na znacznej ilości gospodarzy zsolidaryzowanych, ażeby nie zabrakło materialnych zasobów.

Z chwilą, gdy ta myśl rozpoczęła zdobywać zwolenników, uzyskano już ekonomiczne podstawy dla stworzenia systemu ubezpieczeń wszelkiego rodzaju.

---

## Rozdział II. Ubezpieczenia.

**§ 1. Zadanie ubezpieczenia.** Z natury rzeczy ludność bronila się najpierw przed klęskami, które były najczęstsze i dotykały największej liczby osób, a tem samem przedstawiały się jako najniebezpieczniejsze. Właściwość tę posiadała przedewszystkiem śmierć, która, odbierając gospodarstwu kierownika, podkopywała byt materialny pozostałych członków rodziny, szczególnie tam, gdzie dochody płynęły jedynie z pracy, a dalej pożar równie niebezpieczny, gdyż niszczy niemal wszystkie ekonomiczne dobra. Nic przeto dziwnego, że pierwsze ubezpieczenia miały za zadanie łagodzić szkodliwe skutki obu tych wypadków, a sposoby tu zastosowane rozszerzońo dopiero później w innych kierunkach, trzymając się już i dla reszty ubezpieczeń tych samych zasad. Zanim więc omówimy formy rozmaitych ubezpieczeń, wypada poznać zasadniczą ich konstrukcję.

Głównym celem ubezpieczenia jest o ile możności zupełne wynagrodzenie szkody, spowodowanej klęską, od której się ubezpiecza. Jedna niszczy zupełnie pewną ilość gospodarczych środków, a w takim razie można mówić jedynie o wynagrodzeniu indywidualnym, podczas gdy społeczna szkoda pozostaje; inne znowu, nie niszcząc niczego, odbierają pewnym gospodarstwom ich dobra (kradzież, rabunek), chodzi więc o szkodę — przynajmniej bezpośrednio — wyłącznie prywatną, bo zasoby społeczne nie uległy zmniejszeniu. Ubezpieczenie przeto, zwracając gospodarzowi wartość utraconych zasobów, przyprowadza, z jego punktu widzenia, stosunki do dawniejszego stanu; społecznie działa zawsze korzystnie, gdyż pozwala na dalsze prowadzenie ekonomicznej pracy jednostkom, które bez niego nie mogłyby jej przedsięwziąć, albo przynajmniej spotkałyby się z większymi niż dawniej trudnościami. Nawet tam, gdzie rozchodzi się o powetowanie szkody, powstałej ze zniszczenia, korzysta obok jednostki także społeczeństwo, jakkolwiek zmniejszył się w niem ogół czynników gospodarczych. Korzysta dlatego, że ubezpieczenie pozwala gospodarzowi wytworzyć ponownie równowagę pomiędzy pracą a środkami materialnymi, albo też pozostałym jego członkom rodziny umożliwia przygotowanie się do późniejszej działalności gospodarczej. Jeżeli ubezpieczenia nie ma, gospodarz, dotknięty klęską powodzi, nie mając czem oczyścić swej ziemi, zniszczonej naniesionymi kamieniami, traci także całą wartość swej pracy, której już nie może zużytkować. W społeczeństwie przeto braknie nie tylko pewnej części ziemi zdolnej do kultury, lecz zarazem konieczna bezczynność jej właściciela zmniejsza ogólny dochód z pracy. Ubezpieczenie zapewnia jednostce zwrot gruntu i sposobności do pracy, społeczeństwu pozostawia korzystanie z sił ludzkich w dawniejszych rozmiarach, zmniejszając przeto społecznie doniosłość klęski, jest pożą-

dane dla ogółu. Podobnie dzieje się przy ubezpieczeniu na wypadek śmierci. Bez niego gospodarstwo pozbawione kierownika lub tam, gdzie jego praca jest jedyną przyczyną dochodów, zniszczone zupełnie, upadłoby albo znalazłoby się w warunkach nader trudnych. Kwota uzyskana przez ubezpieczenie pozwala na pokrycie zwiększonych kosztów, a więc na dalsze prowadzenie gospodarstwa w warunkach, uzdalniających je do konkurencyi, albo też umożliwia byt pozostałym członkom rodziny. Społeczeństwu więc pozostanie nadal jeden zdrowy warsztat wytwórczy lub pewna ilość sił do pracy, które mogą się wykształcić, znowu przeto widzimy ogólną korzyść. Tam wreszcie, gdzie żaden gospodarczy czynnik nie uległ zniszczeniu, ubezpieczenie usuwa gwałtowną zmianę w rozdziale dóbr, a ponieważ utrata ich, jeżeli rozrywa złączoną dotąd grupę dóbr produkcyjnych, zmniejsza, na mocy prawa wartości dóbr wzajemnie się uzupełniających, także znaczenie ekonomiczne pozostałych części, przeto ubezpieczenie neutralizuje te skutki, szkodliwe nie tylko dla jednostki, lecz także dla całego gospodarstwa narodowego.

W każdym przeto wypadku ubezpieczenie jest korzystne tak dla jednostki jak i dla społeczeństwa. Stąd wynika, że społeczeństwo, w imię własnego interesu, winno domagać się, ażeby gospodarstwa były ubezpieczone, czyli że należy wprowadzić przymus ubezpieczenia, o ileby w innych kierunkach nie wykazał tak wielkich braków, że szkody, nimi wywołane, przenosiłyby wyżej określone zyski.

Pierwszem przeto pytaniem, które należy rozwiązać, jest kwestya, czy ubezpieczenie ma być dobrowolne czy przymusowe, a więc czy przeciw przymusowi niema jakich zarzutów tego rodzaju, które przeważałyby wszystkie jego korzyści.

Przeciwko przymusowi ubezpieczenia przemawiają głównie dwa względy, pomijając zarzut ograniczenia wolności umowy, podnoszony przeciw każdej reformie, która dopiero przymusem zapewnia prawdziwą swobodę słabszym. Pierwszym jest nałożenie na gospodarzy nowego ciężaru, a więc utrudnienie przez wzrost kosztów działalności wytwórczej, drugim obciążenie zakładów asekuracyjnych, któreby każdy przedmiot, narażony na pewne określone niebezpieczeństwo, musiały przyjąć do ubezpieczenia. Ubezpieczenie jest właściwie kolektywną formą oszczędności na pokrycie czasowo i ilościowo nieznanymi, rzeczowo jednak pewnych strat gospodarczych. Im większe jest prawdopodobieństwo, że będą one częste i wysokie, tem wyższą musi być zaoszczędzona kwota, przeznaczona na ich wynagrodzenie. Stąd też zakłady ubezpieczeń dobrowolnych zastrzegają sobie prawo przyjmowania lub odrzucania pewnych wniosków o ubezpieczenie w miarę tego, czy prawdopodobieństwo klęski jest przy nich większe czy mniejsze. Przymus odbiera im oczywiście to prawo, bo jeżeli każdy musi być ubezpieczonym, to na odwrót, ażeby mógł spełnić swój obowiązek, zakład musi przyjąć jego ubezpieczenie.

Trudności te są znaczne i niewątpliwe, nie wystarczają jednak, ażeby wszelką myśl przymusu z góry już odrzucić. Wręcz przeciwnie argumenty, podnoszone przez przeciwników przymusu, przemawiałyby raczej za jego wprowadzeniem. Jasną bowiem jest rzeczą, że zakłady ubezpieczające korzystają ze swobodnego wyboru przedmiotów ubezpieczonych w ten sposób, że przyjmują najchętniej te tylko, które najmniej są wystawione na dane niebezpieczeństwo. Z punktu widzenia prywatnego interesu zakładów asekuracyjnych byłoby najlepiej ubezpieczać to tylko, co wogóle klęsce nie ulega. Stanowisko społeczne jednak jest wręcz przeciwne, właściwym bowiem dla ogółu celem jest

zwrot strat istotnie poniesionych, a więc ubezpieczenie przedmiotów najwięcej narażonych, podczas gdy asekuracja innych służy tylko jako środek, pozwalający na zmniejszenie wysokości premii, a więc ułatwienie ubezpieczenia. Tak np. prędzej możnaby zgodzić się na brak ubezpieczenia domów w dużych miastach, w których pożar jest rzadki i niezbyt niebezpieczny, aniżeli na podobny stan na wsi, gdzie pożar pojawia się bezustannie i wyrządza ogromne szkody. Zarazem przymus ubezpieczenia nie musiałby wpłynąć na podniesienie premii, gdyż obok ryzyk, dziś nieubezpieczonych z powodu swego niebezpieczeństwa, przybyłyby zakładom ubezpieczeń zarazem i te przedmioty, których się nie asekuruje właśnie dlatego, że prawdopodobieństwo niebezpieczeństwa jest bardzo małe, wskutek czego uzyskanoby w premiach od nich uiszczanych pewien równoważnik ubezpieczeń gorszych. Wreszcie ogólne koszty produkcji narodowej nie podniosłyby się, bo straty dzisiejsze przy braku dostatecznego ubezpieczenia są znacznie wyższe od przyszłych premii tak, że argumenty, przytaczane przeciw przymusowi asekuracyjnemu, nie są dostateczne, ażeby obalić tę zasadę.

Nie idzie jednak za tem bynajmniej, ażeby ją przyjąć w całej rozciągłości i zastosować do wszystkich rodzajów ubezpieczeń. Nie należy zapominać, że o ile nie możnaby się było dopatrzyć wzrostu ciężarów dla ogółu gospodarstwa na wypadek przymusu, o tyle mogłoby powstać niewątpliwe utrudnienie tak dla niektórych gospodarstw prywatnych, jak i dla pewnych zakładów ubezpieczających. W całym gospodarstwie społecznym zyski wyrównałyby, a nawet przewyższyły niezbędne koszty, lecz jednostka, która dzisiaj nie ubezpiecza się z zupełnie racjonalnych powodów, musiałaby podnieść swoje wydatki, a przedsiębiorstwo asekuracyjne mogłoby znaleźć się w położeniu, w którym zwiększyłaby się bardzo znacznie liczba ubez-

pieczeń przedmiotów niebezpiecznych, a nie przybyłyby ubezpieczenia dobre. Nie można na takie straty narażać gospodarstw prywatnych bez poważnego powodu, dlatego też za przymusem należy się oświadczyć tam tylko, gdzie domaga się go rzeczywiście pierwszorzędny interes ogólny. Występuje on z taką siłą w dwóch dziedzinach, mianowicie na polu ubezpieczenia od pożarów i w sferze ubezpieczenia pracy ludzkiej. Drugi ten rodzaj należy do działu, zajmującego się wogóle organizacją pracy, bliższem zaś omówieniem przymusowego ubezpieczenia od pożarów zajmie się § 3.

Należy jeszcze zwrócić uwagę na niewłaściwe niekiedy użycie idei ubezpieczeń jako środka osiągnięcia ubocznych celów. Dzięki postępowi kultury ekonomicznej ubezpieczenia uzyskały taką popularność, że bądź to w celu podniesienia rentowności własnego kapitału, bądź wskutek przesadnie pojmowanego ich zadania wprowadzono je w sfery, dla nich nieodpowiednie i oparto na nich reformy nie zawsze szczęśliwe. Odnosi się to przede wszystkim do tak zwyczajnego dzisiaj łączenia ubezpieczeń z kredytem wszelkiego rodzaju, głównie zaś drobnym i osobistym. Jasną jest rzeczą, że dłużnik, ubezpieczony na wypadek śmierci, zapewnia wierzycielowi wyższe bezpieczeństwo, przez co łatwiej mu o uzyskanie kredytu. Na pozór więc system ułatwiający i uogólniający kredyt wydaje się korzystny, w rzeczywistości jednak jest szkodliwy, bo potęguje możliwość nadużycia kredytu na cele niegospodarne, a zarazem podnosi jego cenę we wszystkich wypadkach. Kredyt oparty o ubezpieczenie osobiste jest z reguły drobnym, z którego korzystają jednostki, którym trudno o uzyskanie pożyczki w inny sposób. Wskutek tego ubezpieczenie życia należy tu uważać za wydatek, zrobiony wyłącznie na cele kredytowe, a więc za podniesienie stopy procentowej, korzystne dla wierzyciela, szczególnie gdy

w jednym ręku łączy się interes asekuracyjny z kredytowym, a uciążliwe dla dłużnika. Ponieważ gospodarz, potrzebujący gotówki, nie myślał o ubezpieczeniu jako takim, tylko pragnął otrzymać pożyczkę, przeto po spłaceniu jej zaprzestaje najczęściej dalszego uiszczania premii, wskutek czego traci w całości lub w części dawniejsze wpłaty, czyli że prócz procentów na rzecz wierzyciela, opłacił równe, a niekiedy i większe jeszcze wkładki zakładowi ubezpieczającemu, bez najmniejszej dla siebie korzyści. Szczególniej przy t. zw. ubezpieczeniu ludowym, obliczonym na najuboższe warstwy i przy popieranem dzisiaj w niektórych kołach ubezpieczeniu na życie drobnych rolników ilość straconych wpłat, wskutek zaniedbania dalszego uiszczania premii, jest bardzo znaczna, co naturalnie wpływa niekorzystnie na położenie tych warstw. Stąd też w interesie ogółu leżałoby powstrzymanie tego niezdrowego rozwoju. Ponieważ same zakłady ubezpieczeń fruktyfikują w ten sposób swe rezerwy i jedną sobie ubezpieczonych nadzieją pożyczki, przeto należałoby zabronić im udzielania kredytu na police, jeżeli ubezpieczenie nie biegnie już przez dłuższy przeciąg czasu, co najmniej trzy lata. W takim bowiem razie asekurowano się nie dla kredytu, lecz dla zabezpieczenia przyszłości, to też nie jest prawdopodobnem, że z chwilą zwrotu udzielonej pożyczki zaprzestano się dalszego opłacania premii. Kredytu prywatnego w ten sposób oczywiście ograniczyć niepodobna, natomiast instytucjom publicznym, o ile domagają się ubezpieczenia dłużnika, należałoby zabronić oznaczania zakładu, w którym to ubezpieczenie ma się skutecznić. Przeszkadza się w ten sposób obejściu wyżej wymienionego zakazu i nie dopuszcza, ażeby przez układ z jakimś przedsiębiorstwem asekuracyjnym wierzyciel otrzymał pewien udział w zyskach, płynących z powiększania liczby ubezpieczonych, dzięki warunkom przez niego stawianym.

**§ 2. Zasady ubezpieczenia.** Najważniejsze zasady organizacyjne ubezpieczenia są następujące:

1) Ażeby odpowiedzieć potrzebie koncentracji kapitałów stowarzyszonych tworzą się zakłady ubezpieczenia, gromadzące u siebie oszczędności swych członków. Zakłady te mogą opierać się na wzajemności, albo też działać w interesie osób, które nie należą do grupy ubezpieczonych, lecz jedynie w ten sposób pragną fruktyfikować swe kapitały, czyli że mamy towarzystwa wzajemnych ubezpieczeń i przedsiębiorstwa na zysk obliczone. W pierwszych wszelki dochód czysty, pozostały po pokryciu wszystkich wydatków, rozdziela się pomiędzy członków, którzy wszyscy są współwłaścicielami całego przedsiębiorstwa, tak że ubezpieczeni otrzymują zawsze odpowiedni udział w zyskach, a w razie zajścia klęski, także odpowiednie wynagrodzenie swej straty, w drugich zysk idzie na rzecz kapitalisty, ubezpieczonym zaś należy się tylko ewentualne wynagrodzenie szkody.

2) Wszystkie oszczędności ubezpieczonych, które są przeznaczone na pokrycie strat, wywołanych wypadkiem, do którego odnosi się ubezpieczenie, napływają do zakładu w formie peryodycznych opłat, zwanych premiami. Jasną jest rzeczą, że ogół premii musi wystarczyć na zaspokojenie wszystkich pretensyi, musi więc być tak obliczony, ażeby w ciągu czasu, w którym prawdopodobnie pod wpływem klęsk danego rodzaju zniknie zupełnie cały przedmiot, cała jego wartość była już złożoną. Zasada ta da się praktycznie przeprowadzić przy zastosowaniu prawideł rachunku prawdopodobieństwa. Na podstawie dostatecznego, o ile możności jak najdłuższego, doświadczenia dochodzi się do oznaczenia całej sumy zniszczonych daną klęską przedmiotów, a więc np. budynków spalonych, ziemi dotkniętej gradem, albo zmarłych osób. Równocześnie w taki sam sposób przekonywamy się

o tem, które drugorzędne właściwości owych przedmiotów i w jakim stopniu wpływają na zwiększenie lub zmniejszenie prawdopodobieństwa klęski. Nie ulega wątpliwości, że każdy dom jest narażony na pożar, można nawet stwierdzić, że w ciągu pewnego czasu wszystkie budynki rzeczywiście się spalą. Prawda, że jeden będzie tak szczęśliwy, że pożar nie dotknie go wcale, lecz za to inne zniszczy w tym samym czasie kilkakrotnie, tak że ostatecznie, mając 1000 budynków ubezpieczonych, możemy twierdzić z pewnością, że w ciągu np. lat 100 spalą się wszystkie, bo obojętną jest rzecz, czy zniszczy się każdy z nich raz jeden, czy też połowa pozostanie nienaruszona, druga zaś dwa razy ulegnie pożarowi, jeżeli tylko wartość ich jest taka sama. Otóż przypuszczając, że ogólna wartość tych budynków wynosi 10 milionów koron, strata roczna będzie wynosić 100000 koron, czyli że na pokrycie jej wypadłoby od każdego domu płacić 100 koron, a raczej ze względu na oprocentowanie tych wkładek cokolwiek mniej, np. 70—80 koron. Taki jednak system nie dałby się utrzymać. Doświadczenie uczy, że jakkolwiek taka strata rzeczywiście zajdzie, to jednak rozłoży się ona bardzo nierówno pomiędzy poszczególne budynki. Jedne z nich, położone w miejscowościach o dobrej policyi ogniowej, lepiej zbudowane, kryte blachą lub dachówką, a więc wobec pożaru odporniejsze, będą stały dłużej, inne, gorzej zbudowane i położone, albo też przeznaczone do celów, łatwiej pożar wywołujących (fabryki materiałów chemicznych, rafinerie spirytualiów), ulegną pożarowi znacznie prędzej. Gdyby premia dla jednych i drugich była równie wysoką, właściciele domów mniej narażonych pokrywaliby straty, poniesione przez innych, woleliby przeto nie ubezpieczać się wcale, gdyż na wypadek klęski szkoda dla nich byłaby mniejszą od ogółu wkładek, które wypadałoby uiszcząć. Ażeby tego uniknąć, należy stwierdzić nie tylko ogólną.

sumę strat prawdopodobnych, lecz także ich rozłożenie pomiędzy poszczególne przedmioty i według tego dopiero oznaczyć wysokość premii. Innymi słowy, premia musi być indywidualizowaną, t. zn. zastosowaną nie do ogólnego prawdopodobieństwa klęski, lecz do prawdopodobieństwa specjalnego, odnoszącego się właśnie do przedmiotu, który ma być ubezpieczony.

Naturalną jest rzeczą, że czynniki, które tu wpływają, będą inne przy każdym rodzaju ubezpieczenia, wszędzie jednak można je podzielić na trzy wielkie działy. Pierwszym, najważniejszym, są właściwości przyrodnicze i gospodarcze samego przedmiotu, a więc jego stan i wartość. Przy domach będzie się rozchodziło o sposób ich budowy, przy osobach o wiek i stan zdrowia, przy zbiorach ubezpieczonych od gradu lub powodzi o ich odporność, przy ubezpieczeniu od kradzieży o to, czy przedmioty łatwiej czy trudniej nadają się do tajemnego zabrania i t. p. Drugim czynnikiem, wpływającym na wysokość premii, jest gospodarcze przeznaczenie przedmiotu, które może potęgować lub osłabiać prawdopodobieństwo klęski. Budynki fabryczne i teatry będą płacić więcej, aniżeli domy mieszkalne, górnik lub marynarz więcej niż drobny rękodzielnik albo adwokat i t. d. W trzeciej wreszcie linii przychodzi umiejscowienie przedmiotu, jeżeli tylko może oddziaływać na wysokość niebezpieczeństwa, np. przy niebezpieczeństwie pożaru po wsiach, śmierci w gminach wyjątkowo niezdrowych, powodzi przy rzekach górskich, gradu w odnośnych pasach atmosferycznych i t. d. Obok tych głównych okoliczności, można przy pewnych rodzajach ubezpieczeń uwzględnić także inne, np. przy ubezpieczeniu od wypadków kolejowych przepisy obowiązujące na danej linii i budowę toru, od kradzieży chwilowe warunki, zwiększające jej niebezpieczeństwo, np. wyjątkowo liczne nagromadzenie obcych (wystawy, wyścigi) i t. p.

Dopiero odpowiednia, doświadczeniem uzyskana i ciągle uzupełniana kombinacja wszystkich tych czynników pozwala na dokładne określenie wysokości premii, któraby rzeczywiście odpowiadała indywidualnemu prawdopodobieństwu niebezpieczeństwa, nie nakładając na innych obowiązku pokrywania części strat obcych, a tem samem nie tworząc przywilejów dla jednej grupy gospodarstw kosztem nadmiernego przeciążenia innych.

3) Każdy zakład ubezpieczeń, ażeby mógł spełnić swe zadanie, musi od samego początku rozporządzać odpowiednio wysokim funduszem zakładowym. Choćby premie były jak najlepiej oznaczone, mogą one dopiero w późniejszym terminie wystarczyć na wypłatę odszkodowania, w początkach funkcjonowania ubezpieczenia musi się zużyć na ten cel środki, w inny uzyskane sposób. Premie oznacza się przez rachunek, obejmujący znaczniejszy okres czasu. W ciągu wszystkich tych lat wystarczą one na wszystkie wydatki, możliwą jednak, a nawet prawdopodobną jest rzeczą, że klęski nie rozłożą się bynajmniej równo. Jeżeli z początku strat będzie mało, a zwiększy się ich liczba dopiero później, nie będzie żadnych trudności, gdyż skapitalizowane premie wystarczą na wszystko. Może jednak zajść także wypadek odwrotny: później strat mniej, lecz początkowo jest ich bardzo wiele. W takim razie z premii nie podobna ich pokryć i dlatego niezbędnym jest odpowiednio do rozmiarów ubezpieczenia znaczny kapitał zakładowy. On to służy w pierwszych czasach na pokrycie zobowiązań, stanowi niejako zaliczkę dla później wpływających premii, z których też jego wydatki amortyzują się w dalszych latach.

Ten kapitał zakładowy, mający, jak widzimy, funkcję jedynie chwilową, który można wycofać z chwilą, gdy premie nadpłynęły już tak obficie, że niema niebezpieczeństwa, ażeby brakło gotówki na pokrycie strat jakichkolwiek,

zastępuje się w późniejszym okresie przez fundusz rezerwowy. Właściwie o ile premie są dobrze oznaczone, fundusz rezerwowy jest zbyt czyny. Jednakże i później może się zdarzyć, że klęski w pewnym okresie, choćby tylko krótkim, są tak liczne i znaczne, że instytucja, obawiając się braku gotówki, musiałaby nagle podnieść wysokość wkładek. Niebezpieczeństwo jest tem znaczniejsze, że każdej chwili liczba ubezpieczonych może się zmniejszyć przez wystąpienie, że więc w chwili największych wydatków mogą się nagle obniżyć dochody. Takie podniesienie premii byłoby bardzo niekorzystne, narzuciłoby bowiem nowy, nieprzewidziany wydatek ubezpieczonym, a przytem przez powiększenie kosztów ubezpieczeń wpłynęłoby niewątpliwie na zmniejszenie ich liczby. Ażeby tego o ile możności uniknąć, t. zn. ażeby tylko w tym razie przystąpić do powiększenia premii, gdy to jest istotnie koniecznem, a więc gdy zwiększyły się rzeczywiście rozmiary niebezpieczeństwa, a nie gdy tylko skoncentrowało się na pewne chwile, później zaś zmniejszy się do tego stopnia, że nie będzie żadnej zmiany w jego ogólnej wysokości — tworzy się fundusz rezerwowy, z którego pokrywa się te nadzwyczajne wydatki. Powstaje on z części zysków przedsiębiorstwa nie oddawanych na rzecz kapitału, względnie stowarzyszonych, lecz właśnie na ten cel przechowywanych jako fundusz żelazny, który zawsze musi być oznaczony w stosunku do rozmiarów ubezpieczenia, ażeby starczył na wszelki wypadek.

4) Umową asekuracyjną zobowiązuje się zakład do wynagrodzenia rzeczywistej szkody, lub też wypłaty kwoty z góry oznaczonej, jeżeli zajdzie przypadek, ubezpieczeniem przewidziany. Ponieważ celem ubezpieczenia nie może być zapewnienie zysków ubezpieczonemu, lecz jedynie przywrócenie do tego materialnego położenia, które istniało przed klęską, przeto niedopuszczalna

jest wszelka umowa, któraby zbyt wysoko oznaczała wartość przedmiotu ubezpieczonego. Baczyć się winno na to tem więcej, że odmienna praktyka zachęcałaby nieraz do umyślnego wywołania klęski, ażeby otrzymać nadmierne odszkodowanie, a zarazem sprowadziłyby mogła bezustanne spory pomiędzy ubezpieczającym a ubezpieczonym. Jasną bowiem jest rzeczą, że w interesie przedsiębiorstwa asekuracyjnego leżałaby jak najwyższa ocena wartości przedmiotu ubezpieczonego, ażeby w ten sposób uzyskać wyższą premię, natomiast jak najniższy szacunek szkody celem zmniejszenia należnego odszkodowania. Interes ubezpieczonego jest naturalnie wręcz przeciwny, mogłoby się przeto zdarzyć, że przedsiębiorstwo przyjmowałoby w chwili zawarcia umowy, t. zn. akwizycyi, każdy, choćby widocznie przesadny wniosek, ażeby potem oszacować szkodę według istotnej jej wysokości i, opierając się na przepisach prawa, wypłacić jedynie według tego odszkodowanie. W ten sposób ubezpieczony byłby wyzyskany i pokrzywdzony, stąd też tem ściślej należy przestrzegać zasady, że już pierwsze oszacowanie nie może być za wysokie. Jedyny pod tym względem wyjątek, raczej formalny tylko, stanowią ubezpieczenia morskie, w których można uwzględnić także wysokość przypuszczalnego zysku ze sprzedaży przewiezionych towarów. Polega to jednak na przeświadczeniu, że ubezpiecza się przedmioty właściwie według wartości, którą posiadać będą w miejscu swego przeznaczenia, a więc także według wartości rzeczywistej, ale przyszłej, a nie ojczystej.

5) Wynagrodzenie szkody wypłaca się na podstawie jej oszacowania, uwzględniając z jednej strony rozmiar zniszczenia czy zepsucia, z drugiej zaś przyjętą w umowie wartość przedmiotu jeszcze nie naruszonego, o ile nie okazała się ona, jak to już wynika ze słów poprzednich, za wysoką. Odszkodowanie winno się uiścić

jak najprędzej, bez żadnej zwłoki, rozchodzi się bowiem o jak najszybszy powrót do normalnych gospodarczych stosunków, to też nie należy pozwalać na żadne formalistyczne szykany ani też biurokratyczną przewlekłość. Ubezpieczony ma w zasadzie prawo do odszkodowania tylko o tyle, o ile danej klęski umyślnie nie wywołał, według niektórych umów nawet o ile nie można w jego postępowaniu dopatrzeć się nadmiernej niedbałości. Zarazem traci on swe prawa, jeżeli zataił przy zawarciu umowy, lub później w czasie jej trwania, okoliczności, które mogłyby wpłynąć na podwyższenie premii, albo też uprawniały przedsiębiorstwo do rozwiązania kontraktu. Tak np. może działać zmiana domu mieszkalnego w fabrykę materiałów wybuchowych, zatajenie jakiejś choroby, wzięcie udziału w wojnie i t. p. Jednakże w nowszych czasach trzyma się wiele zakładów pod tym względem łagodniejszej praktyki, szczególnie w dziale życiowym, traktując śmierć samowolną na równi z nieprzewidzianą i wprowadzając wojnę w szereg przyczyn, objętych zwyczajnym ubezpieczeniem.

6) Zakłady ubezpieczenia winne znajdować się pod ścisłą kontrolą władz publicznych. Nie należy zapominać, że mają one do spełnienia funkcję gospodarczą pierwszorzędnej doniosłości, że mogą sprostać temu zadaniu tylko o tyle, o ile zdołają wzbudzić powszechne zaufanie, że wreszcie operują znacznymi wkładkami i gromadzą takie kapitały, iż wszelkie braki w ich prowadzeniu odbijają się ciężko na całym gospodarstwie społecznym. Stąd też nie istnieje i nie powinna istnieć na tem polu zupełna swoboda przemysłowa, lecz należy prawo wykonywania przemysłu asekuracyjnego uczynić zależnym od pewnych warunków, bądź to ustawowych, bądź też określanych drogą koncesyi w każdym poszczególnym wypadku przez organy publiczne. Ingerencya władz publi-

cznych nie powinna jednak ograniczyć się jedynie do oznaczenia tych warunków w chwili powstania przedsiębiorstwa, lecz należy rozciągnąć ścisły dozór nad całym jego prowadzeniem. Nie idzie zatem bynajmniej, ażeby państwo drobiazgową, formalistyczną, szykanującą kontrolą krępowało zakłady asekuracyjne w ich rozwoju. I owszem kontrola rachunkowa ma tu podrzędne tylko znaczenie, już choćby z tego powodu, że przeprowadzenie jej w zwyczajnie praktykowany, dorywczy sposób jest wprost niemożliwe, tak że mamy tylko pozory kontroli zupełnie bezużyteczne, a kosztowne i uciążliwe tak dla przedsiębiorstwa jak i dla administracji publicznej. Lecz za to tem skuteczniejszy nadzór należy rozciągnąć nad właściwą treścią interesów asekuracyjnych, usuwać przedsiębiorstwa wyzyskujące lub nie oparte o realne podstawy, powstrzymać nadmierne rozwielenie się reklamy i agentur, nakłaniających do zawierania umów, których ubezpieczony nie może potem dotrzymać, tracąc przez to pierwsze koszta i uiszczony już premie, przeciwdziałać niezdrowej konkurencji, która podkopuje nieraz byt zakładów ubezpieczeń, wreszcie czuwać nad odpowiednim umieszczeniem i zabezpieczeniem kapitałów, które mają służyć na pokrycie zobowiązań, przyjętych przez przedsiębiorstwa asekuracyjne. Wszystko to stanowi zadanie bardzo doniosłe i obszerne, niejednokrotnie w praktyce zupełnie zapoznane, a zastąpione formalną kontrolą ksiąg i rachunków, zupełnie bezpłodną, a o tyle szkodliwą, że wzbudza przeświadczenie, że nadzór istnieje, jakkolwiek w gruncie rzeczy niema go wcale.

7) Wreszcie należy wspomnieć o t. zw. reasekuracji, t. zn. o zabezpieczeniu samego przedsiębiorstwa asekuracyjnego przed niebezpieczeństwem zbyt wielkich wydatków, wywołanych przejęciem ubezpieczenia w wartości bardzo wysokiej. Podobnie jak ogół ubezpieczeń polega

na rozłożeniu ciężarów indywidualnych na większą liczbę gospodarstw, tak reasekuracja rozkłada zobowiązanie zakładu ubezpieczającego na dwa lub więcej przedsiębiorstw. Ubezpieczony otrzymuje, w razie zajścia przewidzianego umową wypadku, odszkodowanie od zakładu, z którym wszedł w stosunek, lecz pokrywa je większa liczba przedsiębiorstw, gdyż ów zakład, nie chcąc sam ponosić całego ryzyka, przekazał pewną jego część, w zamian za odpowiedni udział w premiach, innym lub innemu przedsiębiorstwu. W ten sposób umożliwia się przyjmowanie ubezpieczeń, nawet bardzo wysokich i niebezpiecznych, nie narażając reszty ubezpieczonych ani na ewentualność podwyższenia premii, ani na niebezpieczeństwo zawodu czy zwłoki w wykonaniu przyjętego zobowiązania. W braku reasekuracji przedsiębiorstwo nie dość zasobne nie mogłoby przyjmować ubezpieczeń na kwoty zanadto wygórowane, gdyż, gdyby musiało wypłacić oznaczone w nich odszkodowanie, naraziłoby się na upadek i na niedotrzymanie innych umów. Wskutek tego najzyskowniejsze, o ile nie pojawiłby się dana klęska, umowy byłyby dostępne tylko zakładom bardzo potężnym, a gospodarz, pragnący wysokiego ubezpieczenia, musiałby nieraz rozkładać je na pewną ilość mniejszych umów, zawieranych z kilkoma zakładami asekuracyjnymi. Reasekuracja usuwa te niebezpieczeństwa, braki i niedogodności. Każde przedsiębiorstwo może przyjmując ubezpieczenie w dowolnej kwocie, wiedząc, że drogą reasekuracji odstąpi tę jego część zakładom innym, do której ponoszenia nie czuje dość siły, t. zn. zatrzymuje z każdej umowy pewną część zysków dla siebie; inni ubezpieczeni wolni są od obawy, ażeby jeden wielki a nieszczęśliwy kontrakt mógł narażić zakład, w którym się ubezpieczyli, na upadek; w końcu nikt nie potrzebuje już wchodzić w stosunki z kilku instytucjami, jakkolwiek, materialnie rzecz biorąc, kilka ich ponosi ciężar ewentualnego

odszkodowania, jego niebezpieczeństwo przeto nie ulega zmniejszeniu.

**§ 3. Rodzaje ubezpieczeń.** Instytucja ubezpieczeń powstała najwcześniej, bo już w ciągu XVII stulecia, w Anglii, mianowicie w kształcie ubezpieczeń od pożarów, a w samych początkach wieku XVIII powstaje tam pierwszy zakład, ubezpieczający na wypadek śmierci. Ubezpieczenie od pożaru przenosi się dość rychło, bo jeszcze w ciągu XVIII wieku, na kontynent, natomiast dopiero w ubiegłym stuleciu powstają tu krajowe zakłady dla ubezpieczenia życiowego, aż do tego zaś czasu wszelkie ubezpieczenia życiowe przedsiębrano w instytucjach angielskich. W ciągu XIX wieku ubezpieczenia szerzą się nadzwyczajnie szybko, obejmując swem działaniem coraz szersze koła ludności jak i coraz liczniejsze dziedziny, a rozwój ten jest tak gwałtowny, że zaczynają się podnosić obawy, zresztą zupełnie nieuzasadnione, ażeby ubezpieczenia nie osłabiły osobistej przeczności, odbierając najważniejszą jej podstawę przez uchylenie szkodliwych skutków lekkomyślności czy niedbalstwa.

Obecnie przeto niema prawie gospodarczej dziedziny, w którejby nie wprowadzono lub nie próbowano wprowadzić systemu ubezpieczenia. Stąd też nie podobna jest wyliczyć wszystkich istniejących, a tem mniej możliwych rodzajów ubezpieczeń. Zasadniczo ubezpieczenie da się przeprowadzić w każdym wypadku, w którym 1) jakiegokolwiek zdarzenie dla gospodarstwa szkodliwe posiada z dołność powtarzania się, 2) można w przybliżeniu oznaczyć prawdopodobną ilość konkretnych jego przejawów, 3) wreszcie da się oznaczyć wartość wyrządzonej szkody. Ponieważ trudno wyobrazić sobie nawet ekonomiczną dziedzinę, w której występowałyby z pewną doniosłością wypadki, nie odpowiadające tym warunkom, przeto, teorytycznie rzecz biorąc, ubezpie-

czenie jest możliwe na każdym gospodarczym polu. Istotne jego przeprowadzenie zależy przede wszystkim od dwóch okoliczności faktycznych, mianowicie najpierw od zrozumienia korzyści ubezpieczenia po stronie gospodarzy, na owe wypadki narażonych, powtóre od tego, czy chcą oni i mogą opłacać premie, wystarczające na pokrycie każdego odszkodowania. Kiedy i gdzie ułożą się stosunki w ten sposób, przewidzieć z góry nie podobna, stąd też nie można w żadnym razie dać wyczerpującego wyliczenia wszystkich możliwych rodzajów ubezpieczeń.

Nie należy jednak zapominać, że jakkolwiek zakres ubezpieczeń jest niemal nieograniczony, doniosłość poszczególnych jego rodzajów jest nader różnorodna, tak że niektóre z nich mają pierwszorzędne znaczenie dla całego gospodarstwa społecznego, inne znowu mają wartość ogólną niewielką, posiadając prawie wyłącznie charakter prywatno-gospodarczy. Nikt nie zechce np. postawić w jednym szeregu ubezpieczenia od pożarów lub transportów morskich z asekuracją szkła na przypadek rozbicia; nie mogąc przeto wyliczyć wszystkich możliwych rodzajów ubezpieczenia, można jednak odróżnić te typy, które posiadają dla całego społeczeństwa pierwszorzędną doniosłość. Takimi też tylko rodzajami zajmują się dalsze wywody.

Ubezpieczenie możemy podzielić na pewne rodzaje ze stanowiska podmiotowego, t. zn. ze względu na jakość zakładu, który podejmuje się ubezpieczenia i ze stanowiska przedmiotowego, t. zn. według przedmiotu, którego wartość się ubezpiecza.

Zakłady ubezpieczeń dzielimy przede wszystkim na instytucje publiczne i prywatne w miarę tego, czy władza publiczna uznała za swój obowiązek zająć się działem ubezpieczeń, czy też pozostawia tą dziedzinę inicjatywie prywatnej. W jednym i drugim wypadku można odró-

źnić zakłady oparte na wzajemności od przedsiębiorstw na zysk obliczonych. W instytucjach wzajemnych ubezpieczeń wszyscy ubezpieczeni, stanowiąc właściwie grono współwłaścicieli, mają prawo do udziału w zysku i obowiązek pokrycia wszystkich zobowiązań, ciężących na zakładzie ubezpieczenia. Stąd też nie składają oni, ażeby uzyskać prawo do ewentualnego odszkodowania, premii lecz zaliczki na premie. Dopiero po zamknięciu okresu gospodarczego, zwyczajnie jednorocznego, oblicza się wysokość premii rzeczywistej, w miarę istotnego zapotrzebowania towarzystwa. Jeżeli złożone poprzednio zaliczki nie wystarczają, musi się je podnieść, jeżeli po pokryciu wszelkich zobowiązań pozostaje nadwyżka, następują na rzecz ubezpieczonych zwroty w stosunku do wypłaconych zaliczek. Premia przeto oznacza się dopiero *ex post* i składa się z dwóch kwot, mianowicie z zaliczki i zwrotu, jeżeli zaliczka była za wysoka, lub dopłaty, gdy była za niska. W praktyce drugi ten wypadek nie zachodzi prawie nigdy, gdyż zaliczki wymierza się zawsze w dostatecznej wysokości, a nawet gdy okaże się deficyt, pokrywa się go z funduszu rezerwowego. Natomiast, jakkolwiek towarzystwa żądają bezpośredniej dopłaty jedynie w razie koniecznego przymusu, osiągają ją nieraz pośrednio w ten sposób, że widząc niedostateczność dotychczasowych zaliczek, podnoszą je na następny okres gospodarczy. Instytucje obliczone na zysk są zwyczajnie przedsiębiorstwami kapitalistycznymi, które w ten sposób starają się o fruktyfikację swych kapitałów. Zakłady ubezpieczenia publiczne, państwowe, krajowe, gminne, czy zawodowe mogą być również zbudowane na zasadzie zysku, jeżeli traktuje się je jako źródło dochodu na rzecz ogółu, albo też na wzajemności, gdy wszystkie zyski wychodzą na korzyść tylko stowarzyszonych. W pierwszym wypadku dany organ publiczny odpowiada całym swym majątkiem za wszelkie zobowiązania

asekuracyjne, w drugim jest on właściwie tylko zarządcą, prawa zaś i obowiązki spoczywają na zabezpieczonych. Jakkolwiek zakłady ubezpieczeń mogą być zorganizowane na zasadzie wolnej konkurencji, albo też wyposażone w monopol, bądź ogólny, gdy one tylko mają prawo zawierania wszystkich umów asekuracyjnych, bądź terytoryalny lub klasowy, gdy przyznano im takie prawo, lecz tylko odnośnie do pewnego terytorium lub pewnej warstwy ludności (np. w gminie, powiecie, kraju, ubezpieczenie robotników), bądź wreszcie rzeczowy, gdy zastrzeżono im wyłączne prawo ubezpieczeń pewnego rodzaju, któremu może lecz nie musi odpowiadać przymus czynny, t. zn. ustawowy obowiązek nałożony na wszystkich lub pewne grupy gospodarzy ubezpieczenia się od klęsk ustawą oznaczonych.

Jak w każdej dziedzinie gospodarczej, wszystkie te rodzaje ubezpieczeń posiadają swoje zalety i wady, tak że każdą formę można poprzeć szeregiem więcej lub mniej doniosłych argumentów. Pomijam tutaj spór o kwestię przymusu, bo o nim była już mowa poprzednio, jakoteż o zasadę monopolu i wolnej konkurencji, gdyż sprawa ta należy do teorii. Natomiast wypada poświęcić kilka słów oceny towarzystwom wzajemnym, jakoteż instytucjom, utworzonym i prowadzonym przez związki publiczne.

Główne wady towarzystw wzajemnych są wynikiem zbyt wielkiego na nie wpływu stowarzyszonych, jakoteż oparcia finansowej podstawy towarzystwa w ostatniej linii o majątek czy dochody samych ubezpieczonych. Stąd płynie pewna ociążałość gospodarcza, utrudniająca przedsięwzięcie czynności nawet bardzo właściwych, lecz przez większość stowarzyszonych niezrozumianych, ciągła obawa podniesienia zaliczek, a wskutek tego niechęć do rozszerzenia ubezpieczeń na przedmioty niebezpieczniejsze, wreszcie po stronie ubezpieczonych niemożliwość określe-

nia wysokości wydatku na asekurację, wobec nieznannej wysokości zwrotu czy dopłaty. Natomiast wielką zaletą towarzystw wzajemnych jest wykluczenie wszelkiej myśli zysku, co powstrzymuje od nierealnych interesów, od wysoko oprocentowanej lecz niepewnej lokacji kapitału, wreszcie od oznaczenia premii w nadmiernej wysokości dla uzyskania wyższej dywidendy. Ogólnie można powiedzieć, że towarzystwa wzajemne stoją niżej od akcyjnych, na zysk obliczonych, pod względem swej przedsiębiorczości i kupieckiego sprytu, natomiast są pewniejsze i realniejsze. Już to samo zapewnia im stanowczą wyższość, która zwiększa się jeszcze, gdy się uwzględni, że administracyjne braki towarzystw wzajemnych można usunąć z łatwością, gdy się ograniczy wpływ stowarzyszonych na tok postępowania. Wszak stanowisko ich jest pokrewne roli akcyonariuszy, którzy z reguły pozostawiają stałym organom cały zarząd przedsiębiorstwa, więc i przy instytucjach wzajemnych możnaby zastosować tę samą metodę i to tem więcej, że ubezpieczeni mają mniej potrzebnych wiadomości technicznych i ekonomicznych, aniżeli przeważna część posiadaczy akcji. W takim razie towarzystwa wzajemne łączyłyby zalety przedsiębiorstw obliczonych na zysk z przymiotami asocjacji, byłyby przeto równie dobrze prowadzone, a dostarczałyby ubezpieczenia tańszego.

Związki publiczne, jak państwo, gmina i t. p., mogą utrzymywać zakłady ubezpieczeń w t r o j a k i m c e l u. Najpierw można stanąć na stanowisku prywatno-gospodarczem i traktować ubezpieczenia jako źródło dochodu; dalej może się rozchodzić o uregulowanie drogą konkurencyi wysokości premii, pobieranych przez przedsiębiorstwa prywatne; wreszcie, jeżeli wprowadzono przymus ubezpieczenia czynny, a nie nałożono na instytucje prywatne obowiązku przyjmowania każdego ryzyka, zakłady

publiczne mają u m o ż l i w i ć u b e z p i e c z e n i e przedmiotów, nie przyjętych przez ubezpieczenia prywatne. Pierwszy wypadek, chęci zysku, nie powinien zachodzić przy ubezpieczeniach, mających większą doniosłość dla gospodarstwa ogólnego, lecz co najwyżej przy takich rodzajach asekuracyi, które zabezpieczają przed klęskami o charakterze wybitnie indywidualnym (np. przed stratą na kursie, przed wypadkami kolejowymi), inaczej bowiem związki publiczne działałyby wbrew zasadniczemu swemu obowiązkowi, podnosząc koszta ubezpieczenia, a więc utrudniając je, jakkolwiek w interesie ogółu leży jak największe ich rozszerzenie. Dwa drugie zadania znowu kryją w sobie poważne niebezpieczeństwo finansowe. Zakłady ubezpieczeń publiczne, oparte na wzajemności, mogłyby w tych razach dojść łatwo do nadmiernego przeciążenia stowarzyszonych premiami, gdyż gospodarka ich jest najczęściej droższa od prywatnej, tak że tam, gdzieby chodziło o obniżenie premii, wywołałoby się raczej jej zwiększenie. Przy przymusie czynnym tylko byłoby to niemal konieczne, gdyż w towarzystwach publicznych ubezpieczanoby z reguły ryzyka najgorsze. Jeżeliby natomiast te zakłady nie miały charakteru wzajemnego, mogłyby wprawdzie pobierać premie bardzo niskie, lecz powstający stąd dyficyt musiałyby pokryć z innych dochodów odnośnych związków publicznych, a więc z danin przymusowych. Uniknęłyby się w ten sposób przeciążenia stowarzyszonych, lecz kosztem utrudnień materialnych dla całego społeczeństwa. Jedynym wyjściem jest tu zaprowadzenie monopolu ograniczonego w połączeniu z wzajemnością. Jeżeli chce się utworzyć publiczne zakłady ubezpieczeń, muszą one być wzajemne, ażeby nie przerodziły się w instytucje prawno-publiczne, lecz zarazem musi się im zastrzedz pewne źródła dochodu, t. zn. należy im przyznać monopol ubezpieczenia bądź pewnych przedmiotów, bądź też do pewnej wysokości. Tak np. przy

ubezpieczeniu życiowym możnaby ustanowić granicę, poniżej której ubezpieczać się można jedynie w zakładzie publicznym, kto zaś chce ubezpieczać się wyżej, może wejść w układ z przedsiębiorstwem prywatnym. Podobnie przy asekuracji od pożaru możnaby wszystkie budynki podzielić na klasy i dla każdej ustanowić pewną wartość, która ma być ubezpieczoną w zakładzie publicznym. Jeżeli zaś gospodarz chce swój dom ubezpieczyć na wyższą kwotę, asekuruje się, co do nadwyżki, w towarzystwie prywatnym. W każdym jednak razie przeciwko monopolowi na tem polu, a więc i zakładom ubezpieczeń publicznym wogóle, przemawiają względy bardzo poważne. Wszelki bowiem błąd administracyjny odbija się ciężko na całym gospodarstwie narodowym, gdyż brak zakładów konkurencyjnych uniemożliwia przeniesienie ubezpieczenia do instytucji lepszej i tańszej, t. zn. powstaje konieczność poddania się bezużytecznemu powiększaniu kosztów; dlatego publiczne zakłady ubezpieczeń należy uważać, szczególnie w najważniejszych działach, jako ostateczne wyjście z trudności, wskazane o tyle, o ile inicjatywa prywatna okazała się istotnie niedostateczną.

Ze stanowiska przedmiotu, który ubezpiecza się przed klęską, odróżniamy ubezpieczenie osób, rzeczy i praw czyli wartości. W każdym z tych działów ubezpieczenie może być nader różnorodne przede wszystkim w miarę tego, jaki wypadek ma zapewnić ubezpieczonemu odszkodowanie, a przy asekuracji rzeczy i praw także w miarę rodzaju przedmiotu zaasekurowanego. Wobec tego wyliczenie wszystkich form ubezpieczenia jest niemożliwe, a zarazem bezcelowe, gdyż każdej chwili może powstać jeszcze nowa, jakoteż nieodpowiednie ze stanowiska polityki ekonomicznej, albowiem stawia w jednej linii ubezpieczenia o najrozmaitszej doniosłości społecznej. Dlatego ograniczam się do krótkiej charakterystyki każdego typu

ubezpieczeń i do omówienia najważniejszych tylko jego przejawów.

A) Ubezpieczenie osób wynagradza straty, spowodowane utratą zdolności do pracy. Niemożliwość — stała lub czasowa tylko — dalszej pracy może być wynikiem czynników podmiotowych, związanych bezpośrednio z daną osobą, lub też przedmiotowych czyli warunków zewnętrznych, w których ona gospodaruje. Do pierwszej kategorii należy przede wszystkim śmierć, dalek wiek, choroba, niemoc i nieszczęśliwy wypadek, do drugiej brak sposobności do pracy. W tych wszystkich zawodach, w których byt gospodarczy zależy wyłącznie od rezultatów pracy, doniosłość tych okoliczności, ekonomicznie biorąc, jest znaczniejsza, w innych, opartych o pewien majątek, mniejsza, wszędzie jednak straty, przez nie wywołane, sprowadzają nader niekorzystne skutki ekonomiczne, o ile nie usunie się ich za pomocą ubezpieczenia. W rodzinach, posiadających tylko tyle dochodu, że o zaoszczędzeniu nie może być mowy, a żyjących wyłącznie z pracy, mianowicie w gospodarstwach robotniczych, częściowo zaś drobnych rzemieślników i rolników, każda, choćby drobna, przerwa pracy może doprowadzić do zupełnej ruiny. Tutaj więc ubezpieczenie ma największe znaczenie indywidualne i społeczne, dlatego też wszędzie prawie wprowadzono w tej dziedzinie liczne ubezpieczenia przymusowe. Pomijam je jednak tutaj, gdyż ich ustrój jest najściślej związany z całą organizacją pracy zależnej [p. IV. Kwestya robotnicza].

Ubezpieczenie osób może być albo trwałe, jeżeli uzyskuje się prawo do odszkodowania bez względu na to, kiedy pojawi się przewidziana okoliczność, np. choroba, albo też czasowe, jeżeli zdarzenie to musi zająć w ściśle określonym czasie, np. ubezpieczenie od wypadku kolejowego w czasie jednego przejazdu. Odszkodowanie oznacza

się w kapitale, gdy polega na jednorazowej wypłacie pewnej kwoty, albo też w rencie, jeżeli zakład ubezpieczenia ma wypłacać peryodycznie pewną sumę od chwili zajścia wypadku aż do ukończenia terminu umową zakreślonego (do śmierci własnej, do śmierci jakiejś osoby trzeciej, do wyzdrowienia, przez 10 lat i t. p.). Wreszcie świadczenie ubezpieczonego, które wzamian uprawnia go żądania odszkodowania, może mieć charakter jednorazowej wkładki pewnego kapitału, lub peryodycznie uiszczanych premii i to albo w ten sposób, że następuje jego zwrot, jeżeli umową przewidziany wypadek zajść nie może (np. gdy śmierć nastąpiła przed dojściem do oznaczonego wieku), lub umowę się rozwiąże, albo też że włożone wkładki przypadają na rzecz przedsiębiorstwa ubezpieczającego.

Z pomiędzy ubezpieczeń osób najważniejszym jest niewątpliwie t. zw. ubezpieczenie na wypadek śmierci, o ile pominięto ubezpieczenia robotnicze. Nazwa ta o tyle jest niewłaściwa, że okolicznością uprawniającą do odszkodowania może tu być nie tylko śmierć, lecz także dojście do pewnego wieku, czyli że jest to ubezpieczenie albo na wypadek śmierci albo na wypadek dożycia. Najczęściej łączy się nawet obie te zasady w ten sposób, że ubezpieczony uzyskuje prawo do pewnego kapitału lub renty, jeżeli dożyje pewnego wieku, albo też jeżeli umrze przedtem. Wobec tego ubezpieczenie życiowe nie zawsze jest ubezpieczeniem przed możliwą szkodą, lecz raczej specjalną formą kapitalizacji, w której zakład ubezpieczający spełnia funkcję instytucji, gromadzącej oszczędności. Jasną jest rzeczą, jeżeli ubezpieczenie obejmuje wypadek śmierci i dożycia, instytucja ubezpieczająca musi mieć prawo oznaczenia najwyższego wieku, do którego dopuszcza ubezpieczenie w każdym poszczególnym wypadku. Inaczej bowiem osoby słabego zdrowia lub

wiekowe ubezpieczałyby się na dożywocie bardzo odległe, zmniejszając w ten sposób wysokość premii bez żadnej dla siebie straty, bo i tak według wszelkiego prawdopodobieństwa śmierć, uzasadniająca świadczenie zakładu, nastąpiłaby wcześniej. Człowiek np. czterdziestoletni może ubezpieczyć się na dożywocie choćby stu lat pod warunkiem, że, skoro umrze prędzej, utraci swe wkładki, lub co najwyżej zwróci się je bez oprocentowania. Gdyby jednak w umowie miało być zastrzeżeniem, że w razie wcześniejszej śmierci spadkobiercy jego mają otrzymać rentę lub kapitał, zakład ubezpieczający nie mógłby zawrzeć takiego układu, gdyż podstawą jego musiałyby być obliczenie wartości premii przez ciąg lat sześćdziesięciu, zupełnie fikcyjne.

Ubezpieczenie na wypadek śmierci ma zapewnić pozostałym członkom rodziny kapitał lub rentę, zastępujące w pewnej mierze rezultaty działalności ekonomicznej zmarłego, ubezpieczenie na dożywocie ma dać danej osobie środki pokrycia znaczniejszych wydatków, spowodowanych np. podeszłym wiekiem, albo też porównywać jego dochód, zmniejszony wskutek niezależnych od niego okoliczności, np. u lekarza lub adwokata wskutek odpadnięcia pewnej części klienteli na rzecz nowych konkurentów. Im większym zmianom może ulegać dochód z pracy, t. zn. im więcej czynników przypadkowych wpływa na jego wysokość, tem ważniejsze i niezbędniejsze jest ubezpieczenie przyszłości, materialnie bardzo wątpliwej. W tym wypadku przeznaczają się prosto nadwyżkę dochodów terażniejszych na pokrycie przyszłego deficytu, a już jest rzeczą obojętną, czy niedobór powstaje pod naciskiem nowych potrzeb (np. kosztu wychowania dzieci), czy też zmniejszenia się dotychczasowych dochodów. Stąd też z ubezpieczeniem życiowym łączymy zabezpieczenie nieletnim pewnego kapitału w chwili, gdy dorosną, ażeby było czem pokryć

powstające w tej chwili jednorazowe /lecz znaczne wydatki (pierwsze urządzenie gospodarstwa, wyposażenie).

Najczęstszą formą ubezpieczenia życiowego jest zapewnienie sobie pewnego kapitału. O ile rozchodzi się o okres stosunkowo krótki, albo o ile celem asekuracji jest uzyskanie funduszu na jednorazową znacznieszą potrzebę, nie można temu systemowi niczego zarzucić. Jednakże ubezpieczenie kapitału nie jest wskazaniem, jeżeli chodzi o zapewnienie dobrobytu na starość, gdyż ubezpieczony nie może przewidzieć czy procent od gotówki, którą otrzyma, wystarczy na utrzymanie, bo im dalej od dnia zawarcia umowy, tem większe jest prawdopodobieństwo, że obniży się stopa procentowa. W tym razie uzyskanie prawa do renty jest z pewnością korzystniejsze, gdyż niebezpieczeństwo drożyzny nigdy nie jest tak znaczne jak zniżki procentu, bo ceny różniczkują się lokalnie, można więc znaleźć tańsze miejsca pobytu, a rozwój gospodarstwa działa w kierunku potaniaenia na najznacniejszą ilość towarów, tak że drożyzna nigdy nie jest powszechną, ani terytoryalną, ani przedmiotową.

Nie można w końcu pominąć t. zw. ubezpieczenia ludowego. Zwyczajne instytucje asekuracyjne przyjmują ubezpieczenie tylko na znaczniesze kwoty, ażeby przez zawieranie umów bardzo drobnych nie zwiększać kosztów administracyjnych, a zarazem domagają się opłaty premii z góry za większy okres czasu, co najmniej za miesiąc, już ze względu na trudności rachunkowe. Wskutek tego ubezpieczenie życiowe jest niedostępne tym wszystkim, którzy pragnęliby zapewnić sobie małą tylko sumę, a nie mogą uiszczać premii w wyższych kwotach, bo sami pobierają swe dochody w małych, np. tygodniowych, wypłatach. Dla tych warstw, do których należy większość społeczeństwa, utworzono t. zw. ubezpieczenie ludowe, tem się odznaczające, że przyjmuje wnioski nawet na bardzo małe

kwoty (np. 100 koron), a premie pobiera tygodniowo. Niewątpliwie w zasadzie instytucje tego rodzaju są nader użyteczne, gdyż umożliwiają asekurację tym właśnie, którzy najbardziej jej potrzebują, w praktyce jednak przerażają się aż nazbyt często w przedsiębiorstwa, wyzyskujące nieogłędność, nieświadomość i optymizm klas ludowych. Robotnik, mały rolnik lub rzemieślnik, zachęcony przez agenta, który jeszcze otwiera mu perspektywę kredytu w razie ubezpieczenia się, zawiera umowę, zapominając o tem, że jego dochody są tak szczupłe i niepewne, iż w żadnym razie nie będzie mógł uiszczać stale należnych wkładek. Skoro tylko zalegnie z jedną lub kilkoma, gasną jego prawa, a wszystkie poprzednio wpłacone premie przepadają na korzyść przedsiębiorstwa. Im społeczeństwo jest ekonomicznie i cywilizacyjnie mniej rozwinięte, tem łatwiejszego pola działania dostarcza takim agentom, tem większe też straty ponosi najuboższa część ludności. Dlatego nad takimi przedsiębiorstwami należy rozciągnąć jak najściślejszą kontrolę, najlepiej zaś byłoby nie pozwolić na nie wogóle, a dla ubezpieczenia ludowego utworzyć zakłady oparte na wzajemności, a prowadzone przez organy publiczne — państwo lub kraje.

B) Ubezpieczenie rzeczy, zwracające jej wartość, zniszczoną oznaczonym umową wypadkiem, może być oczywiście nader różnorodne. Różne części gospodarstwa w wyższym lub niższym stopniu ulegają rozmaitym klęskom, stąd też ubezpieczenie rzeczy można podzielić według przedmiotów gospodarczych i według wypadku, który je dotyka. Obecnie najpowszechniejszem i najważniejszym jest ubezpieczenie od ognia i ubezpieczenie morskie, dalej ubezpieczenie od gradu, od powodzi (dotąd jedynie wywołanej pęknięciem. wodociągów), wreszcie ubezpieczenie bydła, szkła i transportu wszelkiego rodzaju.

a) Ubezpieczenie od pożaru jest najważniejszym ze wszystkich działań ubezpieczenia rzeczowego, gdyż ogień niszczy prawie wszystkie części gospodarstwa, a powstając łatwo i szybko, jest klęską nie tylko najniebezpieczniejszą, lecz także najczęstszą i najpowszechniejszą. Szczególnie gospodarstwa wiejskie i małomiasteczkowe pracują pod bezustanną jego grozą, położone bowiem w gminach nieodpowiednio zabudowanych, przeważnie nie przestrzegających przepisów policy budowlanej i ogniowej, nie mogą liczyć ani na znacznie większą odporność wobec pożaru, ani na skuteczny ratunek. Ogień niszczy w nich prawie cały dobytek, bo brak im najczęściej oszczędności, któreby umożliwiły odbudowanie gospodarstwa tak, że jedna klęska pożaru doprowadza pogorzalców do zupełnej nędzy. Dlatego ubezpieczenie pożaru przede wszystkim na wsi i w małych miasteczkach powinno być jaknajbardziej upowszechnione. Liczne jednak praktyczne trudności piętrzą się naprzeciw tego żądania. Przede wszystkim sami interesowani są zwyczajnie tak nieogłędni, a przytem tak niezamożni, że żal im wydatku na premię i wolą ze zwyczajnym, ogólnoludzkim optymizmem liczyć na to, że klęska ich nie dotknie. Niechęć tę potęgują jeszcze trudności, stawiane przez instytucje ubezpieczające i liczne smutne doświadczenia, poczynione przez ubezpieczonych. Dla zakładów ubezpieczeń asekuracja budynków i przedmiotów wiejskich i małomiasteczkowych przedstawia poważne niebezpieczeństwo strat, gdyż prawdopodobieństwo ogólnej pożogi jest tu bardzo znaczne, a powiększa je jeszcze nieostrożność samej ludności. Stąd też tego rodzaju ubezpieczenia przyjmuje się niechętnie, premie oznaczają się wysokie, a w razie pożaru bardzo często stara się drogą uciążliwych dochodzeń i szykan przerzucić winę klęski na poszkodowanego, ażeby się uwolnić od obowiązku odszkodowania. Wszystko to odstrasza jeszcze bardziej od ubezpieczenia

tak, że w krajach ekonomicznie niżej stojących najznaczniejszą część budynków i przedmiotów na wsi i w miasteczkach nie ubezpiecza się wcale.

Nie potrzeba podkreślać, jak ogromne szkody przynosi taki stan rzeczy całemu gospodarstwu narodowemu, ile stąd powstaje niedostatku i nędzy. To też nie powinno się w żadnym razie patrzeć na te stosunki obojętnie, albo też wyczekiwać, ażeby poprawa wyszła od samej ludności lub z inicjatywy prywatnej zakładów asekuracyjnych. Ani towarzystwa wzajemne, ani przedsiębiorstwa na zysk obliczone nie mogą na tem polu przeprowadzić sanacji, gdyż rozszerzenie ubezpieczenia w tej dziedzinie jest sprzeczne z własnym ich interesem. Jedyną rzeczywiście skuteczną reformą może być tylko wprowadzenie przymusu asekuracyjnego i to tak czynnego jak i biernego, przy równoczesnem utworzeniu publicznych zakładów ubezpieczeń. Główne zasady takiego systemu byłyby następujące:

- 1) Każdy budynek musi być ubezpieczony w takiej wysokości, która odpowiada zwyczajnej wartości budynku normalnego, przeznaczonego na taki sam cel, a znachodzącego się w tych samych warunkach lokalnych. Przedmiotem ubezpieczenia przeto jest wartość zwyczajna, a nie indywidualna budynków, bo chodzi o możliwość takiego odbudowania ich po pożarze, ażeby mogły spełniać nadal swą gospodarczą funkcję. Wszelkie więc zbędne urządzenia, podnoszące wartość, jak ozdoby, zbyt kosztowne wykończenie, użycie zbyt kosztownego materiału i t. p. pomija się przy ocenie. Tem samem, przy braku daleko idącej indywidualizacji, odpada konieczność szczegółowego szacowania, a w jego miejsce wchodzi kataster budynków, utrzymywany w ciągłej ewidencji. Ogół ich dzieli on na pewną ilość klas, według ich rodzaju, stanu, sposobu budowy, użycia, przeznaczenia, wielkości i umieszczenia, dla każdej oznacza się wartość, która ma

być ubezpieczoną, jakoteż wysokość przypadającej premii. Klasyfikację tę poddaje się rewizji w pewnych stałych odstępach czasu, np. co lat pięć, ze względu na możliwe zmiany tak w czynnikach, wpływających na wartość, jak i w różnorodności istniejących budowli. W ten sposób w miejsce właściwego oszacowania w każdym konkretnym wypadku wchodzi zaliczenie budynku do odpowiedniej klasy na podstawie jego znamion zewnętrznych, przez co upraszczają się i tanieją tak czynności przygotowawcze, jak i cała dalsza wewnętrzna manipulacja zakładu ubezpieczającego.

2) Jeden z większych przedmiotów prawnopublicznych — kraj lub państwo — tworzy zakład ubezpieczający na zasadzie wzajemności, który w powyżej podanej wysokości obejmuje ubezpieczenie wszystkich budynków, albo też obowiązek ten przejmuje na siebie dobrowolnie istniejące już towarzystwo wzajemnych ubezpieczeń, poddając się co do tej części asekuracji normom ustawowym. Przedsiębiorstwa prywatne, działające na danym terytorium, muszą przyjąć na siebie pewną, ustawą oznaczoną, część ryzyka za pomocą reasekuracji w stosunku do rozmiarów swych krajowych interesów.

3) O każdej nowo powstałej budowli donosi się za pośrednictwem odpowiedniej władzy miejscowej (gminnej, powiatowej) zakładowi ubezpieczającemu i odtąd nabywa się prawo do odszkodowania za pożogę, podczas gdy obowiązek opłacania premii biegnie od chwili ukończenia budowy, ażeby nie opóźniano zgłoszeń w celu zaoszczędzenia wkładek asekuracyjnych. Premie oznacza się przez zaliczenie budowli do odpowiedniej klasy, a ściągają ją wraz z podatkami domowymi organy publiczne bezpłatnie.

4) Każda pożoga uprawnia do poboru odszkodowania bez względu na to, czy dotknięty zalegał z premiami, z jedynym zastrzeżeniem, że pożaru nie wzniesił on umyślnie. Odszkodowanie musi być wypłacone w ciągu krótkiego terminu, np. dwóch tygodni, a potrąca się z niego zaległe premie wraz z odpowiednimi procentami zwłoki, ewentualnie karą za niedbalstwo. Oznaczenie wysokości szkody należy do miejscowych organów publicznych, np. gminnych, a oblicza się je w procentowym stosunku do ubezpieczonej wartości.

5) Pewną, prawnie oznaczoną część wolnych zysków zakładu ubezpieczającego przeznacza się na pokrycie kosztów racjonalnej policyi ogniowej i budowlanej, reszta idzie na zmniejszenie premii. Nie mogą one jednak w żadnym razie przewyższać pewnego maximum w stosunku do ubezpieczonej wartości, o ile więc okazałby się deficyt nawet w tym wypadku, niedobór ma być pokryty z ogólnych dochodów publicznych.

6) Właściciel budynku może różnicę pomiędzy rzeczywistą a katastralnie przyjętą jego wartością ubezpieczyć dodatkowo w którymkolwiek z zakładów krajowych, jednakże umowa ta podlega już zwyczajnym zasadom dobrowolnego ubezpieczenia.

b) Ubezpieczenie od gradu jest w praktyce dlatego tak trudne, że szkody nie rozkładają się równomiernie na cały kraj, lecz skupiają się pod wpływem czynników atmosferycznych na pewnych tylko przestrzeniach, wskutek czego mało tylko ubezpiecza się gruntów, leżących poza tym pasem. Asekuje się więc tylko najniebezpieczniejsze okolice, a tem samem działowi gradowemu brakuje w znacznej mierze głównej podstawy wszelkiego ubezpieczenia, t. j. rozłożenia strat na liczne gospodarstwa. Nic przeto dziwnego, że to ubezpieczenie jest stosunkowo mało rozwinięte, a zakłady asekuracyjne nie-

chętnie tylko ten dział utrzymują, bo wyjątkowo tylko może przynieść zyski. W towarzystwach wzajemnych o wybitnym charakterze rolniczym omija się trudności w ten sposób, że część czystego zysku z działów innych przenosi się na rzecz ubezpieczenia gradowego, zmuszając w ten sposób wszystkich ubezpieczonych do wzięcia bezpośredniego udziału w zabezpieczeniu od gradu.

c) Ubezpieczenie bydła dotychczas nie okazało się praktycznym, głównie dlatego, że ma znaczenie tylko dla małych rolników, więksi bowiem pokrywają straty na tem polu drogą zwyczajnej amortyzacji kapitału zakładowego. Ubezpieczeniem tem zajmują się najczęściej miejscowe lub okręgowe związki drobnych rolników, subwencyonowane przez państwo, które działają wprawdzie korzystnie, gdy straty są sporadyczne, nie mogą jednak sprostać swemu zadaniu w razie klęski ogólnej. Wprowadzenie przymusu asekuracyjnego byłoby tu niewłaściwem tak ze względów technicznych jak i gospodarczych, bo właśnie wskutek praktycznych trudności ubezpieczenia musiałyby zbytnio powiększyć koszta produkcji rolniczej.

d) Ubezpieczenia przed powodzią występują narazie jedynie w formie asekuracji strat, spowodowanych pęknięciem rur wodociągowych. Ich rozszerzeniu przeszkadzają te same okoliczności, które utrudniają dział gradowy, tylko z siłą bez porównania znaczniejszą.

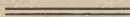
c) Ubezpieczenie okrętów i przewozu morskim, znane już w starożytności, jest właściwie interesem spekulacyjnym, który opiera się w każdym poszczególnym wypadku na innych warunkach. Wobec ogromnie rozszerzonego handlu morskiego posiada ono nader doniosłe znaczenie, lecz w o wiele wyższym stopniu polega na przyjęciu ryzyka przez ubezpieczającego, aniżeli na rozło-

żeniu niebezpieczeństwa pomiędzy ogół narażających się w drodze morskiej. Stąd też różni się ono bardzo znacznie od innych rodzajów asekuracji, a różnica ta przejawia się w nader zmiennej wysokości premii, którą reguluje się na giełdzie nieraz z dnia na dzień, podobnie jak kurs papierów wartościowych. Ubezpieczenie morskie uprawnia do zażądania odszkodowania w trzech wypadkach, mianowicie gdy statek uległ uszkodzeniu, jeżeli zatonął lub zaginął, wreszcie jeżeli zabrało go jako kontrabandę jedno z państw prowadzących wojnę, lub blokujących wybrzeża.

f) Z innych rodzajów ubezpieczeń wymieniam jeszcze coraz bardziej rozwijające się ubezpieczenia przewozu lądem, a przedewszystkiem wartościowych przesyłek pocztowych. Właściwie nie są to ubezpieczenia w ścisłym tego słowa znaczeniu, gdyż w razie wypadku odpowiadać może zakład przewozowy, nie ma więc w zasadzie potrzeby asekuracji. Jednakże chcąc obciążyć przedsiębiorstwo transportowe taką odpowiedzialnością, należy najczęściej uścić wyższą taryfę, np. wysłać pieniądze listem pieniężnym. Powstały więc instytucje, które zabezpieczają wysyłającego przed ewentualną stratą, jakkolwiek posyłkę skuteczni się według najniższej opłaty, a premia, którą za to pobierają, jest mniejszą od różnicy pomiędzy taryfą najniższą a tą, która nakłada na zakład przewozowy obowiązek odszkodowania (np. płaci się mniej, aniżeli wynosi różnica porta między listem zwyczajnym a pieniężnym). Ubezpieczenie to ma więc charakter czynnika, obniżającego kosztu gospodarczej działalności, nie tworzy więc żadnej nowej instytucji ekonomicznej, tylko zastępuje środek gorszy, bo droższy, tańszym, a więc lepszym.

C) Ubezpieczenie wartości w ścisłym tego słowa znaczeniu, a więc praw, obowiązków i stosunków gospodarczych, których znaczenie ekonomiczne

może się zmniejszyć, jakkolwiek rzecz sama nie uległa żadnej zmianie. Tutaj należy reasekuracja, o której była już mowa poprzednio, dalej głównie ubezpieczenie kredytu wogóle, wreszcie bardzo ważne dzisiaj ubezpieczenie papierów wartościowych przed zniżką ich wartości. Odnosi się to przede wszystkim do wszystkich obligacji, listów zastawnych i losów, których spłata następuje drogą wylosowania. Papier wylosowany wykupuje dłużnik po jego nominalnej wartości, nieraz jednak się zdarza, że papier ten posiada wyższą cenę targową, że więc posiadacz jego traci na wylosowaniu. Ubezpieczenie wynagradza tę stratę w ten sposób, że na wypadek wylosowania wypłaca właścicielowi wylosowanej obligacji różnicę między jej wartością normalną a kursem, bądź giełdowym w dniu wylosowania, bądź też z góry oznaczonym umową. W taki sam sposób można ubezpieczyć i inne papiery wartościowe przed zmianami kursu.



#### IV.

## Kwestya robotnicza.

Literatura kwestyi robotniczej jest tak olbrzymia, że niepodobna nawet pomyśleć nie tylko o jej wyczerpującem podaniu, lecz choćby tylko o wymienieniu rzeczy najważniejszych. Trudności są tem większe, że sprawa robotnicza łączy się bardzo ściśle z socjalizmem i pozytywnem ustawodawstwem przemysłowem, tak że właściwie należałoby uwzględnić także odnośną literaturę. Wobec tego nie pozostaje nic innego, jak tylko powołać się na bibliografię *Stamhammera* w *Schriften des Vereines f. Sozialpolitik*, *Archiv f. soz. Gesetzgebung* u. *Stat.* i na odnośne artykuły w *Handwörterbuch d. Staatswissenschaften*, tutaj zaś ograniczyć się do podania pewnej liczby rzeczy najważniejszych i naszych.

*Booth*: Life a. labour of the people in London; *Barbaret*: Le travail en France; *Levasseur*: Les ouvriers européens; *Wright*: Annual report of the commissioner of labour (peryodyczne); *Le Play*: Les ouvriers des deux mondes (dzieło zbiorowe); *Lavollée*: Histoire des classes ouvrières en Europe; *Maroussem*: La question ouvrière; *Menger*: Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag; Das bürgerliche Recht u. die bezitzlosen Klassen i Neue Staatslehre; *H. George*: Progress a. poverty; *Rodbertus*: Zur Erkenntniss der sozialen Frage; *Schäffle*: Bau u. Leben d. sozialen Körpers; Kapitalismus u. Sozialismus i Quintessenz d. Sozialismus; *S. Jevons*: The state in relation to labour; *Hitze*: Arbeiterfrage; *Ketteler*: Die Arbeiterfrage; *Meyer*: Emancipationskampf d. vierten Standes; *Rogers*: Eight chapters on the history of work a wages; *Held*: Zwei Bücher z. sozialen Geschichte Englands i Sozialismus, Sozialdemokratie u. Sozialpolitik; *Schulze-Gävernitz*: Der Grossbetrieb, ein wirtschaftlicher u. sozialer Fortschritt; *Brentano*: Das Arbeitsverhältniss gemäss dem heutigen Recht i Über das Verhältniss

von Arbeitslohn u. Arbeitszeit zur Arbeitsleistung, Marx: Das Kapital; Bebel: Die Frau; L. Blanc: L'organisation du travail; v. d. Borcht: Grundzüge d. Sozialpolitik; Cheyney: Introduction to industrial and social history of England; Y. Guyot: Les conflits du travail et leur solution; Lindemann: Arbeiterpolitik u. Wirtschaftspflege in d. deutschen Städteverwaltung; Adler: Geschichte der ersten sozialpolitischen Arbeiterbewegung; L. Stein: Die soziale Frage im Lichte der Philosophie; Weinholt: Geschichte d. Arbeit; Sombart: Moderner Kapitalismus; Lohman: Die Fabrikgesetzgebung der Staaten des europäischen Kontinents; Le recueil de rapports sur les conditions du travail (sprawozdanie przedłożone przez reprezentantów dyplomatycznych francuskiemu ministerstwu spraw zagranicznych);

Bureau: L'association de l'ouvrier au profits du patron; Bernhard: Akkordarbeit in Deutschland; Zwiedenek-Südenhorst: Beiträge z. Lehre v. d. Lohnform; Profumo: Le associazioni operaie; Cagnicacci: Le chômage et les moyens d'y remédier; Conrad: Organisation d. Arbeitsnachweises in Deutschland; Cree: A criticism of the theory of trades unions; S. Webb: History of Trade Unionism i Socialism in England; Rousiers: Le trade-unionisme en Angleterre; Rae: Der Achtstunden-Arbeitstag (z angielskiego); Koechlin: Der Achtstundentag; Graef: Die Unfallversicherungsgesetze des deutschen Reichs; Adler: Über die Aufgaben des Staates angesichts d. Arbeitslosigkeit i Die Versicherung des Arbeiter im Kanton Basel-Stadt; Brentano: Die Arbeiterversicherung i Der Arbeiterversicherungszwang; Baernreither: Sozialreform in Oesterreich i Die englischen Arbeiterverbände; Frankenstein: Die Arbeiterversicherung; Landmann: Unfallversicherungsgesetz; Bellom: Les lois d'assurance ouvrière à l'étranger; Jay: La protection légale des travailleurs.

Dargun: Ubezpieczenie robotników; Milewski: O kwestyi socyalnej i Reforma socyalna w Anglii; Głabiński: Kwestya społeczna; Rundstein: Z badań nad współczesną umową pracy; Czerkawski; Zadania państwa na polu gospodarstwa społecznego; Goldenweiser: Prądy i reformy społeczne w Anglii; Wasiułyński; Ubezpieczenie robotników w Europie zachodniej; Daszyńska: Wywiady nad położeniem robotników wykwalifikowanych w Krakowie; Bukowiecki; O pośrednictwie pracy; Jackowski: Unormowanie czasu roboczego w fabrykach; Lipke: Nowe kierunki społeczne;

Piątkiewicz: Strejk wobec etyki; Jaroszyński: Katolicyzm socjalny; Skarżyński: Kwestya socjalna.

[Hayes: British social politics, Boston 1913. Carr, Gurnett and Taylor: National insurance, 1913. Hobson: Industrial unrest. Beveridge: Unemployment. Rowntree and Lasker: Unemployment, London 1910. Rowntree: The way to industrial peace, London 1914. F. W. Taylor: Zasady organizacyi naukowej zakładów przemysłowych, tłum pol., Warszawa 1913.

Bérnich: La législation et l'organisation ouvrière en Belgique, Bruxelles 1912. Boyaval: La lutte contre le sweating-system, Le minimum légal de salare, Paris 1912. Challaye: Syndicalisme révolutionnaire et syndicalisme réformiste, 1909. Mahaim: Le droit international ouvrier, Paris 1913. Salaün: Les retraites ouvrières et paysannes, Paris 1911.

Brentano: Ueber Syndikalismus und Lohnminimum, München 1913. Hertzka: Das sociale Problem, Berlin 1912. Herkner: Die Arbeiterfrage, 6-e Ausg., Berlin 1916. Kuczinski: Arbeitslohn und Arbeitszeit in Europa und Amerika, Berlin 1912. Merkle: Arbeitslosigkeit, München 1913. Weber: Kapital und Arbeit. Huber: Kapital u. Verwaltungsbeteiligung der Arbeiter in d. britischen Produktivgenossenschaften, Stuttgart 1912.

Woycicki: La classe ouvrière dans la grande industrie du Royaume de Pologne, Bruxelles 1909. Instytucje fabryczne i społeczne w przemyśle Królestwa Polskiego, Ekonomista, Warszawa 1914. Szereg artykułów o ubezpieczeniach robotniczych w Ekonomistcie warszawskim w latach 1911—1914 Wasiutyńskiego, Rzewuskiego, Dubanowicza i in. E. Milewski: Kooperatyzm a kwestya robotnicza, Lwów 1912].

## Rozdział I. Zakres kwestyi robotniczej.

§ 1. **Rozwój kwestyi robotniczej.** Kwestya robotnicza nie jest zjawiskiem ani nowem, ani związanem wyłącznie z zależną pracą ludzką, lecz wynikiem ogólnych prawideł gospodarczych, które w stosunkach pracy i kapitału przybrały pewne specjalne znamiona. Sprowadzając kwestyę robotniczą do istotnej jej treści, przekonujemy się, że jest to zwyczajny i powszechny spór o rozdział rezultatów gospodarczych pomiędzy

czynniki, współdziałające przy ich uzyskaniu. Wszędzie gdzie pewna ilość gospodarstw łączy swe siły w ekonomicznych celach, nie tracąc jednak swej samostnej gospodarczej indywidualności, mamy do czynienia z temi samymi trudnościami. Wspólność interesów trwa tylko w okresie przygotowawczym, produkcyjnym w najobszerniejszem tego słowa znaczeniu, lecz skoro już powstaje możność zużycia otrzymanych rezultatów, t. zn. gdy można przystąpić do ich rozdziału, dawniejsza solidarność zmienia się w sprzeczność interesów, bo udział jednego gospodarstwa umniejsza ilość, przypadającą drugiemu. Od czasu, gdy cały ustrój gospodarczy oparł się na podziale pracy, należy w każdym akcie gospodarczym odróżnić dwa stadya; pierwsze, które możnaby nazwać społecznem, obejmując ogół czynności, mających dostarczyć środków zaspokojenia potrzeb, opiera się na wspólności dążeń i interesów czynników współdziałających i następne, prywatnogospodarcze, w którym występuje już z całą siłą ich sprzeczność, bo każdy chciałby jak najwięcej zatrzymać dla swoich pragnień i potrzeb. W kwestyi robotniczej widzimy zupełnie te same zjawiska. Kapitał przedsiębiorcy i praca robotnika współdziałają zgodnie w celu uzyskania wytworu, bo aż dotąd interes ich jest identyczny, lecz gdy przychodzi do rozdziału jego wartości, powstaje walka, gdyż tak robotnik jak i kapitalista pragnęliby osiągnąć jak największe indywidualne korzyści.

To konieczne połączenie dwóch dyametralnie sprzecznych zasad — solidarności i antagonizmu — stanowi całą istotę kwestyi socyalnej. Ludzie są nawzajem sobie niezbędni i nawzajem sobie szkodzą, nie mogą więc ani swych związków zerwać, ani się tak zespolić, ażeby wszystkie ich dążenia były jednakowe. A ponieważ stan ten jest rezultatem automatycznie działających sił gospodarczych, więc kwestya socyalna musiała istnieć

i istniała od chwili, gdy z gospodarstwa izolowanego człowiek przeszedł w epokę społeczną.

W dziejach ludzkości występuje ona w nader rozmaitych formach, a raczej w różnych dziedzinach spotykamy w poszczególnych okresach najbardziej uderzające jej objawy. Istnieje ona wszędzie, w każdym zawodzie i każdym gospodarstwie, lecz podczas gdy w jednych posiada znaczenie tylko dla niewielu osób lub nieznacznej okolicy, w innych występuje z taką siłą i tak szerokie ogarnia sfery, że uzyskuje doniosłość zagadnienia ogólnospołecznego. Zależy to od każdorazowego stanu gospodarstwa narodowego. W świecie klasycznym rozgrywa się walka pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem, ażeby później ustąpić pierszeństwa kwestyi agrarnej, która po raz drugi występuje w początkach okresu nowożytnego w postaci kwestyi chłopskiej. W miastach średniowiecznych kwestya społeczna przybiera dwojaką formę, walka bowiem toczy się tak dobrze pomiędzy rzemiosłem i handlem, jak i między producentem a konsumentem. Nakoniec dzisiaj spotykamy ją w każdej niemal dziedzinie jako walkę warstw ekonomicznie słabszych z silniejszymi.

Pomimo najostrzej występujących sprzeczności musiało przyjść chociażby tylko do chwilowego zawieszenia broni, bo obie strony potrzebowały nawzajem swej pomocy do dalszego prowadzenia własnego swego gospodarstwa, a społeczeństwo nie mogło patrzeć obojętnie na te walki, które naruszały podstawy jego materialnego bytu. Starano się więc zawsze łagodzić te antagonizmy, posługując się rozmaitymi środkami stosownie do każdorazowej organizacji ekonomicznej i prawno-politycznej. Szczególniej w ustroju stanowym doprowadzenie do zgody było stosunkowo łatwe wobec prawnie uznanej nierówności społecznej. Z mocy prawa istniały klasy uprzewilejowane, mające przewagę w społeczeństwie i warstwy niższe, ograniczone

tak politycznie jak i społecznie. Różnice te uznano powszechnie. Upośledzenie prawne i ekonomiczne różnych warstw ludowych przedstawiało się wszystkim jako zupełnie słuszne, naturalne i konieczne, stąd też można było czuć się nieszczęśliwym i zazdrościć innym, lecz nie można było zarzucić nikomu wyrządzenia krzywdy, ani też posiadać dosyć siły moralnej, ażeby zmienić panujące stosunki. Warstwy, domagające się reform, żądały przeto nie tego, coby im się należało prawnie, lecz swej przewagi, prowadziły niejako wojnę zaborczą o cudze posiadłości, nie mając po swej stronie ani prawa ani sprawiedliwości, nawet w swem własnem przekonaniu.

Wskutek tego walki społeczne nie mogły mieć charakteru chronicznego. Wybuchały sporadycznie, jako rewolucyjne dążenie do gwałtownej przemiany stosunków i albo kończyły się zgnieceniem, całego ruchu, albo też zwycięstwem warstw ludowych, które tem samem uzyskiwały przewagę i według swoich potrzeb i życzeń normowały na nowo stosunki. W każdym razie okres walki był krótki i raz zakończony tworzył nową podstawę dla dalszego współdziałania gospodarczego. Dochodziło się do tego tem łatwiej, że w ówczesnej organizacyi każda klasa, mając swe właściwe prawa i obowiązki, regulowała je w drodze prawnej aż do najdrobniejszych szczegółów, tak że doprowadzano niejako do jak najściślejszej umowy prawno-prywatnej pomiędzy poszczególnymi warstwami ludności.

Wszystko to zmieniło się radykalnie z chwilą przyjęcia zasady równouprawnienia. Nie można już było nadal utożsamiać interesu ogółu z dążeniami tej warstwy, która zajęła stanowisko zwierzchnicze, żadna już bowiem nie posiadała wyłącznego prawa kierowania losami całego narodu. Dla państwa powstaje więc nowy obowiązek równego rozłożenia pomiędzy wszystkich

ciężarów i korzyści, dla warstw dotąd upośledzonych nowe prawo do równego z innymi uwzględniania ich dążeń i interesów. Gdyby wprowadzenie równouprawnienia zastało u wszystkich jednakowe położenie, samo ogłoszenie tej zasady wystarczyłoby zupełnie. Różne warstwy społeczne żyły jednak w najrozmaitszych stosunkach, to też nowy ustrój nader różnorodnie na nie oddziałał, bo wszędzie tam, gdzie istniało upośledzenie materialne, samo uchylene ograniczeń prawnych nie doprowadzało jeszcze do istotnej równości. Tymczasem wszystkie ustawodawstwa poprzestały na ogłoszeniu równości wobec prawa, nie troszcząc się wcale o to, czy podobny przepis prawny może wytworzyć rzeczywistą, społeczną równość obywatelską. Nic przeto dziwnego, że nowy ustrój pozostał nie tylko w wielu wypadkach martwą literą, lecz zarazem wywołał nowe braki, nowe niezadowolenia. Prawnie wszyscy są równi, lecz ekonomiczne różnice są znacznie większe od dawniejszych, skargi więc muszą być głośniejsze i powszechniejsze. W życiu codziennym każdy znajduje się w innym położeniu, jakkolwiek teoretycznie należy mu się równe z innymi prawo, to też w razie jakiegokolwiek niedostatku czuje się nie tylko nieszczęśliwym, lecz i pokrzywdzonym, domaga się nie tylko polepszenia bytu, lecz i kary dla tych, którzy, jego zdaniem, go krzywdzą. Równość formalna, zamiast uzdrowić stosunki społeczne, pogorszyła je jeszcze, bo stanęła w sprzeczności z rzeczywistym życiem; dała uprawnienia, nie zapewniając ich wykonania, żadna bowiem ustawa nie zdoła wprowadzić istotnej, materialnej równości bez odpowiedniego uregulowania warunków gospodarczych.

To przeciwieństwo prawa i rzeczywistych, bijących w oczy różnic materialnych musiało wywołać u warstw uboższych niezadowolenie z obecnego ustroju, podczas gdy wolność polityczna dała im nadzieję

na przyszłość i wiarę w praktyczną doniosłość prób, dążących do przemiany panujących stosunków. Powstaje więc w każdej dziedzinie walka społeczna, a strony spór wiodące dzielą się na dwie nader nierówne grupy. W obronie teraźniejszości stają nieliczne wprawdzie, lecz potężne swymi zasobami jednostki, w przeciwnym obozie gromadzą się milionowe zastępy upośledzonych, które, ufne w swą liczebną przewagę, idą do boju z nadzieją zwycięstwa. Potężne przedsiębiorstwa fabryczne stają wrogo wobec wielkiej masy drobnych rzemieślników, wielki handel współzawodniczy z małymi pośrednikami, pracodawca walczy z robotnikiem, kapitał z człowiekiem.

Walka społeczna, raz rozpoczęta, rozognia się coraz bardziej, wre bezustannie, tak że niepodobna nawet przewidzieć jej końca. Lecz nie wszystkie jej odmiany wzbudziły jednakowe zainteresowanie. Już w pierwszych czasach nowoczesnych waśni społecznych, w samych początkach dzisiejszej walki o byt, najczystsza, najpierwotniejsza jej forma wysunęła się na plan pierwszy i z czasem przysłoniła swym ogromem wszystkie inne fazy tego potężnego społecznego ruchu. Jest to walka kapitału z indywidualnością ludzką, którą dostrzegamy w zakładach używających najemnej pracy, walka przedsiębiorcy z robotnikiem, czyli tak zwana kwestya robotnicza.

Kwestya socyalna jest zbyt obszerną i powszechną, aby ją mogła wypełnić sama walka robotnika z przedsiębiorcą, innemi słowy, abyśmy się mogli łudzić, że zadowolenie ich obopólnych życzeń jest jedynym warunkiem odpowiedniego społecznego ustroju. Pomimo tego identyfikujemy najczęściej całą kwestyę socyalną z kwestyą robotniczą, bo żądania robotników najgłośniej się odzywają, bo pierwsi robotnicy zaczęli potępiać dzisiejszą organizacyę, bo najgwałtowniej i najskuteczniej domagają się jej przemiany. Ze wszystkich niezadowolo-

nych oni są najniebezpieczniejsi, nic więc dziwnego, że głównie z nimi rozpoczęto się liczyć.

Dwie przedewszystkiem na to złożyły się przyczyny: rozwój techniczny wielkiego przemysłu i agitacja socjalistyczna. Nowoczesne zakłady przemysłowe, koncentrując olbrzymie kapitały i tysiące robotników w jednym przedsiębiorstwie, wytworzyły nieznanym przedtem antagonizm między potężnym, bogatym przedsiębiorcą, a robotnikiem żyjącym w niedostatku. Nigdzie nierówność społeczna nie występowała tak jasno, nigdzie antagonizm interesów nie uderzał w oczy tak silnie, jak w tych zbiorowiskach ludzkich, zwanych fabrykami, w których ciężka i źle płatna praca ludzka spotykała się na każdym kroku z pozornie bezczynnym kapitałem, dającym ogromne dochody. Robotnik, który bolał nad tem codziennie, który osobiście i bezpośrednio odczuwał całą przewagę martwych zasobów nad żywym trudem i potem ludzkim, musiał uczuć pewną krzywdę i zawiść, musiał objawić swe niezadowolenie, musiał pragnąć przemiany.

Socjalizm, który zwalcza podstawy dzisiejszego ustroju, pierwszy dostrzegł to upośledzenie warstw roboczych i zajął się przedewszystkiem ich losem. W teorii chłoscze bezlitośnie błędy istniejącej organizacji, kreśląc jaskrawe obrazy niezawinionej nędzy, domagającej się napróżno pomocy od niezasłużonych bogactw, w praktyce prowadzi niestrudzoną a zręczną i świadomą swych celów agitację pomiędzy niezadowolonymi, potęgując ich przeświadczenie o krzywdzie, wpajając w nich poczucie solidarności, dodając im wiary w przyszłość i nadziei zwycięstwa. Wskazując bezustannie na liczebną przewagę upośledzonych, skupia socjalizm znaczniejszą ich część pod swym sztandarem i rozpoczyna walkę z panującymi czynnikami, zastępując brak materialnych środków liczbą swych zwolenników.

Celem całego ruchu ma być polepszenie bytu klas roboczych, środkiem ku temu zdobycie dla nich praw politycznych, a w dalszej linii przewagi w społeczeństwie. Socjalizm nie zwraca się jedynie do uczuć i etycznych, szlachetnych porywów, lecz staje odrazu na gruncie interesu, jako najsilniejszej sprężyny, popychającej ludzkość do działania. Upośledzenie robotników, mówi on, jest wpływem przemocy innych warstw społecznych nad klasą robotniczą. Między własnością a pracą zachodzi naturalna sprzeczność interesów, nic więc dziwnego, że robotnik jest narażonym na wyzysk i krzywdy, skoro własność potrafiła uzyskać w ciągu wieków stanowczą nad nim przewagę polityczną. Zmiana da się tu przeprowadzić tylko o tyle, o ile stronnictwo robotnicze będzie dość silne, aby społeczeństwo musiało się liczyć z jego żądaniami. Ostatecznym celem jest polepszenie materialnego bytu, zapewnienie robotnikowi sprawiedliwego udziału w dochodach społeczeństwa, lecz jedyną drogą, która może doń doprowadzić, jest zdobycie władzy, tak że cała kwestya robotnicza przedstawia się z dwóch stron pozornie odmiennych, w rzeczywistości zaś wzajemnie się uzupełniających: w teorii jako dążenie do radykalnej przemiany naszego ustroju, w praktyce jako walka o wpływ na politykę państwową.

Ta podwójna rola socjalizmu, to jego stanowisko krytyczne i polityczne, oddziało bardzo dodatnio na położenie warstw robotniczych, gdyż zwracało się równocześnie do dwóch najsprzeczniejszych a najsilniejszych uczuć, do poczucia sprawiedliwości ogólnej i do interesu osobistego. Komu tylko chodziło o sprawiedliwy ustrój społeczny, kto tylko dbał o równomierne traktowanie wszystkich warstw, ten domagał się odpowiednich reform, przekonawszy się o błędach dzisiejszej organizacji, słysząc o pokrzywdzeniu, upośledzeniu i wyzysku znacznej części ludzkości. Druga grupa, już z powodów ściśle egoistycz-

nych, oświadczała się również za polepszeniem doli robotniczej, gdyż widząc gwałtowne szerzenie się socjalizmu i szybki wzrost jego znaczenia politycznego, pragnęła drobniejszemi ustępstwami powstrzymać jego zalew. Rzeczywiście socjalizm zwycięski, a idący w swych żądaniach bardzo daleko, zmieniłby przynajmniej na pewien czas dzisiejsze stosunki, narażając przez to warstwy panujące na nieobliczalne straty. W imię więc własnego interesu należało mu co prędzej odebrać zwolenników, usuwając najjaskrawsze, najpowszechniejsze powody niezadowolenia, postępując w myśl naczelnej zasady gospodarczej, t. zn. chroniąc się mniejszą szkodą przed większą, zrzekając się części, aby nie stracić wszystkiego.

Dla tego też pod naciskiem tego ruchu rozpoczęto się zajmować żywo losem robotników, a zainteresowanie — dobrowolne czy przymusowe — wzrastało tak szybko, że w ciągu ostatnich lat dwudziestu kwestya robotnicza stała się może najważniejszym zagadnieniem społecznym.

I należy przyznać, że na tem polu zrobiło się bardzo wiele, że położenie robotnika jest dziś bez porównania lepsze, niż przed wielu laty. Posiadamy już liczne ustawy wydane wyłącznie na korzyść robotników, mające ich chronić przed nędzą, krzywdą i wyzyskiem. Stworzono cały system ubezpieczeń wszelkiego rodzaju, które zabezpieczając robotnikowi utrzymanie na wszelki wypadek, uwolniły go od troski o przyszłość; zakazano albo przynajmniej znacznie ograniczono pracę kobiet i dzieci, szkodliwą zarówno ze stanowiska etycznego i społecznego, jak higienicznego i ekonomicznego, a zwiększając tem samem zapotrzebowanie pracy męskiej, podniesiono jej wynagrodzenie. Robotnik nie jest już żywą maszyną, bo prawo ogranicza czas pracy dziennej i zapewnia mu w każdym tygodniu jednodniowy odpoczynek; jego sił fizycznych nie można wyzyskiwać do ostatecznych granic, bo pracodawcy

muszą się liczyć z warunkami sanitarnymi i higienicznymi, a nadzór państwa nad zakładami przemysłowymi nie dozwala nadużyć; wreszcie robotnika nie pozostawia się jego własnym siłom, nie oddaje się go na łup przedsiębiorcom, lecz tworzy się stowarzyszenia i sądy rozjemcze, które mają poprzec jego uzasadnione żądania. Losem robotnika zajęto się wszechstronnie, dano mu wyższe wynagrodzenie, skrócono i ułatwiono pracę, rozszerzono jego prawa i umożliwiono ich dochodzenie, jednym słowem, byt jego podniesiono niezmiernie.

Pomimo tego niezadowolenie warstw robotniczych nie tylko nie ustaje, lecz wzrasta z dniem każdym; kwestya socyalna staje się beczką Danaid, której niepodobna zapełnić. Socyalizm domaga się zupełnego obalenia naszej organizacyi, obiecując robotnikowi w przyszłości cały wytwór, który jego pracą powstaje, gdyż, jak twierdzi, wszelka wartość polega na pracy, wkładanej przez człowieka w martwe i bezwartościowe przedmioty. Są to obrazy dalekiej przyszłości, lecz nawet na dzisiaj robotnicy nie chcą poprzestać na tem, co już uzyskali. Ich zdaniem upośledzenie warstw pracujących nie zmniejszyło się bynajmniej, gdyż robotnik zawsze jeszcze niema zapewnionej sposobności do pracy, dostaje mniej niż mu się należy, narażony jest na wyzysk wszelkiego rodzaju, nie posiada dostatecznych dochodów na zaspokojenie swych potrzeb, w końcu nie ma możności poprawienia swego losu, bo droga do uzyskania samoistnego bytu jest dla niego zamkniętą, chociaż powinna stać mu otworem.

Jak widzimy pretensye robotników są jeszcze bardzo poważne, a tymczasem na drugim biegunie spotykamy się z liczną grupą przedsiębiorców, stawiających żądania wręcz przeciwne. Ustawodawstwo robotnicze nałożyło na nich bardzo znaczne ciężary, znosili je bardzo niechętnie, poddawali im się tylko w przeświadczeniu, że

znikną już wreszcie spory między pracodawcami a robotnikami.

Gdy te nadzieje zawiodły, zaczęto występować z całą stanowczością przeciwko dalszemu postępowaniu na tej drodze, powołując się na interes produkcji narodowej, który nie pozwala, ażeby coraz większymi obarczać ją ciężarami. W ten sposób zarysowała się i zewnętrznie różnica stanowiska obu grup interesowanych, przedewszystkiem więc należy się zająć określeniem żądań jednej i drugiej.

## § 2. Stanowisko i żądania warstw interesowanych.

Obie warstwy spór wiodące — przedsiębiorcy i robotnicy — opierają swe stanowisko i swe żądania na tej samej teoretycznej podstawie, obie bowiem domagają się, ażeby każdy otrzymał przy rozdziale rezultatów produkcji tę część wytworu, która jest wynikiem jego współudziału. Całą sprzeczność ich poglądów widzi się dopiero z chwilą, gdy przychodzi do bliższego określenia zasad, według których ten współudział, a więc i rozdział ma się oznaczyć. Zdaniem przedsiębiorcy określa się go dziś obowiązującymi normami prawnymi, odnoszącymi się do własności i umowy o pracę, zdaniem robotnika ustawodawstwo pokrzywdziło go, wydając przepisy niezgodne z naturalnymi prawidłami gospodarczymi. Według przedsiębiorcy kapitał, będący jego prywatną własnością, powinien dostać, po potrąceniu umówionej płacy, wszystko, gdyż robotnik dobrowolnie zgodził się na pewną zapłatę, nie może więc żądać niczego więcej, tem bardziej, że nie mając potrzebnych surowców i narzędzi, nie mógłby zużyć swej siły do pracy, umowa przeto nie krzywdzi go, lecz przeciwnie przynosi mu poważną korzyść. Według robotnika praca jest jedynym źródłem wartości, stąd też kapitał nie powinien dostawać żadnego udziału w wytworze,

bo nie oddziaływa na jego wartość, t. zn. na jego jedyny, ściśle gospodarczy przymiot. W rzeczywistości jest wprawdzie inaczej, lecz przyczyną tego jest właśnie zawłaszczenie przez niektóre tylko warstwy wszystkich materialnych czynników produkcji, wskutek czego robotnik, pozbawiony własności, znajduje się w przymusowym położeniu i chcąc utrzymać się przy życiu, musi się dać wyzyskać w kontrakcie o pracę. Rozdział dochodów stosuje się dzisiaj do posiadanego majątku, a powinien odbywać się według pracy, użytej w produkcji.

Takie są dwa najskrajniejsze stanowiska: pracodawców, reprezentowanych przez szkołę liberalną i robotników, zastępowanych przez socjalizm. Inne doktryny łagodzą w większym lub mniejszym stopniu postulaty jednych i drugich, we wszystkich jednak występuje ta sama zasadnicza sprzeczność, bo wszędzie robotnicy powołują się na twórczość pracy, a więc na teorię, pracodawcy na istniejący stosunek prawny, czyli na stan faktyczny. Ta niezgodność punktu wyjścia sprawiła, że w ostatecznych swych ideałach oba te obozy rozchodzą się zupełnie, że naprzeciw kolektywizmu, jako ustroju najodpowiedniejszego dla pracy ludzkiej, stawia się ze strony kapitału zasadę zupełnej wolności gospodarczej bez jakiegokolwiek mieszania się czynników publicznych w tę dziedzinę. Teoretyczne, doktrynerskie to stanowisko nie uległo w gruncie rzeczy zmianie od czasu, gdy z końcem wieku XVIII powstała w Anglii szkoła klasyczna, a w pierwszej połowie ubiegłego stulecia socjalizm wykształcił się w wykończony system filozoficzno-gospodarczy. Jednakże po pierwszych czasach obustronnych złudzeń przekonano się, że żadna strona nie posiada dość siły, ażeby swe żądania przeprzeć w całej rozciągłości. Bez względu na spory naukowe o uzasadnienie czy wyższość tej lub owej doktryny rzeczywistość domagała się z nieodzowną koniecznością

wzajemnych ustępstw, gdyż w produkcji musiały w każdym razie współdziałać obie strony, jeżeli nie chciały utracić wytworu, t. zn. przedmiotu, któryby można było podzielić. Stąd też, o ile ze stanowiska teorii ekonomii należałoby zająć się rozstrzygnięciem pytania, co da się utrzymać z socjalizmu, liberalizmu, względnie z kierunków pośrednich, o tyle polityka ekonomiczna winna te zagadnienia pominąć zupełnie, a zatrzymać się tylko przy pozytywnych żądaniach pracodawców i robotników, t. zn. przy tych postulatach, które chcą oni przeprowadzić w niedalekiej przyszłości.

W samych początkach nowoczesnej walki pracy z kapitałem robotnicy stanowili obóz wyłącznie zaczepny, przedsiębiorcy ściśle obronny, robotnik bowiem musiał dopiero wszystko zdobywać, pracodawca nie żądał niczego, prócz utrzymania istniejących stosunków. Wskutek licznych ustępstw na rzecz robotników mamy już dzisiaj obraz o tyle odmienny, że robotnicy żądają wprawdzie dalszych jeszcze koncesyi, lecz mają już swój własny stan posiadania, który należy chronić, z drugiej zaś strony przedsiębiorcy nie uważają bynajmniej obecnego swego położenia za doskonałe, lecz również domagają się w niem zmian, nieraz wcale znacznych. Mimo to i teraz jeszcze praca występuje przeważnie zaczepnie, podczas gdy kapitał zajmuje przede wszystkim stanowisko obronne.

Wszystkie postulaty warstwy robotniczej wynikają z tego, że pracuje ona na rzecz swoich potrzeb w cudzem gospodarstwie. Wskutek tego robotnik staje wobec trzech różnych zagadnień, które oczywiście pragnie jak najkorzystniej dla siebie rozstrzygnąć. Przede wszystkim praca ma mu dać odpowiednie dochody, powtóre ma być jak najmniej uciążliwą, w końcu stosunek do przedsiębiorcy nie powinien naruszać jego indywidualności osobistej i gospodarczej. Wszystkie te pytania kom-

plikują się jeszcze o tyle, że robotnik szuka na nie odpowiedzi, porównyując swoje własne położenie ze stosunkami swego pracodawcy. Dzięki temu stanowisko i żądania robotnika dadzą się ująć w następujący sposób:

1) Jedynym jego dochodem jest pła c a. Wskutek tego musi płaca wystarczyć na odpowiednie utrzymanie rodziny robotniczej, t. zn. musi pozwolić na zaspokojenie wszystkich tych potrzeb, które zwyczajnie odczuwa się w sferze społecznej, do której zalicza się robotnik. Nie wystarcza tu bynajmniej zaspokojenie potrzeb niezbędnych do życia, bo z równą siłą występują inne pragnienia, mniej lub więcej uzasadnione, ale w tej klasie ludności powszechnie przyjęte, robotnik więc czułby się upokorzonym i pokrzywdzonym, gdyby nie miał środków na ich pokrycie. Które potrzeby należą do tej kategorii, zależy już od stosunków miejscowych, kulturalnych, zawodowych i t. p.; ogólnem ich określeniem zajmuje się teoria ekonomii, faktycznem oznaczeniem dla danego miejsca i czasu statystyka, w polityce zaś musimy się z tem liczyć, że robotnik zawsze będzie się domagał płacy, wystarczającej na ich zaspokojenie.

Prócz tego jednak liczy się on jeszcze z dochodami przedsiębiorcy. W żadnym razie wynagrodzenie pracy nie może spaść, zdaniem robotnika, poniżej potrzeb, w poprzednim ustępie oznaczonych, winno być jednak znaczniejsze, jeżeli zyski przedsiębiorcy na to pozwalają. Innemi słowy, robotnik domaga się, ażeby istniała granica płacy minimalnej, nie ogranicza jednak jej wzrostu, pragnie bowiem polepszenia swego bytu i sądzi, że współdziałając w produkcji, ma prawo do korzystania z jej szczęśliwego położenia. Tem się tłumaczą strejki, dążące do podwyższenia płacy w czasach rozkwitu i bezrobocia, które są odpowiedzią na niżki wynagrodzenia, wywołane niekorzystną konjunkturą gospodarczą. Stanowisko robot-

nika przeto da się ująć w zasadę: płaca powinna stosować się do dochodów produkcyi, nie może jednak nigdy być niższą od kwoty, niezbędnej na zaspokojenie zwyczajnych potrzeb tej warstwy społecznej, do której zalicza się robotnik.

2) Siła do pracy jest jedynym towarem, który robotnik może w zamian ofiarować. Jak przy każdej wymianie, pragnąłby on zapłacić jak najmniej, t. zn. przyjąć jak najmniejszy ciężar usług, które ma oddać przedsiębiorstwu. Stąd płynie zupełnie naturalne dążenie robotnika do ograniczenia dnia roboczego i uzyskania peryodycznego spoczynku bez obniżenia wynagrodzenia, jakoteż prawie powszechnie podnoszone żądanie uchylecia pracy akordowej. Przy umowie akordowej musi się dostarczyć pewnego ekonomicznego rezultatu — czynności lub wytworu — bez względu na ilość wydanej w tym celu pracy, podczas gdy w kontrakcie dziennym zobowiązuje się jedynie do pracy przez pewien przeciąg czasu, nie biorąc odpowiedzialności za jej wydajność. W pierwszym przeto wypadku wszystkie trudności i przeszkody, wogóle wszystkie okoliczności, powodujące niepewność technicznych rezultatów produkcyi, obciążają robotnika, w drugim pracodawcę. Do tej samej wreszcie kategorii należy dążność robotników do ograniczenia liczby tych, którzy o pracę mogą się ubiegać, przez wykluczenie niektórych kategorii pracujących, jak nieletnich, kobiet, nieukwalifikowanych, obcokrajowców, osób nie należących do związków zawodowych i t. p. Rozchodzi się tutaj o wzmocnienie stanowiska robotnika w chwili zawierania umowy o pracę przez ograniczenie podaży, o tem pewniejsze więc przeprowadzenie jego żądań.

Zdaniem robotnika cena jego pracy nie tylko ma zapewnić mu dostateczne dochody, lecz nie może być

także niższą od zwyczajnej wartości pracy ludzkiej w ogóle. Wskutek tego domaga się on, ażeby jego czas pracy nie był w żadnym razie dłuższym od zwyczajnego dnia roboczego, który odnośnym podmiotom gospodarczym dostarcza odpowiedniego utrzymania. W ten sposób usuwa się związek między wysokością wynagrodzenia a ilością pracy, zastępując go zasadą, że bez względu na swą wydajność równa ilość pracy powinna dać każdemu dochody, wystarczające na jego uzasadnione potrzeby. Postulat skrócenia dnia roboczego nie jest przeto wynikiem jedynie podwyższenia rentowności danego przedsiębiorstwa, lub wzmożenia się wydajności własnych usług, lecz także wzrostu przeciętnej wartości pracy ludzkiej w pokrewnych dziedzinach, wskutek czego można tam zmniejszyć ilość pracy, niezbędnej do osiągnięcia zamierzonego dochodu.

W końcu robotnik nie może zapomnieć i o tem, że wykonywania usług, pozbytych na rzecz pracodawcy umową o pracę, niepodobna oddzielić od własnej osoby. Na tym gruncie powstaje cały szereg żądań co do sposobu wykonywania pracy, o ile ma to znaczenie dla osoby robotnika, a więc co do urządzenia pracowni, warunków higienicznych, bezpieczeństwa, czasu, w którym należy pracować, regulaminu roboczego i t. p. Łącząc wszystkie te żądania w jedną całość, można powiedzieć, że robotnik domaga się takiej organizacji, ażeby czas pracy nie mógł przejść ani pewnej, ściśle określonej najwyższej granicy, ani przeciętnego dnia roboczego w ogóle, ażeby całą niepewność gospodarczą ponosił pracodawca, a urządzenie pracy odpowiadało potrzebom i zwyczajom, przyjętym w społeczeństwie.

3) Pracując na cudzy rachunek, robotnik musi się zgodzić w pewnym stopniu na ograniczenie swej indywi-

dualnej wolności, jednakże stara się je sprowadzić do jak najmniejszych, absolutnie niezbędnych rozmiarów. Wskutek tego pragnie on określić jak najściślej dziedzinę, w której gotów jest poddać się cudzej woli, w jej zaś obrębie oznaczyć jeszcze bliżej sferę decydującego wpływu pracodawcy i jego zastępców. Z tego punktu widzenia robotnik uznaje w zasadzie obowiązek stosowania się do rozkazów, odnoszących się do technicznej strony pracy i do zewnętrznego regulaminu pracowni, natomiast odrzuca wszelkie normy, wychodzące poza te granice. Co więcej nawet w tym zakresie domaga się dla siebie pewnego wpływu, wychodząc z założenia, że nie powinien być narzędnikiem, pozbawionym woli, lecz czynnikiem, wpływającym w pewnym stopniu na tok i ustrój działalności wytwórczej.

Stosownie do tego robotnik żąda przede wszystkim zupełnej swobody we wszystkich dziedzinach, nie należących do sfery gospodarczej. Opiera się on stanowczo wszelkim ograniczeniom politycznym, towarzyskim, społecznym i t. p., gdyż, jak zupełnie słusznie podnosi, umowa o pracę ma się odnosić jedynie do wykonania pewnych czynności, do niczego więcej, w żadnym zaś razie nie może naruszać bezpośrednio indywidualności ludzkiej. Podobnie wyklucza on ingerencję pracodawcy w dziedzinie swego własnego gospodarstwa, a więc i w kwestyi wyboru środków, których używa do jego rozwoju. Z tego tytułu robotnicy domagają się uznania zastępstwa swych interesów przez asocjacyę zawodową i prawa koalicyi, t. zn. chwilowego łączenia się w celu osiągnięcia lepszych warunków pracy, natomiast odrzucają wszelki przymus w obrębie ich własnego gospodarstwa, jak obowiązek nabywania towarów w pewnych sklepach, mieszkania w fabrycznych domach i t. p. W końcu, ażeby zapewnić sobie pewien wpływ w gospodarstwie, w którym pracuje, stawia robotnik szereg żądań, odnoszą-

cych się do dopuszczenia mężów zaufania, sądów polubownych i rozjemczych i t. p. Krótko można streścić jego stanowisko w zdaniu: Umowa o pracę nie może robotnikom narzucić żadnych więzów poza obrębem właściwej akcji produkcyjnej, a powinna mu zapewnić na tem polu wpływ w takim zakresie, ażeby pracodawca nie decydował jednostronnie o stosunku robotnika do przedsiębiorstwa.

Takie są zasadnicze żądania sfer robotniczych. Na przeciw nich stoją przedsiębiorcy, którzy zastępują interes kapitału i materialnego rozwoju produkcji. Z tego punktu widzenia postulaty robotników, częścią już przeprowadzone, częścią stanowiące jeszcze przedmiot walki, przedstawiają się jako znaczne obciążenie i utrudnienie działalności wytwórczej. Nic więc dziwnego, że jakkolwiek przedsiębiorcy nie stoją dziś na stanowisku stanowczego odrzucenia wszystkich żądań robotniczych, ani też nie domagają się powrotu do zupełnej wolności umownej, mimo to z jednej strony podają ostateczną, najwyższą granicę, do której mogliby dojść w swych ustępstwach, z drugiej zaś występują z szeregiem samoistnych postulatów, związanych z ich własnym interesem.

Co do żądań robotniczych stanowisko, zajęte dziś przez przeważną większość pracodawców, jest mniej więcej następujące. Przedsiębiorcy uznają w zasadzie dążenie robotników do poprawy bytu za uprawnione, domagają się jednak, ażeby nie posługiwano się w tym celu bezprawiem, a zarazem ażeby nie przekraczano granicy, oznaczonej ogólnymi warunkami produkcji. Przedsiębiorcy więc zamykają dozwolony zakres żądań robotniczych dwiema zasadami natury ogólnej, mianowicie odrzucają najpierw to wszystko, co by mogło niekorzystnie oddziaływać na rozwój działalności wytwórczej, a co do

innych postulatów żądają, ażeby starano się je przeprowadzić bez naruszenia obowiązujących przepisów prawnych, stawiając w ten sposób potrzeby produkcji i ustrój prawny ponad interes robotników. Najpierw więc potępiają wszystkie nagle wybuchające lub gwałtowne ruchy robotnicze, mianowicie bezrobocia, szczególnie gdy przybierają ogólny charakter. Wprawdzie w zasadzie uznaje się uprawnienie strejku, lecz tylko pod warunkiem, że ani nie łamie jednostronnie zawartej umowy o pracę, ani też nie uchyla możliwości dalszej produkcji. Według pracodawców przeto można uznać strejk za środek uzyskania nowych warunków pracy tylko o tyle, o ile zapowiedziano go dość wcześnie, ażeby ewentualnie można było zapewnić ciągłość działalności wytwórczej nawet przez czas bezrobocia. Inaczej bowiem robotnicy naruszają prawa nabyte drugiego kontrahenta, a zarazem szkodzą produkcji narodowej, odbierając jej niezbędną pewność i stałość.

W sprawie płacy stoją przedsiębiorcy na stanowisku, że wynagrodzenie winno się stosować tak do wydajności pracy, jak i do ogólnych dochodów danej gałęzi i wytwórczej. Wskutek tego nie może być mowy o uchyleniu systemu akordowego, który właśnie ujmuje najlepiej rezultat, a więc wartość pracy robotnika, ani też nie można oznaczyć stale najniższej granicy płacy, gdyż należy się jej pewna część ogólnych dochodów przedsiębiorstwa, stąd też w razie ich zniżki musi się zmniejszyć i wynagrodzenie pracy. Oczywiście ostatecznym kresem takiego uszczuplenia są niezbędne koszty utrzymania, lecz zasada ta nie ma praktycznej doniosłości, bo płaca w każdym razie jest wyższa. Natomiast samo podniesienie dochodów przedsiębiorstwa nie uprawnia jeszcze robotnika do stawiania żądań bardziej wygórowanych. Najpierw zawdzięcza się je przedewszystkiem rożumnemu wyzyskaniu konjunktury, a więc kierownictwu, a nie pracy technicznej, a powtóre

zysk ten stanowi najczęściej wynagrodzenie i amortyzację strat i niebezpieczeństw dawniejszych lub przyszłych, ponoszonych przez kapitał umieszczony w produkcji. Jeżeli taki rozkwit utrzyma się przez czas dłuższy, robotnik zyska na nim pośrednio dzięki zwiększonemu popytowi na pracę; jeżeli jest tylko przemijający, jest zyskiem przedsiębiorcy i premią ryzyka, które należą się pracodawcy.

Co do wewnętrznych warunków pracy, przedsiębiorcy, uznając uzasadnienie ustawodawstwa ochronnego, domagają się, ażeby produkcji nie krępowano zbyt ścisłymi przepisami, które uniemożliwiają zastosowanie jej rozmiarów do każdorazowego zapotrzebowania. Z tego powodu całe ustawodawstwo fabryczne winno uwzględniać wyjątkowe położenie, spowodowane stosunkami faktycznymi i w tych wypadkach uwalniać przedsiębiorstwo od zwykle obowiązujących norm. W końcu przedsiębiorcy nie mają nic przeciw indywidualnej swobodzie, tak politycznej jak i obywatelskiej, robotnika; jednakże pod warunkiem, że nie oddziałła ona szkodliwie na pracę wytwórczą. Stąd też nie mogą przyznać robotnikom bezpośrednio lub pośrednio (przez stowarzyszenia zawodowe) wpływu na zarząd przedsiębiorstwa, bo wpłynęłoby to niekorzystnie na niezbędną karność. Natomiast nie sprzeciwiają się w zasadzie wysłuchaniu mężów zaufania warstw robotniczych we wszystkich tych sprawach, które dotyczą położenia robotników, instytucjom, które miałyby łagodzić spory, wynikające z umowy o pracę (sądy rozjemcze, polubowne, izby robotnicze i t. p.), jakoteż stowarzyszeniom zawodowym, o ile nie przeradzają się w środowiska walki przeciw pracodawcom.

Wszystkie postulaty przedsiębiorców w kwestyi robotniczej, o ile nie są odpowiedzią na żądania strony przeciwnej, dążą do zapewnienia produkcji rentowności i zdolności konkurencyjnej. Wobec

licznych ustaw fabrycznych i socjalnych, nakładających niewątpliwie wielkie ciężary na zakłady wytwórcze, pracodawcy musieli zająć się pytaniem, jak długo i w jakich warunkach postępować naprzód po tej drodze. Pogodziwszy się z myślą, że w interesie dobra ogólnego czynniki publiczne muszą się zająć ochroną słabszych, uznawszy przeto uprawnienie i użyteczność akcji na rzecz robotników, zażądali przedsiębiorcy, powołując się również na interes ogółu, ażeby zawsze liczone się z koniecznymi warunkami rozwoju narodowej produkcji. Żadna akcja społeczna nie powinna, ich zdaniem, nakładać na produkcję takich ciężarów, któreby zniechęciły kapitał do lokacji w tych gałęziach lub zabijały przedsiębiorczość jednostek, odbierając im z góry wszelką nadzieję znaczniejszych korzyści. To też zbyt daleko idące ustawodawstwo robotnicze, wywołując właśnie te skutki, odbija się przez zastój produkcji najszkodliwiej właśnie na tych, którym chciano zapewnić byt znośniejszy i uszczupła dobrobyt ogółu. Powtóre ze względu na dzisiejszą wymianę wszechświatową, na wzajemne oddziaływanie na siebie przedsiębiorstw, położonych w najrozmaitszych krajach i najróżnorodniejszych stosunkach, obowiązki, nałożone na produkcję dla uregulowania kwestyi robotniczej, odbierają jej w całości lub części zdolność konkurencyjną. Nie mogąc nadal walczyć skutecznie z zakładami, wolnymi od tych ciężarów, traci produkcja narodowa dawniejsze swe rynki zbytu, a więc nietylko szansę dalszego rozwoju, lecz i możliwość utrzymania się w dotychczasowych rozmiarach. Ażeby tego uniknąć i nie dopuścić do ciężkich przesileń ogólnogospodarczych, należy wprowadzić reformy, szczególnie uciążliwsze, tylko o tyle, o ile albo zapotrzebowanie krajowe jest tak znaczne, że nie potrzeba szukać rynków zagranicznych, a krajowy targ zapewni się krajowym wytwórcom odpowiednią polityką celną, albo też o ile ową reformę wprowa-

dzono we wszystkich konkurujących państwach, a więc w drodze międzynarodowego układu. Pierwszy wypadek zachodzi w nielicznych tylko krajach, bardzo wielkich, o zapotrzebowaniu i sile kupna, dopuszczających jeszcze znacznego wzrostu produkcji, jak Stany Zjednoczone lub bogate, a mało jeszcze rozwinięte kolonie australskie, z drugim spotykamy się we wszystkich zachodnich i środkowych krajach europejskich. Dla nich, jako pracujących przede wszystkim na wywóz za granicę, właściwą jest jedynie jednolita, międzynarodowa regulacja kwestyi robotniczej. Wszelkie ustawodawstwo autonomiczne utrudnia tylko rozwój produkcji, przynosząc tem samem korzyści rywalom obcokrajowym kosztem ogólnego dobrobytu narodowego.

**§ 3. Stanowisko i potrzeby społeczeństwa.** Powyżej streszczone zapatrywania okazują jasno, jak daleko odbiegają od siebie stanowiska obu stron interesowanych. Trudno nawet przypuścić, ażeby drogą porozumienia i kompromisu mogły same doprowadzić do usunięcia tych różnic, gdyż taki układ domagałby się od jednych i drugich ustępstw tak znacznych, że żadna strona nie zgodziłaby się na nie, jako na trwałe uregulowanie sporu. W najlepszym razie podobną zgodę uważanoby za prowizoryczne ominięcie trudności, obiecując sobie wznowienie walki, skoro tylko nadarzy się korzystna sposobność.

Na szczęście w całym tym sporze bierze udział jeszcze jeden czynnik, ważniejszy i potężniejszy od tamtych, mianowicie interes ogólnospołeczny. Na oko przedstawia się to jako jeszcze jedna komplikacja, utrudniająca tylko rzecz całą, w rzeczywistości jest to okoliczność dla rozwiązania kwestyi robotniczej nader korzystna. Społeczeństwo, zarówno zainteresowane rozwojem produkcji jak i dobrobytem klas pracujących, uwzględnia stosunki i potrzeby jednej i drugiej warstwy, jednakże nie działa ani

dla jednej ani dla drugiej, tylko dla siebie, t. zn. dla ogółu. Wskutek tego droga, którą wybiera — naturalnie o ile działa racjonalnie z całym zrozumieniem rzeczy — nie jest kompromisem, liczącym się z przypadkowym stosunkiem sił obustronnych, lecz rzeczywistym, trwałem unormowaniem współdziałania pracy i kapitału dla zapewnienia dobrobytu ogólnego. Żądania klasowe tak pracodawców jak i robotników nie będą wprawdzie zaspokojone w całej pełni, lecz nie pomija się ich i nie ogranicza dla polepszenia bytu przeciwnika, tylko ze względu na interes ogólnospołeczny. Dobro ogółu stanowi ramy, w których muszą się zmieścić wszystkie dążenia indywidualne i prywatno-gospodarcze; w tych granicach dąży się do zapewnienia każdemu jak najlepszych warunków, lecz potrzeby społeczeństwa mają pierwszeństwo przed wszystkimi innymi. Według tych zasad społeczeństwo rozwiązuje kwestyę robotniczą, podobnie jak każdy inny problem gospodarczy, a ponieważ ma dosyć siły, ażeby swoją wolę każdemu narzucić, a zajęte przezeń stanowisko jest rzeczywiście słuszne i obiektywne, więc zarządzenia, wydane na takich podstawach, mogą istotnie doprowadzić do zgody. Interesowani poddadzą się im nie tylko z konieczności, lecz uznają nawet ich uzasadnienie, co prawda dopiero później, gdy przeminie już rozdrażnienie, spowodowane walką. Spotkaliśmy się już z tem nieraz właśnie w dziedzinie ustawodawstwa socjalnego, że projekty i prawa, zwalczane najnamiętniej, w krótkim stosunkowo czasie wydały tak widocznie korzystne owoce, że umilkły zupełnie wszystkie głosy krytyki i nikt już nie odmawiał im użyteczności i prawa do bytu. Bez wątplenia to, co było stosunkowo łatwe w jednej poszczególniej, czasami drobnej sprawie, staje się bardzo trudnem, gdy rozchodzi się o wszechstronne uregulowanie stosunków dwóch wielkich grup gospodarczych. Nie należy jednak zapominać, że praktycznie

biorąc, walka kapitału z pracą nie występuje nigdy w tak ogólnej, można powiedzieć teoretycznej formie, lecz przejawia się w całym szeregu sporów szczegółowych o rzeczy ważniejsze i drobniejsze. Usunięcie wielu z nich nie przedstawia zbyt wielkich trudności, a każda udana reforma tego rodzaju ogranicza ilość kwestyi spornych, a tem samem i częstotliwość walki. W ten sposób pomniejsza się antagonizm pracy i kapitału, co wychodzi na korzyść obu stron interesowanych i całego ogółu, a zarazem przybliża coraz więcej rozwiązanie zagadnień cięższych, bo dotychczasowe doświadczenie zachęca tem bardziej do użycia środków, które już przedtem okazały się tak skuteczne.

Zadaniem społeczeństwa, w praktyce przeto organów, które działają dla niego i w jego imieniu, jest zapewnienie tak ogółowi jak i poszczególnym warstwom, wchodzącym w skład całości, odpowiednich warunków trwałego bytu i stałego rozwoju. W tym celu należy najpierw czuwać nad utrzymaniem i rzeczywistym zastosowaniem wszystkich podstawowych zasad ustroju społecznego, powtóre drogą praktycznych lub ustawowych reform dostarczać ludności nowych środków, ułatwiających osiągnięcie możliwie najlepszego bytu i najwyższego rozwoju. Ponieważ byt społeczeństwa nie polega jedynie na czynnikach gospodarczych, lecz zależy także od całego szeregu warunków prawnych, etycznych, cywilizacyjnych, politycznych i t. p., więc społeczeństwo, rozstrzygając jakąkolwiek kwestyę ekonomiczną, musi wybrać taki sposób jej rozwiązania, który jest najodpowiedniejszy dla wszystkich tych potrzeb. Innemi słowy przy zarządzeniach ekonomicznych musimy się starać o osiągnięcie jaknajlepszego rezultatu materialnego bez naruszenia warunków bytu, należących do innych dziedzin życia, albo też, jeżeli się już je narusza, szkoda przez to wyrządzona nie może w żadnym razie przewyższać korzyści, uzy-

skanych w sferze gospodarczej. Natomiast wszędzie tam, gdzie pożądana reforma ekonomiczna sprowadziłaby na innych polach straty znacznie większe od swych dodatnich skutków — przeprowadzenie jej pogorszyłoby jedynie położenie ogólnospołeczne, stanowiłoby przeto czyn niewłaściwy i chybyony.

Z powyższych wywodów wynika, że stanowisko społeczeństwa w dziedzinie socjalnej może być nader różnorodne w miarę tego, jakie naczelną zasadę kierowały jego ustrojem i w jakim rzeczywistym położeniu znajduje się ono w chwili, gdy staje wobec danego problemu. W ten sposób określa się negatywnie granice możliwych reform. Społeczeństwo musi odrzucić wszystkie te żądania, których zaspokojenie wymagałoby zasadniczych zmian w jego ustroju (zniesienie prawa własności, wolności osobistej i t. p.), albo uniemożliwiłoby osiągnięcie celów, których doniosłość, zdaniem społeczeństwa, przewyższa korzyści gospodarcze, dające się uzyskać w ten sposób (zniesienie wojsk stałych ze względów oszczędnościowych, poświęcenie idei uprzemysłowienia kraju, uchylene ochrony celnej celem obniżenia cen i t. p.). Naturalnie poglądy społeczeństwa, jego stosunki i położenie mogą się zmienić do tego stopnia, że to, co uważano przedtem za doskonałe i niewzruszalne, będzie uznane potem za zmienne i chybyone, to co było najważniejszym za drugorzędne. Na tem właśnie polega cały rozwój polityczno-społeczny, który, usuwając dawniejsze granice, otwiera nowe pola działania czynnikom publicznym, jak długo jednak tych zmian niema, dziedzinę dopuszczalnych reform określają powyżej podane warunki. Zresztą nawet gdy nastąpi ów przełom zapatrywań, rzecz cała ulega tylko zmianie ilościowej a nie jakościowej. I wtedy bowiem określamy ogół reform społecznych względami na utrzymanie istniejącej organizacji i dążenie do celów, uznanych za

ważniejsze, tylko że granicę tę stanowią odmienne cele i inne zasady społecznego ustroju.

Przystosowanie tych norm do kwestyi robotniczej nie nastrocza poważniejszych trudności. Jedyne kryterium, według którego należy ją rozwiązać, jest interes ogólnospołeczny, tak że ustrój społeczny i wszystkie dążenia, uznane w danej chwili za ważniejsze od potrzeb robotników i pracodawców, stanowią nieprzekraczalne granice dla obustronnych ich żądań. Dopiero w tych rozmiarach przystępuje się do zbadania każdego poszczególnego żądania. Życzenie którejkolwiek grupy powinno być spełnione o ile możliwości jak najprędzej, jeżeli stanowi ono zarazem postulat dobra ogólnego; podobnie należy je bezwarunkowo odrzucić, gdy jego uwzględnienie naruszyłoby interes społeczny. Natomiast przy tych postulatach, które, obojętne dla ogółu, posiadają doniosłość wyłącznie klasową lub prywatno-gospodarczą, należy ograniczyć się do zbadania, o ile obustronne stanowiska są uprawnione i do porównania ciężarów, nałożonych na jednych, z zyskami, płynącymi stąd na rzecz drugich. Rozstrzygnięcie tego pytania decyduje o właściwości czy niewłaściwości żądanej reformy, tak że wypadą ją przeprowadzić, jeżeli przeważają korzyści — materialne bądź też moralne. Podobny wypadek jest jednak nader rzadki, gdyż wyjątkowo tylko żądania jednej z grup społecznych mogą być pozbawione zupełnie znaczenia dla ogółu, który niemal zawsze jest interesowany w sporze co najmniej przez to, że nie może pozwolić na naruszenie lub uszczuplenie praw drugiej strony, choćby to było nawet bardzo użyteczne, jeżeli w grze jest wyłącznie interes prywatny lub klasowy. Stąd też chociaż teoretycznie należy przewidzieć wypadek, który ogółu zupełnie nie dotyczy, niema się co liczyć z nim w polityce ekonomicznej, która właśnie dlatego stawia za-

sadę ogólną, że kwestyę robotniczą nie rozstrzyga się ani ze stanowiska robotniczego, ani z punktu widzenia pracodawców, lecz jedynie według potrzeb ogólnospołecznych.

**§ 4. Prawo do pracy i do utrzymania.** Stosownie do poprzednio omówionych zasad kwestya robotnicza jest problematem ogólnospołecznym, które społeczeństwo pragnie rozwiązać egoistycznie, t. zn. uwzględniając swoje własne dążenia i potrzeby. Stąd powstaje pytanie, czego w istocie rzeczy domaga się w tej dziedzinie dobro ogółu, a więc jakie stanowisko ma zająć społeczeństwo, ażeby rzeczywiście mogło zapewnić zaspokojenie swych potrzeb, jakie zadania czekają go na tem polu. Jasną jest rzeczą, że tak w nauce jak i w praktyce odnośne zapatrywania muszą odbiegać od siebie bardzo daleko, bo przecież nie rozchodzi się jedynie o akademicką definicyę, lecz o nakreślenie programu praktycznych reform. W cały ten spór wdawać się tu niepodobna tem więcej, że w znacznej części wchodzi w sferę ścisłej teoryi, nie można jednak pominąć jednej kwestyi, mającej zasadnicze znaczenie dla oznaczenia granic działalności społecznej w dziedzinie organizacyi pracy. Chodzi mianowicie o pytanie, jakie prawa ma jednostka do społeczeństwa ze względu na utrzymanie swego bytu, czyli o t. zw. prawo do pracy. Należy więc zająć się najpierw zbadaniem tego zagadnienia, jeżeli bowiem nałoży się z tego tytułu obowiązki na ogół, zmieni się zarazem rozmiar interesu społecznego, gdyż przybędzie konieczność spełnienia trwałego, nieusuwalnego zobowiązania, ciężącego na społeczeństwie.

Prawo do pracy jest najściślej związane z prawem do utrzymania, nie chodzi bowiem o pracę jako taką, lecz o pracę, której wynagrodzenie umożliwiłoby pracującemu zaspokojenie jego potrzeb, odpowiadających jego stanowi. Geneza ideowa, uzasadnienie i rozmiary

prawa do pracy są następujące. Każda organizacja społeczna nakłada na jednostki nią objęte pewne ciężary. Sprowadzić je można do trzech głównych typów, mianowicie od chwili powstania ustroju społecznego widzimy ograniczenie swobody działania jednostki, obowiązek pracy na rzecz ogółu i obowiązek świadczeń materyalnych dla społeczeństwa. Forma rządu jest tu zupełnie obojętna. W państwie republikańskim klasycznym czy w azyatyckim despotyzmie obywatel musi w pewnych wypadkach pracować — darmo lub odpłatnie — dla ogółu (służba wojskowa, sądy przysięgłych, zgromadzenia ludowe, urzędy obywatelskie), musi składać daniny, wreszcie musi się stosować do obowiązujących ustaw, tworzących ograniczenia dla jego swobody działania. O ile ustrój społeczny wogóle dla rozwoju jednostek w jakimkolwiek kierunku jest nader użyteczny, o tyle obowiązki te i granice działają w pewnych wypadkach niekorzystnie, zmuszają do postępowania czasami niezgodnego z własnym interesem. To konieczne poświęcenie korzyści osobistej na rzecz ogółu jest zwyczajnie zrównoważone ogółem świadczeń i zysków, które ustrój społeczny zapewnia jednostkom, uwalniając je od całego szeregu prac, wykonywanych już obecnie przez organy publiczne (obrona życia i mienia) i dostarczając im środków rozwoju bez ich przyczynienia się (szkoły, komunikacje i t. p.). Czasami jednak świadczenia jednostek na rzecz społeczeństwa są tak znaczne i ciężkie, że uniemożliwiają lub w nader wysokim stopniu utrudniają pracę na własne utrzymanie, albo też ograniczenia swobody idą tak daleko, że pewne jednostki nie mogą znaleźć sposobności do pracy (np. zakaz pracy dzieci.) Wtedy ogólne korzyści z ustroju społecznego nie stanowią już dla tych osób dostatecznego ekwiwalentu, tak że jako konieczne uzupełnienie podobnej organizacji powstaje obowiązek społeczeństwa do dostarcze-

nia środków do życia tym, którzy sami zapewnić ich sobie nie mogą.

Im dalej idzie państwo w swych dążeniach, tem obowiązki jego w powyższym kierunku są obszerniejsze. Państwo klasyczne, które właściwie nie pozostawiało obywatelom żadnej sfery działania, stanowczo oddzielonej od państwa, które każdej chwili mogło każdego powołać bez ograniczenia do swej służby i całe jego mienie zużyć na cele publiczne, musiało na odwrót zapewnić wszystkim obywatelom środki do życia. Stąd w Grecyi i w Rzymie ciążył na państwie cały szereg obowiązków, dzisiaj należących do sfery interesów prywatnych, a zasada, zobowiązująca państwo dostarczać uboższym *panem et circences*, jest tylko logicznym wpływem starożytnego poglądu na istotę państwa.

Średniowieczna organizacja, tak bardzo różna od klasycznej, osłabiająca państwo na rzecz poszczególnych stanów, przyniosła zmianę stosunków na tem polu. Państwo, stykając się bezpośrednio z niewielu tylko jednostkami, nie miało wobec tych obowiązków, które przeszły na panów lennych w stosunku do lenników i na stany w stosunku do swych członków. Obowiązki ogółu, reprezentowanego przez państwo, zróżniczkowały się na poszczególne grupy i terytoria, między państwem a jednostką stanął cały szereg innych czynników. Równocześnie jednak dzięki chrześcijaństwu rozszerzyły się powody, dla których jednostka miała prawo do środków utrzymania, a tem samem zwiększył się i zakres osób, którym to prawo przyznano. Stało się to dzięki zapanowaniu etyki chrześcijańskiej. W świecie klasycznym tylko obywatel miał prawo do domagania się od państwa w razie potrzeby środków do życia, bo tylko on miał wobec państwa obowiązki. Jego prawo było odwzajemnieniem jego obowiązków; gdyby ich nie było, nie byłoby i prawa. W ustroju średniowiecznym

uprawnienie opierało się na prawie naturalnem do życia, uznanem przez etykę chrześcijańską. Stało się więc bezwzględne z względnego, a zarazem powszechnem z tylko obywatelskiego. Choćby ktoś nie miał żadnych obowiązków, posiadał prawo do środków do życia, a posiadał je każdy człowiek wolny i niewolny, swój i obcy. Innemi słowy, prawo do środków do życia z ustawowego, a więc zmiennego, przeszło w naturalne, nienaruszalne.

Ta przemiana w średnich wiekach oddziałała nader wybitnie na obecne stosunki. Państwo nowożytne nie doszło wprawdzie tak daleko jak świat klasyczny w zagarnięciu indywidualnej sfery działania, jednakże w porównaniu z ustrojem średniowiecznym stawia wymagania tak wysokie, że niewątpliwie narusza w pewnych kierunkach możliwość pracy na własne tylko potrzeby, a narzucając swoje, utrudnia byt jednostek. Przytem uchYLENIE ustroju stanowego zetknęło bezpośrednio państwo z jednostką, tak że podobnie jak w starożytności państwo ma dzisiaj obowiązki względem swych obywateli. Obowiązek ten jest podwójny, raz jako prawo ogólnoludzkie, oparte o chrześcijańską etykę, powtóre jako wzajemne świadczanie w zamian za to, czego się żąda od jednostki. Powstaje więc ogólny obowiązek państwa do zabezpieczenia bytu jednostki, jeżeli ona sama nie może spełnić tego zadania. Państwo jednak, idąc za tradycją średniowieczną, posługuje się w wykonaniu tego obowiązku związkami mniejszymi, lokalnymi (gminy, okręgi), a zarazem akcentując przedewszystkiem stronę etyczną, a nie prawną, ogranicza rozmiary swego obowiązku do wielkości, odpowiadającej pokryciu niezbędnych naturalnych potrzeb.

W taki sposób należy dzisiaj pojmować prawo do środków utrzymania, t. zw. prawo ubogich. W zastępstwie państwa występuje ono wobec gmin, a ponieważ jest

raczej wpływem panujących poglądów etycznych, aniżeli ekwiwalentem za wzajemne świadczenia, przeto dla uprawnionego jest prawem bez sankcji i niema określonych bliżej jego wymiarów co do jakości utrzymania. Związki publiczne mają obowiązek dostarczenia środków do życia tym, którzy sami ich nie posiadają, ubodzy jednak nie mogą tych świadczeń prawnie dochodzić: związki publiczne same określają, w jaki sposób zapewnienie utrzymania ubogich ma być przeprowadzone, interesowani nie mają wpływu ani na jego rodzaj, ani na rozmiar.

Ogólnie panujące poglądy społeczne traktowały ten obowiązek jako akt dobroczynności i miłosierdzia chrześcijańskiego. Stąd też ubodzy przyjmowali bez opozycji ten ustrój, a skargi zwracały się nie przeciw zasadzie, lecz tylko przeciw jej przeprowadzeniu, gdzie było dla nich niekorzystne lub zbyt uciążliwe. Dopiero najnowszy ruch społeczny ostatnich lat kilkudziesięciu sprowadził i na tem polu znaczną zmianę zapatrywań. Idea równości wobec prawa, początkowo pojmowana jedynie w sposób formalny, z upływem czasu zaczęła przybierać konkretniejsze kształty materialne. Zaczęto się domagać nie tylko możliwości równego traktowania, lecz rzeczywistej równości, a ponieważ zależy ona w znacznej mierze od równości środków do życia, przeto powstało żądanie zrównania majątków i dochodów. Gdzie tej równości nie było, tam uważano to za niesprawiedliwy zbytek dawniejszego ustroju, który jak najprędzej należy uchylić. Wymogi te przejawiały się na polu prawa do utrzymania w ten sposób, że zaczęto uważać je nie za dobrodziejstwo, lecz za obowiązek ściśle określony ze strony ogółu wobec potrzebujących. Wskutek tego, twierdzą, jednostki, nie mogące się utrzymać, mają prawo żądać utrzymania od związków publicznych

i to w wysokości, odpowiadającej ich wymogom stanowym. A ponieważ korzystanie z dobroczynności publicznej, mającej charakter dobrodziejstwa i łaski, jest czymś ubliżającym, przeto interesowani mają prawo domagać się, ażeby uzyskali środki do życia bez naruszenia swej obywatelskiej godności, t. zn. ażeby dano im sposobność do pracy, której zapłata wystarczylaby na zaspokojenie ich potrzeb obecnych i na zabezpieczenie ich bytu w czasie, gdy już nie będą zdolni do pracy. W ten sposób powstała teoria prawa do pracy. Według niej urządzenie społeczne powinien być tak urządzony, ażeby każda jednostka mogła w odpowiedniej pracy zużytkować swe siły, czuwać nad tem powinno państwo, jego przeto jest obowiązkiem dostarczenie pracy, odpowiedniej osobistym kwalifikacyom danej jednostki, o wynagrodzeniu, wystarczającym na zaspokojenie potrzeb, powszechnie odczuwanych w sferze pracującego.

W ten sposób zdefiniowano prawo do pracy, które w nauce i w praktyce wywołało liczne spory. Są zdania, bezwzględnie je przejmujące, inne znowu, które odrzucają je stanowczo, jak zwykle jednak słuszność jest po środku. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że dobry urządzenie społeczne winien w najlepszy, a więc odpowiedni zdolnościom sposób zużytkować wszystkie siły, któremi społeczeństwo rozporządza, pewnem jest również, że społeczeństwo, żądając od jednostki wiele, znaczne także musi mieć wobec niej obowiązki. O tyle mają słuszność zwolennicy prawa do pracy. Z drugiej jednak strony należy stwierdzić, że powodem, dla którego żądamy, ażeby każda siła była jak najlepiej użytą, jest dobrobyt i wogóle interes ogółu, a nie korzyść jednostki, którą ma się użyć. Dla tego też nie można na tej podstawie tworzyć dla jednostki jakiegokolwiek prawa. Gdyby w interesie społeczeństwa nie leżało używanie sił jednostki, gdyby dla ogółu była najkorzyst-

niejszą ogólna bezczynność, najlepszym ustrojem byłaby organizacja, nie dopuszczająca żadnej pracy, a więc oparta o wręcz przeciwną zasadę. Ogół przeto jest tu podmiotem, mającym prawa i potrzeby, jednostka i jej pracą środkiem, który zużywa się dla zaspokojenia tych praw i potrzeb. Decydującym przeto jest interes ogółu; tam gdzie on sprzeczny z potrzebami jednostki, nie możemy z nimi się liczyć. Innemi słowy, społeczeństwo żąda dla swego interesu, ażeby użytkować wszystkie siły, t. zn. ono tylko ma prawo domagać się, ażeby każdy zdolny do pracy znalazł odpowiednie zatrudnienie, ono jest podmiotem prawa do pracy, podczas gdy jednostka tego prawa nie posiada wcale.

Lecz właśnie dlatego, że jednostka jest przedmiotem, użytym dla ogółu, że jest użyteczną jego częścią, ma ona prawo do utrzymania swego bytu, t. zn. może żądać zapewnienia sobie utrzymania. Prawo do pracy, a raczej prawo do żądania, ażeby każdy odpowiednio pracował, jest prawem podmiotowym społeczeństwa, prawo do utrzymania jest prawem jednostki. A prawo to nie ma w sobie nic ubliżającego, bo jest zupełnie pozbawione charakteru litości czy dobrodziejstwa. Jednostka, w danej chwili nawet niepracująca, gdyż nie znalazła na razie po temu sposobności, nie przestaje być użytecznym członkiem społeczeństwa, który musi być w interesie tego społeczeństwa utrzymany nadal. Stąd też nie pobiera ona utrzymania choćby darmego jedynie w swym własnym interesie, lecz także w interesie ogółu, t. zn. otrzymuje zapłatę za swą zdolność do pracy, na razie tylko nie użytkowaną, podobnie jak ktoś, kto pracując tylko w pewnych czasach, pobiera płacę nawet za dni wolne, właśnie dla tego, że chodzi o użytkowanie jego sił w chwilach, gdy zajdzie tego potrzeba.

Ogólny przeto rezultat poprzednich wywodów da się

streścić w następujących zasadach. Prawo do pracy nie da się utrzymać jako prawo jednostki, która może żądać tylko zapewnienia odpowiednich środków do życia, nie w drodze łaski, lecz jako swoje uprawnienie. Społeczeństwo musi się domagać, ażeby każdy z jego członków był użyty w sposób, odpowiadający jego zdolnościom i siłom, dla pracy na rzecz ogółu, a więc ażeby każdemu była zapewniona właściwa sposobność do pracy, jakkolwiek nie ma on prawa do pracy. Tam, gdzie to jest na razie niemożliwe, albo też z wyjątkowych powodów niezgodnem z interesem ogółu, tam należy wszystkim użytecznym lub mogącym później być użytecznymi członkom społeczeństwa zapewnić odpowiednie środki do życia. Ci wreszcie, którzy są już niezdolni do pracy, mają prawo domagać się środków do życia od społeczeństwa, względnie od państwa, wzamian za świadczenia, które na rzecz ogółu oddali poprzednio, a jedynie ci, którzy nigdy użytecznymi nie byli i nie będą, mają to prawo jedynie z tytułu naszych zasad etycznych, a więc mają korzystać z właściwego miłosierdzia, z dobroczynności publicznej, świadczonej im bez żadnego gospodarczego obowiązku.

#### **§ 5. Zadania organizacji gospodarczo-społecznej.**

Każdoczesny ustrój społeczny winien dążyć do jak najlepszego zaspokojenia wszystkich tych potrzeb, których pokrycia domaga się powszechnie uznane dobro ogółu. Potrzeby te, jakkolwiek posiadają nader różnorodny charakter — etyczny, prawny, polityczny, ekonomiczny i t. p. — dzięki ścisłemu powiązaniu najrozmaitszych dziedzin życia ludzkiego, występują prawie wszystkie przy każdym ważniejszym zagadnieniu. Teoretycznie przeto można mówić o problemacie prawnym, lub kulturalnym, społecznie jednak mamy zawsze do czynienia z kwe-

stwą natury ogólnej, przy której nie można pominąć żadnej potrzeby bez względu na dziedzinę, do której właściwie należy. Stąd też jeżeli w polityce ekonomicznej nasuujące się kwestye nazywamy gospodarczemi, dzieje się to tylko dlatego, że rozchodzi się przedewszystkiem, lecz bynajmniej nie wyłącznie, o unormowanie sprawy ekonomicznej. I owszem, potrzeby natury odmiennej, np. etyczne, mogą być tu tak silne, iż gospodarcze względy będą musiały wobec nich ustąpić tak, że wybierze się drogę ekonomicznie uciążliwszą, byleby tylko nie naruszając postulatów etycznych.

W ten sposób określając zadanie społeczeństwa na polu kwestyi robotniczej, dochodzimy do następujących wytycznych jego linii:

1) Organizacja pracy zależnej musi być sprawiedliwą społecznie. W społeczeństwie dąży się do tego samego celu wspólnemi siłami, solidarność ta jednak musiałaby zniknąć, gdyby różne warstwy, jednostki i gospodarstwa nie mogły liczyć na odpowiedni udział w owocach wspólnej akcji. Jeżeli więc nie chce się dopuścić do odśrodkowych, nawzajem sobie wrogich ruchów, które paraliżują wszelką działalność, należy uznać sprawiedliwość za najważniejszą podstawę ustroju społecznego.

Wprowadzenie równości wobec prawa było właśnie konsekwencyą tego stanowiska. Nasze równouprawnienie nie dotyka jednak samej treści prawa, poręczając jedynie jednakowe stosowanie do wszystkich jego przepisów. Nie wyklucza to jednak bezpośredniego czy pośredniego uprzywilejowania lub upośledzenia różnych grup ludności, gdyż taka formalna równość może istnieć nawet przy wielkiej nierówności materialnej. Należy więc dążyć do osiągnięcia równości merytorycznej, t. zn. do takich norm prawnych, któreby umożliwiły wszystkim równomierne korzystanie z działalności społecznej. Równość ta nie może

zależać od dowolności indywidualnej, nie można bowiem przyznać jednostkom wpływu na stosunki, od których zależy żywotny interes ogólnospołeczny. Dlatego też winno się tutaj zastosować przymus prawny, któryby poręczał, że w każdym wypadku konkretnym równość ta istotnie się przejawia, że nie uchyli jej żaden układ prawno-prywatny.

W kwestyi robotniczej sprawiedliwość domaga się, ażeby obie strony, współdziałające w produkcji, t. zn. robotnik i przedsiębiorca, otrzymały w wytworze równe wynagrodzenie swych usług, odpowiednio do ich znaczenia dla danej działalności wytwórczej. Nie idzie zatem bynajmniej, ażeby udziały te były równe, gdyż i zasługi gospodarcze są różne, lecz cały dochód winien być rozłożony w stosunku do znaczenia ekonomicznego funkcji, spełnianych przez jedną i drugą stronę. Udział robotnika oznacza się płacą, przedsiębiorcy całym dochodem gospodarstwa, należy więc dążyć do tego, ażeby płaca nie była ani większą ani mniejszą od kwoty, która należy się rzeczywiście robotnikowi ze względu na gospodarcze rezultaty jego pracy. Zbyt wysoka płaca, jeżeli wogóle się zdarza, należy w każdym razie do wyjątkowych objawów, to też w tej dziedzinie należy przedewszystkiem baczyć na to, ażeby robotnik nie był pokrzywdzony kontraktem pracy. Rzecz to tem ważniejsza i trudniejsza, że z jednej strony położenie robotnika jest zupełnie inne aniżeli przedsiębiorcy, z drugiej zaś, że niepodobna zastosować najprostszego i pozornie najwłaściwszego środka, t. zn. prawnego określenia wysokości wynagrodzenia pracy ludzkiej. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że zupełna wolność umowy obu kontrahentów może najczęściej doprowadzić do upośledzenia i pokrzywdzenia robotnika. Praca jest dla niego jedynym środkiem utrzymania, podczas gdy przedsiębiorcy chodzi tylko o fruktyfikację kapitału, od której przynajmniej na razie nie

zależy jego egzystencja. Wskutek tego mamy po stronie pracodawcy wolność tak prawną, jak i ekonomiczną, po stronie robotnika wolność prawną, lecz przymus materyalny, o którym wie doskonale strona przeciwna i z którego może z łatwością skorzystać dla uzyskania warunków dla siebie bardzo korzystnych, dla robotnika szkodliwych. To też właśnie dla zapewnienia prawdziwej równości i równorzędności należy w drodze prawa unormować wszystkie te warunki umowy o pracę, które dzięki przewadze ekonomicznej pracodawcy mogłyby w niczem nie skrępowanych układach indywidualnych przybrać charakter jednostronnego uwzględnienia interesów przedsiębiorcy. Z przyczyn jednak, które poznamy w dalszym ciągu (rozdział II, § 2), przymusowe oznaczenie t. zw. naturalnej lub słusznej płacy przeprowadzić się nie da, albo też wydałoby rezultaty bardzo niekorzystne. Nie posiadamy też innego środka, jak tylko drogą całego szeregu przepisów prawnych i zarządzeń ogólnych pośrednio dojść do tego samego rezultatu. Innemi słowy celem zapewnienia sprawiedliwej umowy o pracę należy częścią wprowadzić postanowienia prawne, od których w żadnym razie ani robotnikowi ani przedsiębiorcy odstąpić nie wolno, częścią zaś tak wzmocnić stanowisko robotnika, ażeby nie musiał zgodzić się na niesłuszne warunki tam nawet, gdzie ustawa uznaje swobodę umowną.

2) Organizacja pracy zależnej nie może wytwarzać stosunków, utrudniających lub wprost uniemożliwiających wszechstronny rozwój warstwy robotniczej. Tak ze względu na równouprawnienie robotników z resztą społeczeństwa, jak i dla dobra ogółu musimy zapewnić pracy ludzkiej takie warunki, któreby odpowiadały wymogom higienicznym, cywilizacyjnym i etycznym. Stąd płynie obowiązek unormo-

mowania w drodze publicznej wykonywania pracy w ten sposób, ażeby usunąć o ile możliwości szkodliwy jej wpływ na siły i zdrowie jednostek, jakoteż ażeby pozostawić im dość czasu na osiągnięcie niezbędnego wykształcenia intelektualnego i moralnego. Tu przeto mamy do czynienia z przepisami, odnoszącymi się do wewnętrznych regulaminów i urzędzeń fabrycznych, do czasu pracy i spoczynku, do pracy kobiet i nieletnich, wreszcie z normami, mającemi na celu zapewnienie rodzinie robotniczej odpowiedniej roli społecznej. Znaczna część tych postulatów zależy od materialnego położenia robotnika, stąd też wiąże się z niemi najściślej sprawa minimum egzystencyi. Jeżeli, jak to jest najczęściej, sprawiedliwe wynagrodzenie pracy przewyższa minimum egzystencyi, cała trudność usuwa się sama przez się z chwilą, gdy właściwe zasady kierują oznaczeniem płacy. Jeżeli jednak słuszna nawet płaca nie wystarcza na utrzymanie — co przynajmniej w teorii jest możliwe — musi się zabezpieczyć robotnikom minimum egzystencyi, choćby w ten sposób nakładało się na inne sfery ciężary, przechodzące swą wysokością ściśle prawa sprawiedliwości. Polega to na konieczności zapewnienia odpowiednich warunków życia i rozwoju klasie robotniczej. Niepodobna myśleć o stosowaniu się do przepisów higieny, o kulturze, nawet nieraz o etyce, jeżeli niema się niezbędnych środków do życia. We wszystkich tych wypadkach obok czasu potrzeba jeszcze pieniędzy, tak że bez nich całe ustawodawstwo byłoby w najlepszym razie połowiczne, dostarczając robotnikom odpowiednich warunków w chwili pracy, nie dając mu ich natomiast w domu; pozostawiając mu dość czasu wolnego na cywilizację i życie rodzinne, z którego jednak wskutek niedostatku nie może korzystać.

3). Organizacja pracy zależnej winna zapewnić utrzymanie produkcji w dostatecznej wyso-

kości i jej rozwój odpowiednio do potrzeb społecznych. Doniosłość i zakres tego postulatu omówiliśmy ze stanowiska ogólnego w części o dobrobycie, tutaj więc należy zwrócić uwagę jedynie na jedną rzecz, ściśle związaną z kwestią robotniczą. Mianowicie stosunek pracodawcy do robotnika jest jedną z poważnych przyczyn chwiejności i niepewności działalności wytwórczej, ponieważ w pewnych chwilach robotnicy zaprzestaniem pracy starają się uzyskać lepsze dla siebie warunki. Jasną jest rzeczą, że narusza to zasadę dostateczności i rozwoju, to też należy się starać o usunięcie tych przewrotów. Zakaz bezrobocia, który sam w sobie byłby niesprawiedliwym, nie osiągnąłby zarazem celu, najczęściej bowiem nie usunąłby strejków, tylko doprowadziłby już po nich do karnego postępowania przeciw robotnikom, łamiącym obowiązujące prawo. Stąd też należy raczej starać się o usunięcie przyczyn bezrobocia, a przynajmniej o ograniczenie ich liczby i częstotliwości, zupełnie bowiem uchylić ich nie podobna. Częściowo prowadzą do tego zarządzenia, omówione poprzednio, strejki bowiem wybuchają głównie dla uzyskania lepszej płacy i dogodniejszych warunków przy wykonywaniu pracy, niejednokrotnie jednak przyczynę bezrobocia stanowi przeświadczenie robotników, że pracodawca naruszył ich uprawnienia, nie spełniając przyjętych przez siebie obowiązków, lub też nakładając na nich ciężary, których według umowy ponosić nie powinni. W tych wypadkach można usunąć bezrobocie przez utworzenie instytucji, któreby, ciesząc się obustronnem zaufaniem, rozstrzygały wszystkie te spory, jako też przez jak najsurowszą represję wyzysku robotnika w jakiejkolwiek formie (przymusu zakupywania towarów w pewnych tylko sklepach, naruszenia regulaminu fabrycznego, zatrzymania zapłat i t. p.).

To są zasadnicze podstawy, na których winna się oprzeć organizacja pracy zależnej w zdrowym ustroju społecznym.

## Rozdział II. Organizacja pracy zależnej.

§ 1. Wykonywanie pracy. W sprawie wykonywania pracy polityka ekonomiczna musi się zająć rozstrzygnięciem czterech kwestyi, odnoszących się do tego, kto, kiedy, gdzie i w jaki sposób ma pracować na cudzy rachunek. Najpierw należy oznaczyć, które grupy ludności mają być dopuszczone do pracy wytwórczej; tutaj więc spotykamy się z problematem pracy dzieci, nieletnich i kobiet; powtóre kiedy ma się pracować, co łączy się z pojęciem dnia roboczego i spoczynku robotnika; dalej gdzie praca ma się odbywać, a więc jaki ma być ustrój przedsiębiorstw wytwórczych; wreszcie w jaki sposób ma się pracować, czyli jakie powinny być regulaminy robocze i jakie urządzenia pracowni, ażeby robotnik nie był skrzępowany ani przeciążony więcej, aniżeli pozwala na to interes społeczny, a domaga się potrzeba produkcji.

A) W wiekach średnich i początkach czasów nowożytnych, gdy rękodzieła były jedyną formą przemysłu, a narzędzia, których używano, stosunkowo mało wydoskonalone, pytanie, kto może być robotnikiem, dlatego nie było sporne i nie wchodziło w zakres kwestyi robotniczej, że odpowiedzi bezwzględnej, bo koniecznej, dostarczała sama wewnętrzna, naówczas naturalna organizacja produkcji. Praca ludzka była głównym czynnikiem działalności wytwórczej, bo od niej zależała tak jakość jak i ilość wytworów, stąd też musiano zwracać jak największą uwagę na osobiste przymioty robotnika. Jego siły, wykształcenie fachowe, wprawa, pilność i doskonałość de-

cydowały o całym rezultacie gospodarczym, nic więc dziwnego, że o dobrego robotnika starano się usilnie, a jego stanowisko społeczne i mateteryalne było tego rodzaju, że nie odczuwał w niczem swej zależności od pracodawcy, lecz raczej stał z nim na równi. Zarazem nie było obawy, ażeby praca gorzej ukwalifikowana, czy kobiet, czy nieletnich, czy wreszcie osób niewykształconych mogła swą konkurencją oddziałać niekorzystnie na<sup>1</sup> położenie uzdolnionych odpowiednio robotników. Podaż takiej pracy ludzkiej nie mogła mieć żadnego wpływu, gdyż produkcya domagała się pracy, wyposażonej w przymioty, które albo, jak siła, zależały od organizmu, płci i wieku, albo, jak wprawa i zręczność od poprzedniego przygotowania, albo wreszcie jak dokładność i pilność od czysto osobistych przymiotów. To też praca kobiet, dzieci, nieletnich i nieudolnych nie wchodziła w rachubę; przemysł posługiwał się siłami pełnowartościowemi dorosłych robotników męskich, fachowo wykształconych.

W ciągu XVIII i XIX stulecia maszyny wypierają dawniejsze narzędzia, sprowadzając przez to przewrót na polu przemysłu. Drobne i średnie pracownie ustępują miejsca wielkim fabrykom; rzemieślnika-pracodawcę zastępuje kapitalista, z którym robotnika nic nie łączy prócz umowy o pracę; praca ludzka schodzi na drugi plan, stając się sługą maszyny, która odtąd jest główną sprężyną wszelkiej produkcji. Od tej chwili zmieniają się bardzo znacznie kwalifikacye pracy ludzkiej, których domaga się interes produkcji. Dla jednych, stosunkowo bardzo nielicznych, grup robotników, którzy opiekując się samą maszyną, nadają jej niejako zdolność działania, dla inżynierów, maszynistów, monterów i t. p., podnoszą się one bardzo znacznie, u wszystkich innych natomiast schodzą niemal do zera, gdyż niezbędne dawniej osobiste uzdolnienie człowieka zastąpiła maszyna, pracująca równiej, szybciej i do-

kładniej. Wskutek tego uwzględnia się dzisiaj w znacznie wyższym stopniu cenę pracy, decydującą o kosztach produkcji, aniżeli jej jakość, pozbawioną prawie zupełnie znaczenia, a ponieważ w myśl zasady gospodarności dąży się do jak największego obniżenia wydatków, więc daje się pierwszeństwo robotnikom tanim przed lepszymi wprawdzie, lecz droższymi.

W ten sposób dzieci, nieletni i kobiety wypierają dorosłych robotników męskich, wszystkie te kategorie bowiem poprzestają na niższym wynagrodzeniu. Nie podobna tutaj wyczerpująco przedstawić przyczyn, dla których płaca robotnic i nieletnich jest zawsze mniejszą od normalnego wynagrodzenia dorosłego mężczyzny, należy to bowiem do teorii ekonomii. Wystarczy więc zaznaczyć, że płaca mężczyzn dorosłych jest rodzinną, mającą wystarczyć na utrzymanie całej rodziny, podczas gdy tam jest w najlepszym razie indywidualną, a najczęściej stanowi tylko uzupełnienie dochodów głowy rodziny, wskutek czego może zejść z łatwością poniżej minimum egzystencji, a zarazem, że u mężczyzn występują liczne potrzeby, które w każdym razie chce się zaspokoić, chociaż nie jest to konieczne do życia, których jednak niema u kobiet, częściowo i u nieletnich (tytoń, gorące napoje, udział w życiu politycznym i t. p.). Dzięki temu wymagania dorosłego robotnika są wyższe, a tem samem robotnice i nieletni, żądając mniej, uzyskują nad nim taką konkurencyjną przewagę, że coraz więcej wchodzi w jego miejsce.

Rozwój ten korzystny dla ściśle materialnej strony produkcji i dla poszczególnych jednostek, które w ten sposób zyskują możność zarobku, jest nader szkodliwy tak dla klasy robotniczej jako takiej, jak też i dla całego społeczeństwa. Pod naciskiem bowiem tych niższych warstw robotniczych obniża się ogólna cena pracy ludzkiej, utrudnia się fizyczny, intelektualny i mo-

ralny rozwój osób, należących do sfery robotniczej, uchyla się prawie zupełnie wychowanie domowe i życie rodzinne w tej klasie ludności. Pracodawca może zawsze znaleźć pomiędzy niezajętymi kobietami i nieletnimi taniego robotnika, co w niezdrowy sposób powiększając podaż pracy w stosunku do popytu, już samo przez się obniża stopę wynagrodzenia. Do tego przyłącza się jeszcze możliwość zatrudnienia całej rodziny w fabryce celem zapewnienia sobie utrzymania. Jak długo pracy dostarcza tylko głowa domu, dochody jej muszą wystarczyć na wszystko, z chwilą gdy obok niej mogą pracować inni członkowie rodziny, ogólny ich dochód spełnia tę samą funkcję, t. zn. że głowa rodziny za swą pracę otrzymuje wynagrodzenie, wystarczające na część potrzeb, resztę zaś uzupełnia się płacą żony, dzieci i t. p. Innemi słowy, minimum egzystencji zdobywa się zużywając pracę wszystkich, podczas gdy w czasie, gdy praca kobiet jest niedopuszczalna, to samo otrzymuje sam dorosły robotnik, który musi zarobić na utrzymanie całej swej familii. Praca produkcyjna, rozpoczęta zbyt wczesnie, przeważnie zanadto ciężka dla nierozwiniętego jeszcze organizmu, oddziałuje nader szkodliwie na zdrowie, siły i dalszą żywotność jednostki, a zarazem nie pozwala na nabycie wykształcenia tak ogólnego jak i fachowego, bo cały czas zajęty jest dla chleba. Stąd też z tych nieletnich robotników społeczeństwo dostaje jednostki fizycznie słabe, intelektualnie i moralnie stojące nisko, technicznie niedostatecznie przygotowane, a w tem wszystkim niema ich winy, bo jest to tylko naturalny skutek ustroju produkcyjnego. W końcu praca kobiet, odrywając je od ogniska domowego, odbiera dzieciom opiekę macierzystą, z każdego punktu widzenia społecznie niezbędną, pozostawia bez koniecznego kierownictwa domowe gospodarstwo robotnika, utrudniając mu przez to zdobycie dorobny i drobnych choćby wygód i niszczy życie rodzinne.

stanowiące zasadniczą podstawę każdego zdrowego ustroju społecznego, zmieniając rodzinę w rodzaj spółki, pracującej jedynie dla uzyskania wystarczających na utrzymanie dochodów.

Wolność przemysłowa, wprowadzona we wszystkich państwach europejskich w pierwszej połowie XIX-go stulecia, zniosła prawie wszystkie ograniczenia, zawarte w przepisach administracyjno-policyjnych i statutach cechowych, jako też nałożone tam obowiązki na majstrów względem swych uczniów, a w pewnej mierze i czeladników. To też stosunki, skreślone powyżej, zapanowały powszechnie, odpowiadając wielkiej, maszynowej produkcji, a nie spotykając żadnych przeszkód ze strony ustawodawstwa. Skutki tego stanu były wprost przerażające, jak się o tem przekonywamy nie tylko z jaskrawych opisów Marxa i Engelsa, lecz nawet z ankiet i sprawozdań urzędowych, z pewnością nie zabarwionych stronniczością na rzecz robotników. Tak bardzo sławiona wolność umowy, ta zasadnicza podstawa całego liberalizmu ekonomicznego, okazała tutaj całą swą nicość i szkodliwość, we własnej bowiem swej ojczyźnie, w Anglii, zmusiła ustawodawstwo już w samych początkach ubiegłego wieku do położenia tamy swobodzie indywidualnej, którą nadużywano w taki sposób, że powstało stąd poważne niebezpieczeństwo dla całego ogółu. W zakładach tkackich bowiem zaczęto używać dzieci, dostarczanych tysiącami przez administrację ubogich, przeciążano je pracą, dając w zamian utrzymanie jak najnędzniejsze. Wskutek tego wybuchły groźne choroby zakaźne, a komisya lekarska, wydelegowana dla zbadania przyczyn gwałtownego ich szerzenia się, orzekła wyraźnie, że szukać ich należy w fabrycznej pracy i nędzy dzieci. Pod wpływem tego uchwalił parlament angielski w r. 1802 na wniosek Sir Roberta Peela pierwszą ustawę ochronną dla pracy, znaną pod nazwą „the Moral and Health Act“.

Za tą próbą, niezbyt udaną, poszedł cały szereg innych ustaw angielskich (1819, 1833, 1842, 1844, 1847, 1850, 1853, głównie zaś ustawy z 27 maja 1878, 5 sierpnia 1891 i 6 lipca 1897) tak, że ustawodawstwo angielskie należy do najlepszych na tem polu. Na kontynencie jednak dużo lat upłynęło, zanim wstąpiono w ślady Anglii, głównie ze względu na nasuwające się tu trudności. W istocie bezwarunkowy zakaz pracy dzieci kobiet i nieletnich byłby niewłaściwy, tak ze względu na tych, którzy w takim razie utraciliby jedyne źródło zarobku, jak i z uwagi na rozwijającą się produkcję, która nagle musiałaby zastąpić dotychczas używane siły innemi, których przynajmniej na razie nie możnaby znaleźć w dostatecznej ilości, a które na wszelki sposób pogorszyłyby jej położenie swą stosunkową drożyzną. Przytem nie można było pominąć różnicy pomiędzy dużą fabryką a małym warsztatem rzemieślniczym, gdyż ciężary, utrudnienia i ograniczenia, które byłyby jeszcze znośne dla wielkich przedsiębiorstw, doprowadziłyby z łatwością do ruiny słabe gospodarstwa rękodzielnicze. Wszystko to przemawiało za ostrożnem traktowaniem całej kwestyi, jakkolwiek uznano już bardzo wczesnie konieczność ingerencyi ustawodawstwa, gdyż i na stałym lądzie stosunki układały się w sposób, którego ze względu na dobro ogółu nie podobna było dłużej tolerować. Stopniowo więc, można powiedzieć, nieśmiało przystępowano do reform, które powoli szły coraz dalej, jednakże do dzisiaj jeszcze wykazują poważne braki i bynajmniej nie zapewniają jeszcze panowania stosunkom rzeczywiście odpowiednim.

Z powodu wszystkich tych trudności ustawodawstwo dzisiejsze właściwie nie opiekuje się gospodarczą i techniczną stroną pracy dzieci, nieletnich i kobiet, lecz zawiera szereg postanowień, które ograniczają swobodę umowy w zasadzie tylko o tyle, o ile chodzi o zdrowotność, obowiązek szkolny, bezpieczeństwo życia

i zdrowia, jako też moralność publiczną. Jasną jest rzeczą, że jakkolwiek teoretycznie w tych granicach pozostawiono wszelką swobodę, tak że formalnie rzecz biorąc, państwo nie wgląda w kontrakt o pracę głębiej, aniżeli w jakikolwiek inny układ prawnoprywatny, który przecież zawsze musi się liczyć z normami prawa publicznego, to jednak w gruncie rzeczy mamy tu do czynienia z bardzo znaczną i nader wskazaną ingerencją publiczną, która w rzeczywistości wiąże stale i niezmiennie najznacniejszą część umowy o pracę. Zasadnicze to stanowisko ustawodawstwa występuje najwyraźniej w przyznaniu władzom administracyjnym dość daleko idącej swobody tak w kierunku chwilowego i indywidualnego łagodzenia przepisów ustawowych, jak i ich obostrzenia. Jeżeli w pewnej chwili lub w pewnym zakładzie produkcyjnym interes produkcji jest ważniejszy od potrzeb sanitarnych, cywilizacyjnych i etycznych, albo też gdy można je zabezpieczyć dostatecznie przy znaczniejszej swobodzie, władza publiczna może dopuścić ulg, jeżeli skuteczność norm dotychczasowych okazuje się niewystarczającą, może je w wielu razach rozszerzyć i wzmocnić. Z tego wynika, że nie uwzględnia się ani położenia robotnika ani przemysłu, lecz dąży się do celów natury ogólnej, leżących poza dziedziną gospodarczą, a ochrona pracy jest tylko środkiem, który pozwala je osiągnąć.

Zgodnie z tem stanowiskiem nowoczesne ustawodawstwo, we wszystkich ważniejszych krajach bardzo do siebie zbliżone, musiało uwzględnić różnice tak pomiędzy rozmaitymi typami zakładów wytwórczych jak i pomiędzy różnymi kategoriami chronionych robotników. Przedewszystkiem więc pominęło zupełnie właściwą pracę rolniczą, jednakże niesłusznie, gdyż jakkolwiek ze względów sanitar-

nych przedstawia ona mniej niebezpieczeństw, to jednak należało pamiętać, że interes cywilizacji i etyki występuje przy niej z nie mniejszą siłą, jak w pracy przemysłowej. W innych gałęziach materialnej produkcji odróżnia się drobne pracownie, przemysł domowy i wykonywany w domu od fabryk i wielkich przedsiębiorstw. W domu i w drobnym przemyśle robotnik styka się bezpośrednio i to nie tylko w godzinach roboczych z pracodawcą czy kierownikiem, istnieje tutaj w pewnym stopniu wspólne ich życie, stąd też nie można pominąć oddziaływania osobistego majstra na nieletni personal nawet w godzinach wolnych od pracy, podczas gdy w wielkich zakładach należy się zająć jedynie warunkami samej pracy. Odmiennie są także wymagania natury sanitarnej, kulturalnej i etycznej w miarę tego, czy chodzi o dzieci, młodzież czy kobiety, stąd też wypada uwzględnić i te różnice i stosownie do nich unormować rozmaicie warunki ich pracy.

Naturalnie wydane w tych celach przepisy i zarządzenia nie dadzą się tak ściśle podzielić, ażeby można było uważać jedne za służące wyłącznie względom zdrowotnym, inne kulturalnym i t. p. Zakaz np. pracy nocnej kobiet działa równie dodatnio na zdrowie jak i na życie rodzinne, niedopuszczenie dzieci poniżej pewnego wieku do fabryki ma wielką doniosłość dla ich rozwoju fizycznego, wychowania i wykształcenia. Stąd też jeżeli ogół norm ochronnych dzielimy według ich celu, liczymy się z celem najbliższym i najważniejszym, który przedewszystkiem spowodował te postanowienia prawne, nie zapoznając jednak ich znaczenia i wpływu także w innych kierunkach. W ten sposób należy rozumieć dalsze ustępy, odnoszące się do naszej kwestyi.

Ze względów zdrowotnych, jakoteż dla utrzymania bezpieczeństwa życia i zdrowia, dzieci w zbyt

wczesnym wieku wykluczono z pracy wogóle, dla robotników młodocianych ustanowiono dzień roboczy w krótszym wymiarze od dnia zwyczajnego, zakazano pracować im w nocy, wreszcie zatrudniać ich przy pracy niezdrowej lub niebezpiecznej. Podobnie dorosłe nawet robotnice mogą pracować tylko dniem, w górnictwie jedynie nad ziemią, a położnice nie mogą być przypuszczane do roboty przez parę tygodni po rozwiązaniu. Międzynarodowa konferencja ochrony pracy, zebrana w początkach roku 1890 w Berlinie, uchwaliła w tym względzie szereg rezolucji, które można uważać za powszechnie uznane minimum niezbędnych zarządzeń w tej dziedzinie. Według tego dzieci poniżej lat dwudziestu należy wykluczyć od pracy w zakładach przemysłowych, w górnictwie zaś można dopuścić je do robót podziemnych dopiero po ukończeniu 14 roku życia. W wieku od 12—14 lat można pracować tylko we dnie, nie więcej jednak jak sześć godzin, przedzielonych przerwą najmniej półgodzienną, a w gałęziach produkcji niezdrowych lub niebezpiecznych albo wogóle należy zakazać zatrudniania dzieci, albo przynajmniej uczynić zależnym dopuszczenie ich od zastosowania się do specjalnych przepisów ochronnych. Robotnicy młodociani pomiędzy 14—16 rokiem życia nie mogą pracować w nocy, ani też więcej niż dziesięć godzin przedzielonych półtoragodzinną przerwą, przy czem praca niebezpieczna lub niezdrowa ma ulegć ograniczeniom, stosującym się także do robotnic każdego wieku. W końcu położnice mogą przystąpić do pracy najwcześniej w cztery tygodnie po rozwiązaniu. [Międzynarodowa znów konwencja berneńska z 26. września 1906 r. wykluczyła zupełnie kobiety od pracy nocnej we wszelkich przemysłowych zakładach, zatrudniających więcej, jak 10 robotników. Odpoczynek nocny musi wynosić najmniej 11 godzin z rządu i obejmować koniecznie czas od 10-tej g. wieczór do 5-tej rano; w wypadkach wyjątkowych i w prze-

mysłach sezonowych może on być przez 60 dni w roku niżony do 10 godzin].

Ustawodawstwa obowiązujące przyjęły przynajmniej w głównych zarysach te zasady. W Przedlitawii dzieci do lat dwunastu nie wolno zatrudniać stale w żadnym zakładzie przemysłowym, w fabrykach i górnictwie zakaz ten obejmuje dzieci do lat 14. W wieku od 12—14 lat praca w drobnym przemyśle nie może przenosić ośmiu godzin, w fabrykach można zatrudniać młodzież od 14—16 lat tylko przy robotach lżejszych i nieszkodliwych. Dzień pracy począwszy od 14 roku życia wynosi podobnie jak dla robotników dorosłych w przemyśle fabrycznym 11, w górnictwie 9 godzin, w rzemiośle nie jest wcale oznaczony. Praca nocna jest zakazana dla dzieci do lat 14, w górnictwie dla kobiet każdego wieku i mężczyzn do lat 16, a te same przepisy odnoszą się do pracy pod ziemią. Wreszcie należy nadmienić, że okres wolny położnic ustanowiono na 4 tygodnie, a czas nocny liczy się od godziny 8 wieczorem do 5 rano. Głównym brakiem austriackiego ustawodawstwa jest zrównanie dnia roboczego dla dorosłych i nieletnich, jakoteż zbyt daleko idące ulgi, na które zezwalają władze administracyjne.

Ustawy niemieckie nakładają na pracodawców wyraźny obowiązek opiekowania się zdrowiem nieletnich robotników i przyznają władzom administracyjnym prawo zakazu przyjmowania uczniów tym majstrom, którzy źle się z nimi obchodzą. W fabrykach można pracować dopiero po ukończeniu lat 13 i to aż do ukończonego 14 roku życia najwyżej 6 godzin z przerwą półgodziłą, między 14—16 rokiem 10 godzin, przedzielonych godzinną na obiad i dwiema przerwami półgodziłymi rano i popołudniu. [Również praca kobiet jest ograniczona od 1910 r. do 10 godzin]. Praca nocna, t. zn. pomiędzy 8<sup>1/2</sup> godziną wieczorem a 5<sup>1/2</sup> rano, jakoteż praca górnicza pod ziemią, jest zakazana wszystkim

robotnicom i nieletnim robotnikom; położnice wracają do pracy po 3—6 tygodniach. W Rosyi pracę w fabryce można rozpocząć z ukończonym 12 rokiem, a dzień roboczy dla osób w wieku od 12—15 lat trwa ośm godzin, najpóźniej jednak po 6 godzinach musi nastąpić przerwa. Dzieci do lat 15 nie mogą pracować nocą (prócz w fabrykach szkła), t. j. pomiędzy 9 wieczór a 5 rano, w niektórych zaś zakładach, przeważnie tkackich, zakaz ten sięga do 14 roku życia i obejmuje zarazem kobiety. W zakładach, idących bez przerwy 18 godzin na dobę, dzieci mogą pracować 9 godzin, po  $4\frac{1}{2}$  godziny bez przerwy, a noc rozpoczyna się dopiero o 10 wieczorem, kończy o 4 rano.

Wypada jeszcze przytoczyć główne zasady ustawodawstwa angielskiego, które najlepiej uregulowało pracę kobiet, dzieci i nieletnich. Nie wolno ich wogóle zatrudniać w fabrykach, uznanych za niebezpieczne przez ustawę lub władzę administracyjną najwyższej instancji, ani też do obsługi lub czyszczenia maszyn, będących w ruchu. Zresztą można pracować w fabryce dopiero po ukończeniu lat 11, jednakże aż do skończonego 16 roku życia tylko o tyle, o ile przeznaczony do tego lekarz wystawi świadectwo uzdolnienia fizycznego po poprzednim zbadaniu. Praca jest tylko dzienna, z wyjątkiem dla chłopców powyżej lat 15 lub liczących wprawdzie lat 13, lecz posiadających świadectwo szkolne, jakoteż w przemyśle domowym dla dorosłych kobiet. Początek pracy postanowiono w fabrykach tkackich na 6 lub 7, w innych fabrykach na 8, w przemyśle domowym na 6 rano, koniec kolejno na 6, 7, 8 i 9 wieczorem, a w sobotę na 2—4 po południu. W zakładach tkackich praca nie może trwać dłużej niż  $4\frac{1}{2}$ , w innych fabrykach 5 godzin, pauzy muszą wynosić w tkactwie 2 godziny, w reszcie przemysłu fabrycznego  $1\frac{1}{2}$ , w domowym  $4\frac{1}{2}$  (w sobotę w fabrykach  $1\frac{1}{2}$ , w domowym przemyśle  $2\frac{1}{2}$ ) godziny. Przepisy te odnoszą się do nieletnich powyżej lat

14, natomiast dzieci od 11—14 lat (z wyjątkiem chłopców trzynastoletnich posiadających świadectwo szkolne) pracują tylko połowę. Mianowicie w przemyśle fabrycznym praca odbywa się w dwóch grupach i to albo w ten sposób, że każda pracuje pół dnia, rano lub po południu, albo też że pracuje się wprawdzie przez cały czas lecz tylko co drugi dzień, przyczem w przemyśle nietkackim paury muszą wynosić przynajmniej 2 godziny. W przemyśle domowym dzieci mogą pracować tylko przez pół dnia, od 6 rano do pierwszej lub od 1—8 wieczór, t. zn. że w fabrykach tkackich pracują  $4\frac{1}{2}$  godziny codzień lub 9 godzin co drugi dzień, w innych 5 codziennie, albo 10 co drugi dzień, w domowym 7 godzin dziennie. Położnice powracają do pracy po 4 tygodniach, w górnictwie nie wolno pracować pod ziemią kobietom i chłopcom niżej lat 12, a ciągnąć wózków z węglem chłopcom do lat szesnastu.

Celem zapewnienia młodzieży rzemieślniczej elementarnego i fachowego wykształcenia, żąda ustawodawstwo austriackie, ażeby praca zawodowa nie utrudniała pobierania obowiązkowej nauki szkolnej i nakazuje majstrom posyłanie terminatorów do uzupełniających szkół przemysłowych. Znacznie dalej idą Niemcy, istnieje tam bowiem bezwarunkowy zakaz zatrudniania w fabrykach dzieci do lat 14, które nie dopełniły obowiązku szkolnego. Majster winien wykształcić fachowo swych uczniów, stąd też władza przemysłowa może zabronić przyjmowania uczniów tym rzemieślnikom, którzy wskutek swych osobistych ułomności (kalectwo, słabość umysłu) nie mogą podołać temu zadaniu, jakoteż oznaczyć najwyższą liczbę terminatorów, których wolno zatrudniać w danej pracowni. Równie pilnie się liczą ze szkołą w Anglii. Dzieci powinny uczęszczać do szkoły i przedkładać w tym względzie pracodawcom tygodniowe wykazy, którym nie wolno ich nadal zatrudniać, jeżeli zaniedbały tego obowiązku. Dzieci powy-

zej lat 13 są od niego wolne, jeżeli wykażą się świadectwem, stwierdzającym nabycie przepisanych wiadomości elementarnych, i jeżeli udowodnią, że od początku szóstego roku życia przepędziły przynajmniej 250 dni w szkole.

Pogodzenie względów etycznych z zawodową pracą kobiet i nieletnich nastęrcza nieprzewyciężone niemal trudności, gdyż tak skupienie znacznej liczby osób różnego wieku, płci i charakteru, jak i ograniczenie życia rodzinnego do niewielu godzin, następujących po całodziennym wysiłku, gdy pragnie się jedynie fizycznego spoczynku, oddziałują nader niekorzystnie pod względem moralnym. Wpływ samego ustawodawstwa nie może tu być znaczny, gdyż co najwyżej potrafi ono usunąć lub zmniejszyć doniosłość najgorszych przejawów, tem większe przeto pole otwiera się dla samopomocy warstw interesowanych, przedewszystkiem zaś dla dobrowolnej akcji innych sfer społecznych. Z tego też powodu kwestyą tą zajmę się dokładniej poniżej (rozdział II. § 4, rozdział III. § 3), tutaj zaś ograniczam się do wymienienia przepisów ustawowych o celu specyficznie etycznym. Można odróżnić w nich trzy rodzaje. Jedne starają się przeszkodzić szerzeniu się zepsucia i dlatego żądają, ażeby niektóre urzędy były rozdzielone według płci (np. sypialnie), zabraniają, jak w Niemczech, przedsiębiorcom, pozbawionym czci obywatelskiej, przyjmować robotników poniżej lat 18, wreszcie nakładają na pracodawców obowiązek przestrzegania obyczajności pomiędzy nieletnimi. Drugim celem jest zapewnienie wychowania religijnego, dlatego praca nie ma przeszkadzać w spełnianiu obowiązków religijnych, a przedewszystkiem musi tak być uregulowana, ażeby robotnicy mogli wziąć udział w nabożeństwach w niedziele i święta, wskutek czego albo postanawia się spoczynek świąteczny — o czem później — albo przynajmniej zobowiązuje się pracodawców do umożliwienia robotnikom

nioletnim praktyk religijnych (w Niemczech oznacza na nie czas właściwy proboszcz). Wreszcie ze względu na stosunki rodzinne wiele ustawodawstw zawiera specjalne przepisy, odnoszące się do pracy kobiet. Tak np. w Niemczech kobiety pracują tylko 11 godzin dziennie, w sobotę 10, jakkolwiek dla dorosłych mężczyzn niema żadnych postanowień; jeżeli zaś robotnica prowadzi gospodarstwo domowe przerwa na obiad przedłuża się z godziny na  $1\frac{1}{2}$ . Przepis ten jest zgodny z uchwałami konferencji berlińskiej, która oznaczyła najwyższy dzień roboczy dla kobiet 11 godzin z conajmniej  $1\frac{1}{2}$  godzinnymi przerwami. Ustawodawstwo austriackie nie zawiera w tym względzie żadnych postanowień z wielką szkodą dla życia rodzinnego, w Anglii natomiast pozostawiono właśnie dla jego ułatwienia znaczną część soboty wolną, oznaczając w tym dniu koniec pracy na 2—4 godzinę po południu.

B) Drugi dział przepisów ochronnych stara się ograniczyć o ile możności szkodliwy zdrowiu wpływ pracy zawodowej i usunąć niebezpieczeństwo śmierci i kalectwa, spowodowane używaniem rozmaitych maszyn lub okolicznościami, które niekiedy towarzyszą różnym rodzajom pracy, jak np. w górnictwie gazy wybuchowe. Znowu więc chodzi tutaj o zdrowotność i bezpieczeństwo publiczne, jeżeli jednak rozciąga się z tego powodu daleko idącą opiekę nad nieletnimi i kobietami, ograniczamy się odnośnie do innych robotników do postanowień, odnoszących się do urządzenia warsztatów, pracowni i wogóle budynków przemysłowych. Ustawodawca stoi na stanowisku, że sama praca nie przynosi zdrowiu dorosłych robotników męskich szkód tak wielkich, ażeby wypadało krępować ich w takich rozmiarach jak fizycznie słabsze warstwy robotnicze, żąda jednakże, ażeby szkód tych nie zwiększano niepotrzebnie przez pomijanie zwyczajnej ostrożności i przez pracę w lokalach,

które same przez się są już niezdrowe lub niebezpieczne. Mamy więc tu do czynienia właściwie z przepisami policyi budowlanej i sanitarnej, lecz przystosowanej do potrzeb i warunków pracy przemysłowej i górniczej. [Na to pole skierowały także swą pracę oficjalne międzynarodowe konferencje ochrony pracy. Rezultatem ich jest berneńska konwencja szeregu państw z 26. września 1906 r., zakazująca używania białego fosforu do wyrobu zapalek.]

Jasną jest rzeczą, że o ile można postawić pewne ogólne zasady higieniczne, uwzględniając organizm ludzki, płeć i wiek młodociany, o tyle trudno bardzo, prawie niepodobna oznaczyć ich wyczerpująco, gdy rozchodzi się o urządzenia wewnętrzne zakładów produkcyjnych, które w każdej niemal gałęzi wytwórczej będą odmienne. Dla tego też ustawodawstwo pozostawia tutaj szerokie pole swobodnemu uznaniu odpowiednich władz, samo zaś poprzestaje na nielicznych normach ogólnych, jak np. przepisy odnoszące się do używania materiałów wybuchowych, do kotłów parowych i t. p. We wszystkich przeto państwach utworzono osobny organ fachowy, mianowicie inspektorat przemysłowy i górniczy, który ma strzedz ścisłego stosowania się pracodawców i robotników do ustaw robotniczych, a zarazem wydawać rozporządzenia co do urządzeń zakładów produkcyjnych. W tym celu inspektor przemysłowy może każdej chwili zwiedzić i skontrolować każde przedsiębiorstwo i zarządzić takie zmiany w jego urządzeniu technicznym, jakie uzna za wskazane ze względu na zdrowie i życie zatrudnionych w niem osób. Zarazem należy uwiadomić inspektorat przemysłowy o każdym nowo powstającym zakładzie, a zezwolenie na jego umieszczenie w danym budynku ma się udzielić tylko o tyle, o ile inspektor

uzna przedłożone plany, czy też samą budowlę za odpowiednią.

Przepisy te, w zasadzie dobre, wykazują jednak poważne braki w praktycznym zastosowaniu. Przedewszystkiem trudno bardzo zapewnić rzeczywiste przeprowadzenie wydanych przez władzę zarządzeń, nieraz bowiem przyjmują je niechętnie obie strony, działające w produkcji, robotnicy i pracodawcy. Przedsiębiorcy przynoszą one wzrost wydatków, gdyż albo chodzi o urządzenia stałe, podnoszące wysokość kapitału zakładowego (np. wielkość i oświetlenie pracowni, ogniotrwałe schody, osobne ubikacje na rozmaite czynności), albo też o utrudnienia w wykonywaniu pracy przez przepisany sposób używania narzędzi i maszyn, które pomniejszają wydajność pracy, lub zmuszają do powiększenia liczby robotników, a tem samem i kapitału obrotowego (przepisy o stanie kotłów parowych, oszalowania maszyn i narzędzi i t. p.). Wszystko to wychodzi w rzeczywistości na korzyść robotników, lecz nieraz utrudnia ich pracę tak, że wskutek tych zarządzeń zużywają więcej czasu na uskutecznienie tej samej czynności. Oswojeni z niebezpieczeństwem przez długie doświadczenie, robotnicy nie liczą się w takim stopniu z jego grozą, ażeby uznać w całej pełni użyteczność tych przepisów mimo częściowej ich niedogodności, szczególnie gdy przez to zmniejszają się ich dochody, jak to się dzieje często przy pracy akordowej, uważają przeto taką ochronę zdrowia i życia conajmniej za zbyt dużą, nieraz wprost za szkodliwą. O ile możności więc starają się uwolnić od nałożonych przez nią więzów, co niejednokrotnie sprowadza większą jeszcze liczbę wypadków, gdyż w takim razie wiele urządzeń powiększa niebezpieczeństwo przez niewłaściwe ich używanie (np. jeżeli porusza się koło, wkładając rękę w przerwy oszalowania, trudniej ją usunąć, niż gdy koło

jest wolne), przez co niechęć robotników do tych przepisów wzmagą się tem bardziej.

Drugą trudność spotyka się w przemyśle drobnym i domowym. Kontrola małych warsztatów rękodzielniczych jest nadzwyczajnie trudna, a przeprowadzenie niezbędnych zmian prawie niemożliwe, gdyż niema dla nich zrozumienia ani u majstra ani u robotników, a pracodawca często nie jest w stanie zastosować się do zarządzeń władzy przemysłowej wskutek braku środków materialnych. Istotnie trudno żądać od człowieka, który sam pracuje i mieszka nieraz w najgorszych warunkach sanitarnych, ażeby o swoich robotników troszczył się więcej niż o siebie i swą rodzinę i w tym celu poświęcał pewną część i tak zaledwo dostatecznego swego zarobku. W tej kategorii przemysłu reforma dałaby się rzeczywiście przeprowadzić, gdyby rękodzielnikom, przynajmniej uboższym, dostarczono odpowiednio urządzonych, a tanich pracowni, co łączy się najściślej z kwestyą mieszkań warstw mniej zamożnych i jest jednym z najważniejszych zadań zdrowej polityki socyalnej miejskiej. Natomiast należy przestrzegać, ażeby w przemyśle, wykonywanym w domu na cudzy rachunek, stosowano się jak najściślej do wszystkich zarządzeń, wydanych dla bezpieczeństwa publicznego i zabezpieczenia zdrowia warstw pracujących. Właśnie celem ominięcia przepisów ustawodawstwa fabrycznego szerzy się coraz bardziej zewnętrzna, pozornie tylko decentralizacja pracy przemysłowej, ułatwiona używaniem motorów elektrycznych, pozwalających na daleko idący podział siły poruszającej. Społecznie robotnik nie zmienił swego położenia, gdyż pracuje nadal za wynagrodzeniem na rzecz przedsiębiorcy, do którego należy własność surowców i wytworu, lecz robiąc u siebie w domu, przedstawia się formalnie jako samoistny przedsiębiorca, co go pozbawia wszelkiej ochrony. W ten sposób całe ustawodawstwo,

chroniące pracę, staje się iluzorycznym z wielką szkodą dla dobra ogólnego. Ażeby tego uniknąć należy przemysł wykonywany w domu poddać kontroli przynajmniej takiej samej jak kontrola fabryczna, a o ile możliwości wykonywać ją jeszcze ściślej i surowiej, ażeby przez to zmniejszyć zyski pracodawców, którzy taką drogą pragną sobie zapewnić zupełną swobodę kosztem interesów ogólnych, stanowią przeto czynnik nieetyczny i szkodliwy.

W końcu jeszcze jedna uwaga. Inspektoraty przemysłowe, jak każda zresztą instytucja specjalna, liczą się niemal wyłącznie z potrzebami, powierzonymi ich pieczy, przeocząc nieraz interesy inne, niemniej ważne. Wskutek tego zarządzenia ich, w zasadzie słuszne i użyteczne, czasami idą tak daleko, że nakładając zbyt wielkie ciężary na produkcję, utrudniają w wysokim stopniu jej rozwój. Stąd też pracodawcy starają się uzyskać zmianę tych postanowień, a ponieważ ustawodawca w przewidywaniu, że organ fachowy, przejęty doniosłością swej funkcji, przesadzi nieraz w swych żądaniach, nie nadaje zwyczajnie inspektorom egzekutywy, pozostawiając ją władzom administracyjnym (Austria) lub sądom rozjemczym (Anglia), więc o nie opiera się wszystko w ostatniej linii. Przewleka to całą sprawę a nieraz doprowadza do nieodpowiedniego merytorycznego załatwienia, gdyż władze przemysłowe uważają często już z góry życzenia inspektoratu przemysłowego za przesadne i idą raczej w myśl przedsiębiorców. Wszystko to zmniejsza wpływ inspektorów i utrudnia ich działalność, która nie przynosi takich owoców, jakieby dać powinna. Dlatego też byłoby wskazaniem, ażeby inspektorat przemysłowy, w interesie własnej powagi i dla dobra ogółu, starał się stosownym rozmiarem swych żądań wzbudzić powszechne przekonanie, że wszystkie jego zarządzenia są nie-

odzwonne i możliwe do przeprowadzenia bez poważnej szkody dla narodowej produkcji.

C) Unormowanie czasu pracy obejmuje dwie różne kwestye, oznacza bowiem długość dnia roboczego i dnia spoczynku. Większość ustawodawstw nie zajmuje się wcale sprawą dnia roboczego dorosłych robotników, nie przyznaje bowiem sobie prawa krępowania w ten sposób wolności indywidualnej. Przeważnie więc znajdujemy tylko przepisy odnoszące się do dzieci i nieletnich, jakoteż ograniczenia pracy kobiecej ze względów sanitarnych i rodzinnych, co już omówiłem poprzednio. Oczywiście, że w ten sposób wpłynęło się także pośrednio na pracę dorosłych mężczyzn, w licznych bowiem gałęziach produkcji nie mogą oni pracować bez pomocy tamtych warstw robotniczych, tak że dzięki przeprowadzeniu w tych zakładach technicznego podziału pracy ochrona kobiet i nieletnich chroni zarazem wszystkich robotników. W Austrii, Francji, Rosji i Szwajcaryi oznaczono nawet wprost ilość dopuszczalnych godzin pracy dziennie w zakładach fabrycznych, mianowicie w Austrii i Szwajcaryi na 11 godzin, w Rosji na  $11\frac{1}{2}$ , a gdy praca jest choćby częściowo nocną i w dniu przedświąteczne na 10, we Francji na 12 [a od 1904 r.  $10\frac{1}{2}$  względnie 10]. Dzień roboczy w górnictwie nie może w Austrii przenosić 9 godzin, natomiast drobny przemysł nie podlega żadnym ograniczeniom. [We Francji i w Anglii dzień roboczy w górnictwie wynosi obecnie 8 godzin.]

Ustawowy wymiar dnia roboczego nie posiada już dzisiaj większego praktycznego znaczenia, gdyż w największej ilości wypadków pracuje się w rzeczywistości przez czas krótszy. Częściowo jest to wynikiem ustawodawstwa w sprawie kobiet i nieletnich, częściowo pogłębienia wykształcenia gospodarczego, przez co zrozumiano, że zbyt długa praca staje się mało wydajną, tak że odpowiednie

jej skrócenie daje lepsze rezultaty wytwórcze. Najważniejszym jednak czynnikiem, który wywołał trwałą tendencję zmniejszania godzin pracy, jest samopomoc robotników. Skrócenie dnia roboczego stanowi już od dawna jeden z najważniejszych ich postulatów, a walczą o to tak skutecznie, że osiągnęli rezultaty bardzo poważne. Jest to niewątpliwie objaw społecznie nader korzystny, gdyż całe podniesienie się kulturalne i etyczne warstw robotniczych zależy w pierwszej linii od tego, czy robotnik po ukończeniu swej pracy dziennej znajdzie dość sił fizycznych i umysłowych, ażeby mógł się zająć sprawami, nie mającymi bezpośredniego związku z kwestią chleba, czy też powróci do siebie tak wyczerpany, że jedynym jego pragnieniem będzie sen i spoczynek. Przytem skrócenie dnia roboczego podnosi zarazem stanowisko pracy ludzkiej do kapitału, bo płaca, nie mogąc spadać poniżej społecznie uznanego minimum egzystencji, nie będzie mniejszą za krótszy dzień roboczy, niż była dawniej za dłuższy. Zwiększa się przeto jej cena targowa, tak że człowiek otrzymuje stosunkowo wyższy udział w rezultatach produkcji, stosunki więc polepszają się etycznie i społecznie.

Jak powszechnie wiadomo, robotnicy żądają ośmiogodzinnego czasu pracy. Postulat ten, podniesiony pierwotnie przez stronnictwo socjalistyczne, dzisiaj stał się przynajmniej częściowo wspólnym życzeniem innych także stronnictw robotniczych i uzyskał prawną moc obowiązującą w niektórych ustawodawstwach pozaeuropejskich (część Australii i Stanów Zjednoczonych). W Europie przeprowadzono ośmiogodzinny dzień pracy drogą ustawy lub rozporządzenia w niektórych zakładach produkcji (np. warsztaty marynarki we Francji, zakłady państwowe w Anglii), wielu zaś pracodawców dobrowolnie zastosowało się do tych żądań. Wobec tego nie można już obecnie traktować ośmiogodzinnego dnia roboczego, jako niewykonalnej, czy

dla produkcji zabójczej mrzonki socjalistycznej, lecz należy bezstronnie przypatrzeć się możliwym skutkom podobnej reformy. Otóż oznaczenie dnia roboczego na 8 godzin jest czysto formalne, a żądanie to spowodowała raczej dążność do jakiejś arytmetycznej estetyki (8 godzin pracy, 8 zabawy, 8 spoczynku), aniżeli właściwe tendencje ekonomiczne. Z równem uzasadnieniem możnaby domagać się siedmio lub sześciogodzinnej pracy, albo też zadowolić się ograniczeniem do godzin dziewięciu czy dziesięciu, lecz właśnie dlatego dnia ośmiogodzinnego traktować jako problemu samodzielnego, ulegającego jakimś specjalnym prawom i wywołującego sobie tylko właściwe skutki. Po prostu za pracą ośmiu godzin przemawiają te same okoliczności, które popierają każde skrócenie dnia roboczego, przeciw niej wszystko, co przytacza się przeciw jakiegokolwiek zmniejszeniu długości pracy. Oceniając w ten sposób postulat dnia ośmiogodzinnego ze stanowiska polityki ekonomicznej, dochodzimy do przekonania, że przeprowadzenie jego byłoby w zasadzie korzystne, o ile nie zmniejszyłoby wydajności pracy ludzkiej do tego stopnia, że produkcja okazałaby się niewystarczającą, ani też nie nałożyłoby na działalność wytwórczą zbyt wysokich ciężarów. W pierwszym bowiem i drugim wypadku reforma przyniosłaby bardzo poważne szkody tak robotnikom jak i całemu społeczeństwu, bo podnosząc ceny wytworów, pogorszyłaby warunki bytu najsilniej właśnie u klas mniej zamożnych, a osłabiając zdolność konkurencyjną produkcji narodowej, mogłaby doprowadzić do jej ograniczenia, a więc ścieśnienia sposobności do pracy.

Stąd też można powiedzieć, że: 1) każdy postęp gospodarczy, tak techniczny, jak przedewszystkiem zawodowy i osobisty warstw robotniczych, działa w kierunku skrócenia dnia roboczego, bo zmniejsza połączone z tem niebezpieczeństwo ekonomiczne, a temsamem przyspiesza

upowszechnienie ośmiogodzinnej pracy; 2) że wprowadzenie dnia ośmiogodzinnego da się przeprowadzić tylko stopniowo, tak w różnych krajach jak i w rozmaitych gałęziach produkcji, podczas gdy podobny przepis o charakterze ogólnym, korzystny dla jednych, byłby szkodliwym dla drugich; 3) że cała reforma zależy głównie od kwalifikacyi samych robotników, z chwilą bowiem gdy ośmiogodzinna ich praca okazuje się równie, a tem bardziej więcej wydajną niż dłuższa, niema najmniejszego powodu, ażeby przeciążać ich nadal dłuższym dniem roboczym, tem gorszym, że zupełnie bezużytecznym.

Lecz właśnie dlatego, że wydajność pracy zależy od osobistych przymiotów robotnika, doświadczenia zebrane w jednych krajach lub gałęziach produkcji nie są miarodajne dla innych, używających odmiennego materiału robotniczego, bo tylko w równych warunkach można się spodziewać równych rezultatów. I właśnie w tem mieści się najsilniejszy może argument, przeważający za tem, że robotnicy osiągną ziszczenie swego postulatu, bo każdy ich krok naprzód w kierunku postępu intelektualnego i zawodowego usuwa jedną z trudności i wątpliwości, które dziś jeszcze nie pozwalają na ogólne przyjęcie ośmiogodzinnego dnia pracy.

Sprawa zapewnienia robotnikowi stałych dni spoczynku, pozornie drugorzędna, posiada w rzeczywistości bardzo wielkie znaczenie. Ustawodawstwo, odnoszące się do długości pracy, nawet najlepsze i najściślej przeprowadzone, nie jest w stanie wytworzyć odpowiednich warunków dla rozwoju kulturalnego i etycznego warstw robotniczych, bo pozostawia życiu rodzinnemu niewiele tylko godzin, następujących po całodziennym wysiłku. Robotnik, strudzony pracą, obróci raczej czas wolny na spoczynek, może nawet przechodzący niezbędną potrzebę, niż na intelektualne i mozolne kształcenie siebie samego i swej rodziny,

bo jest to tylko inny rodzaj pracy, dla ludzi do niej nie przygotowanych czasem bardzo uciążliwej. Powszechnie wiadomo, że robotnicy bardzo niewiele korzystają z najrozmaitszych wykładów, odczytów, nauk i t. p., urządzanych dla nich w godzinach wieczornych, że stąd skarży się, szczególnie u nas, na niski poziom umysłowy klasy robotniczej, na brak odczucia u niej potrzeb kulturalnych. Zapomina się przy tem, że w innych sferach zmęczenie fizyczne co najmniej w równym stopniu zniechęca do wszelkich wysiłków umysłowych, jakkolwiek to utrudnienie z pewnością jest mniejsze, że zarazem przeważna część robotników korzysta bardzo chętnie z każdej sposobności kształcenia się, jeżeli dostarczy się jej w wolnych dniach świątecznych, gdy umysł jest świeży, bo niema fizycznego zmęczenia. Zupełnie to samo da się powiedzieć o życiu rodzinnem. Trudno nawet żądać, ażeby matka czy ojciec zajęli się na prawdę wychowaniem dzieci, gdy jedyną ich myślą jest odpoczynek po całodziennej ciężkiej pracy. Związek rodzinny ogranicza się w tych dniach z konieczności do strony zewnętrznej, do wspólnego mieszkania, odżywiania się i t. p. Dopiero przy wolnym dniu może być mowa o opiece, nadzorze, wymianie myśli, wspólnych rozrywkach, jednym słowem o łączniku wewnętrznym myśli, który tworzy dopiero rzeczywistość jedność rodzinną.

W epokach dawniejszych, gdy władze publiczne przestrzegały spełniania obowiązków religijnych, kwestya dni wolnych od pracy nie nastęrczała żadnych trudności, gdyż ze względów wyznaniowych praca odbywała się jedynie w dnie powszednie. Dążenia źle pojętego i w egoistycznych celach wyzyskanego liberalizmu z jednej, a nadmierna ilość świąt, utrudniających intensywną produkcję z drugiej strony sprawiły, że z końcem XVIII i w początkach XIX wieku uchylono prawie wszędzie zakaz pracy świątecznej, pozostawiając oznaczenie dni wolnych od pracy swo-

bodnej umowie pracodawcy z robotnikiem. W rzemiośle miało to wpływ stosunkowo nieznaczny, przeważnie bowiem nie pracowano w niedziele i święta dzięki panującemu tam konserwatyzmowi gospodarczemu, utrzymującemu tradycje dawniejsze, jak i wskutek tego, że robotnik pracował wspólnie z pracodawcą, który w niedziele i święta chciał być swobodnym. W wielkim natomiast przemyśle i w handlu wolność umowy doprowadziła do zupełnego prawie uchylecia dni wolnych, gdyż robotnik, któryby sobie wymógł spoczynek niedzielny, musiałby się zgodzić na niższą płacę, albowiem wolno było pracować przez cały tydzień bez przerwy. Przy niskim wynagrodzeniu, zaledwie wystarczającym na utrzymanie, nie mógł on wyrzec się żadnej jego części, stąd też z konieczności wybierał bezustanną pracę nawet tam, gdzie przedsiębiorca nie żądał jej bezwarunkowo, jak to się działo w wielu zakładach, w których wogóle spoczynek był niedopuszczalny.

Ustawowe reformy w tej dziedzinie przyszły bardzo późno, głównie ze względu na panującą doktrynę prawnopolityczną. Nowożytnie państwo, mówiono, jest bezwyznaniowe, nie może przeto zmuszać do przestrzegania świąt czy niedziel, bo w takim razie opuszcza swe zasadnicze stanowisko. Stąd też jedni odrzucali wogóle myśl prawnego ustanowienia dni wolnych, inni znowu, godząc się z nią, żądali, ażeby spoczynek przypadał na jeden z dni powszednich, albo też ażeby nakazując wstrzymanie się od pracy w pewnych stałych odstępach czasu, np. raz w tydzień, pozostawiono pracodawcom oznaczenie dnia, który ma być wolny — pragnąc w ten sposób odebrać reformie wszelką cechę wyznaniową.

Stanowisko to, nie zawsze zresztą zajęte w dobrej wierze, nie da się w żadnym razie utrzymać. Trudno przecież żądać uwiecznienia szkodliwych objawów społecznych tylko dlatego, ażeby uniknąć pozorów wyznaniowości, nie-

podobna zarazem zgodzić się ze zdaniem, że nowożytne bezwyznaniowe państwo nie powinno naznaczyć spoczynku na dzień świąteczny. Państwo dzisiejsze, nie przyznając się do żadnej religii, uznaje ją jednak, poręczając każdemu swobodę wyznania w rzędzie innych praw obywatelskich. Tam więc, gdzie swobodę tę praktyka uchyla, winno ją chronić na równi z prawami politycznymi, narodowymi i t. p. W bezwyznaniowym więc państwie należy chronić obywateli przed zakazem — formalnym czy tylko rzeczywistym — spełniania obowiązków religijnych, o ile oni dobrowolnie chcą im zadosyć uczynić. Stąd też bez względu na uregulowanie spoczynku tygodniowego ustawodawstwo winno pozostawić robotnikowi możliwość uczęszczania na przepisane nabożeństwa i t. p., a więc nakazać pracodawcy uwolnienie w odpowiednich godzinach tych robotników od pracy, którzy tego żądają. Pozory wyznaniowe są w tym wypadku niewątpliwie znaczniejsze, a jednak w gruncie rzeczy rozchodzi się jedynie o istotne przeprowadzenie praw obywatelskich, a więc o interes wyłącznie prawno-publiczny. Stosownie do tego niema powodu, ażeby przy oznaczeniu dnia wolnego pominąć niedzielę, gdyż właśnie w ten sposób staje się raczej na gruncie wyznaniowym, bo czynnikiem religijnym przyznaje się wpływ na uregulowanie kwestyi społecznej. Przecież ze stanowiska zasadniczego jest rzeczą obojętną, czy wpływ ten jest pozytywny, narzucający dzień wolny, czy negatywny, wykluczający, w obu bowiem wypadkach opiera się różnica pomiędzy dniami tygodnia na podstawach religijnych.

Stając przeto na gruncie czysto społecznym należy stwierdzić, że tygodniowy spoczynek, jeżeli ma oddać rzeczywiste usługi, musi być oznaczony ściśle i jednolicie dla całej produkcyi, a najodpowiedniejszym dniem dla niego jest w naszych stosunkach niedziela. Pozostawienie regulaminom fabrycznym prawa oznaczania dnia

wolnego doprowadziłoby w praktyce do jego uchylecia albo bezużyteczności, pomijając już nadzwyczajne przez to utrudnienie kontroli. Rodzina robotnicza pracuje niejednokrotnie w kilku rozmaitych zakładach, gdyby więc w każdym spoczynek przypadał na czas inny, nie mogłoby być mowy o życiu rodzinnem, a wobec tej różnorodności nie możnaby zarazem zapewnić robotnikom żadnych odpowiednich rozrywek, fizycznych czy umysłowych, bo niepopobna dostarczać ich codziennie, a nawet w tem samym miejscu mogłaby codziennie w jednych fabrykach odbywać się praca, a w innych następować spoczynek. Stąd też robotnicy dobrowolnie wyrzekaliby się dnia wolnego, pozbawionego w ten sposób wszelkiej dla nich wartości i wraz z przedsiębiorcą dążyliby do omińnięcia ustawy, albo przepędzaliby ten dzień ze szkodą dla siebie na bezmyślnym, do tępoty prowadzącym czysto fizycznym odpoczynku, czy jeszcze gorzej w lokalach niszczących ich fizycznie, moralnie i materyalnie, albo wreszcie drogą samopomocy zmusiliby pracodawców do jednolitego uregulowania dni wolnych, doprowadziliby więc do tego, co można było uzyskać ustawą bez trudu i strat, zawsze połączonych z walką. Niedziela natomiast jest dniem najwłaściwszym, ponieważ cały dzisiejszy rozwój naszych społeczeństw nadał jej charakter dnia spoczynku, tak że wszystkie warstwy ludności są w niedzielę wolne od pracy i że w tym dniu uprzystępnia się najbardziej wszystkim sferom mniej zamożnym i ludowym korzystanie ze wszystkich cywilizacyjnych, kulturalnych i towarzyskich zakładów i urzędzeń publicznych. Nawet gdyby ogół robotników uzyskał inny dzień wolny, przemiana pod tym względem dałaby się przeprowadzić tylko częściowo, gdyż reszta ludności, nie krępowana ustawą czy umową, pozostałaby z pewnością przy niedzieli siłą przyzwyczajenia u wszystkich, pod wpływem religii u najznaczniejszej liczby. Przytem pogłębiły się przez to tem

bardziej przedział między robotnikami a resztą społeczeństwa, co w żadnym razie nie możnaby uważać za objaw dodatni. Zresztą ustanowienie spoczynku na jeden z dni powszednich nie dałoby się przeprowadzić powszechnie nawet w sferze robotniczej, gdyż z powodów przytoczonych powyżej drobny przemysł pozostałby przy niedzieli.

Wszystko to sprawiło, że państwa, nie licząc się z zarzutem wyznaniowości, przyjęły zasadę powszechnego spoczynku niedzielnego. Obowiązujące ustawodawstwa dadzą się tu podzielić na dwie grupy. Jedne, łącząc względy socyalne z religijnymi, ustanawiają spoczynek świąteczny, zakazując pracy we wszystkie dni, prawnie za świąteczne uznane, inne wprowadziły tylko spoczynek niedzielny, pozwalając na pracę w święta, przypadające na inne dni tygodnia, nakładając jednak na pracodawcę obowiązek uwolnienia od pracy na czas nabożeństwa tych robotników odpowiedniego wyznania, którzy pragną w niem wziąć udział. Spoczynek niedzielny ma trwać w zasadzie 24 godzin bez przerwy, poczynając się albo w sobotę wieczorem, albo w niedzielę o wczesnej godzinie rannej. Wyjątki od tej zasady dopuszcza się tylko w razie wyjątkowej, nie cierpiącej zwłoki potrzeby, dla nieodzownych robót, których zaniedbanie spowodowałoby zepsucie narzędzi produkcyjnych (np. oczyszczenie maszyn), wreszcie ze względu na konsumpcję i ogólne potrzeby społeczne (sprzedaż artykułów spożywczych, kolejowy ruch osobowy a częściowo towarowy i t. p.). W każdym jednak razie pracę niedzielną oznacza się na parę, najwyżej 3—4 godzin, a robotnicy mają być przy niej zatrudnieni o ile możliwości kolejno, tak ażeby co druga niedziela była wolną w całości. Tam, gdzie ze względów ogólnych praca niedzielna może być ograniczona dla wszystkich robotników tylko w nieznanym stopniu, jak np. przy zakładach komunikacyjnych, ustanawia się obok tego całodzienny spoczynek niedzielny

co dwa tygodnie, wkońcu w drobnym handlu jest on krótszy niż w przemyśle, gdyż w interesie konsumentów zezwala się na sprzedaż w sklepach w pewnych, zwykle rannych godzinach niedzielnych.

D) Robotnik, zawierając umowę o pracę, godzi się w każdym razie na ograniczenie swej indywidualnej swobody, sprzedaje bowiem przedsiębiorcy oznaczoną układem ilość usług, których wykonanie polega na zużyciu pewnej części sił fizycznych czy umysłowych, nierozdzielnie złączonych z osobą pracującego. Rozmiar tych ograniczeń jednak określa istotna potrzeba działalności wytwórczej, gdyż jedynym ich powodem i uzasadnieniem jest umożliwienie spełnienia zobowiązań, przyjętych przez robotnika. Wszystko co przechodzi tę miarę jest zbyteczne, powinno więc odpaść jako niewłaściwe i niesłuszne.

Umowa o pracę może w dwojaki sposób określić wielkość usług robotników, czasem lub skutkiem. W pierwszym wypadku robotnik ma pracować przez pewną ilość godzin na rzecz pracodawcy, w drugim ma mu dostarczyć pewnego wytworu lub pewnych konkretnych rezultatów. Jasną jest rzeczą, że w obu tych razach inne będzie ograniczenie swobody osobistej. Przy pracy określonej czasem, przedsiębiorca ponosi cały ciężar niepewności ekonomicznej, sam musi się starać, ażeby działalność robotnika była wydajną, ażeby godziny jego roboty wyzyskano celowo i jak najskuteczniej. Stąd też musi on posiadać prawo wydawania takich zarządzeń, któreby umożliwiały racjonalne współdziałanie różnych grup robotniczych i uchyliły niebezpieczeństwo bezczynnego przepędzenia dnia roboczego wskutek braku sposobności lub środków pracy. Robotnik oddaje swój czas, z góry oznaczony, nie jego jednak jest rzeczą starać się o zatrudnienie swych sił, z których ma korzystać przedsiębiorca. Inaczej jest przy pracy akordowej, w której robotnik ma dostarczyć

wytworu lub konkretnych usług. Ilość pracy, którą w tym celu zużyje, jest dla pracodawcy obojętną, opłaca on bowiem jedynie jej skuteczność, dlatego też inny już będzie rodzaj i rozmiar kontroli nad pracującymi. W zasadzie mamy tu raczej do czynienia z kontrolą rezultatów pracy, wszelkie zaś przepisy, odnoszące się do sposobu jej wykonania, o tyle są potrzebne, o ile chodzi o umożliwienie pracy innym robotnikom, zajęтым w tym samym zakładzie, jako też o obliczenie przypuszczalnej wydajności przedsiębiorstwa.

Takie są główne podstawy wewnętrznej organizacji pracy. Określają je bliżej regulaminy fabryczne, które stosownie do obowiązującego dziś ustawodawstwa muszą być ogłoszone w warsztatach i regulować w sposób jasny i wyraźny stosunki pomiędzy pracodawcami a robotnikami. Postanowienia regulaminu normują ustawy lub zarządzenia władz publicznych pozytywnie i negatywnie, t. zn. że pewne warunki muszą być umieszczone w każdym regulaminie, innych wprowadzić tam nie wolno, a dopiero w dziedzinie w ten sposób określonej pozostawia się dalszą swobodę. Przymus prawny może być albo formalny albo materialny, t. j. albo regulamin musi zająć się unormowaniem pewnych stosunków, lecz treść tych przepisów jest fakultatywna, albo też prawo samo reguluje tę kwestyę bądź zupełnie ściśle, bądź też podając zarysy ogólne, których nie można przekroczyć. Regulamin, raz ogłoszony, obowiązuje obie strony, a układa go albo jednostronnie pracodawca, albo też współdziałają przytem także reprezentanci robotników.

W sprawie sposobu wykonywania pracy regulamin fabryczny powinien zawierać pewne przepisy ogólne, obowiązujące wszystkich, jako też specjalne, odnoszące się do poszczególnych grup robotników. Prze-

pisy ogólne odnoszą się do karności i zachowania się robotników w pracowniach, do sposobu używania narzędzi i maszyn, do terminów, w których praca się rozpoczyna i kończy, do uprawnień personelu nadzorującego, wreszcie do kar porządkowych. Robotnicy, płatni od czasu, muszą się zarazem poddać pewnym warunkom, odnoszącym się do sposobu wykonywania i jakości pracy, pilności i skrupulatności, słowem do wszystkich czynników, od których zależy wydajność ich roboty. Dla robotników akordowych ustanawia się jedynie zasady, które decydują o przyjęciu lub odrzuceniu dostarczonego przez nich wytworu (np. dokładność wykończenia), a oprócz tego że względu na innych robotników, jak i ze względu na obliczenie ogólnych rezultatów produkcji — minimum wydajności ich pracy w pewnym określonym terminie (np. ilość wytworów w ciągu dnia, tygodnia i t. p.). Jest to niezbędne szczególnie tam, gdzie możliwość dostatecznego zajęcia robotników dziennych zależy od rezultatów pracy akordowej, gdzie więc wytwór robotników akordowych jest surowcem dla dziennych. Jeżeli robotnicy akordowi pracują nie w wspólnej pracowni lecz u siebie, t. zn. w przemyśle wykonywanym w domu, odpadają oczywiście wszystkie przepisy ogólne, które regulują współdziałanie i pożycie robotników skupionych w warsztacie.

Poza tem regulaminy fabryczne nie powinny zawierać żadnych innych przepisów ze względu na sposób wykonywania pracy, gdyż stanowiłoby to nieuzasadnione potrzebą produkcji krępowanie robotników. Innymi warunkami, w nich zawartymi, zajmę się poniżej, odnoszą się już bowiem do kwestyi płacy (§ 2) lub stosunku przedsiębiorstwa do robotników (rozdział III. § 1).

**§ 2. Płaca.** Płaca występuje jako problemat, należący równocześnie do dwóch odrębnych dziedzin gospodarczych, produkcji i dochodu. Ze stanowiska produkcji

płaca jest wydatkiem, który w imię gospodarności należałoby o ile możności umniejszyć, a który w żadnym razie nie może przewyższać rezultatów, osiągniętych przez siebie, t. zn. wartości nabytej w ten sposób pracy. Dział o dochodzie stoi na zupełnie innym stanowisku. Z jego punktu widzenia płaca jest dochodem, który znowu według zasady gospodarności ma być możliwie najwyższy, a stanowiąc dla robotnika jedyne źródło utrzymania, powinien zawsze wystarczyć na zaspokojenie wszystkich jego potrzeb. W pierwszym przeto wypadku uwzględniamy moment materialny produkcji, w drugim osobisty robotnika, a już na pierwszy rzut oka widać, jak wielka między nimi zachodzi sprzeczność.

Polityka ekonomiczna, pozostawiając teorii zasadnicze określenie praw gospodarczych, regulujących wynagrodzenie pracy ludzkiej, musi się zająć praktycznym usunięciem powyższych trudności, uwzględniając we właściwej mierze, a więc ze stanowiska dobra ogółu, tak interes produkcji jak i robotnika. Cel ten starano się osiągnąć w trojaki sposób, mianowicie przez prawne oznaczenie płacy, przez pozostawienie dobrowolnej umowie jej określenia, wreszcie przez pośredni wpływ prawa na kontrakt płacy, nie naruszając zasadniczej jego swobody.

Przymusowe oznaczenie wysokości wynagrodzenia, czy to minimalnego, czy też normalnego, pozornie najwłaściwsze, w rzeczywistości nie okazało się użytecznym. Przedewszystkiem, zasadniczo rzecz biorąc, traktuje ono pracę ludzką jako rodzaj kapitału, oddanego przedsiębiorcy do użycia za stałą opłatą, analogiczną do stałej stopy procentowej. Innymi słowy robotnik traci wszelki interes w rozwoju produkcji, bo płaca jego jest niezbędna, a takie uchylenie solidarności osób, współdziałających w akcji wytwórczej, nie może stanowić w żadnym razie ideału polityki ekonomicznej. Powtórę pomimo

pozornej ochrony robotnika mamy tu właściwie do czynienia z uprzywilejowaniem kapitału, który zabiera dla siebie cały zysk po opłaceniu stałych kosztów produkcji. W istocie ustawa, określając wysokość płacy, musiałaby się zawsze liczyć z warunkami przeciętnymi, inaczej bowiem utrudniając nadmiernie produkcję, zapewniłaby robotnikom wysokie dochody w teorii, w praktyce jednak odebrałaby im sposobność do pracy. Wskutek tego byłaby to w gruncie rzeczy zawsze płaca niska, jeżeli już nie minimalna tak, że szczególnie w krajach i okolicach wyżej rozwiniętych oddziaływałaby raczej w kierunku niżki, aniżeli powiększenia dochodów robotnika. Co najwyżej więc możnaby wydać postanowienia, zabraniające płacy, nie dochodzącej do pewnej wysokości. Nie miałyby to jednak znaczenia, gdyż przy określeniu tego minimum musiano by się trzymać niezbędnych kosztów utrzymania, które i tak tworzą nieprzekraczalną granicę dla płacy. Najważniejszego jednak argumentu przeciwko ustawowemu oznaczeniu płacy dostarczają trudności praktyczne, uniemożliwiające niemal przeprowadzenie tej myśli. Nie należy zapominać, że przy dzisiejszej różnorodności form pracy, przy doskonałości technicznego podziału pracy, przy zupełnej zależności produkcji od handlowej konjunktury, ulegającej bezustannym zmianom, takie oszacowanie wartości pracy musiałoby się stosować do każdorazowego stanu targu międzynarodowego, dojść w różniczkowaniu różnych zajęć robotniczych bardzo daleko i iść coraz dalej w tym kierunku. Nie mówiąc już o ustawie, z natury swej do tego nie podatnej, nawet administracja publiczna nie posiada dostatecznej w tym celu ruchliwości i rzutkości. Conajmniej więc mielibyśmy zawsze płacę, oznaczoną dla wszystkich lub choćby niektórych robotników na podstawach przestarzałych, nie odpowiadających już warunkom rzeczywistym, a więc szkodliwych tak dla robotni-

ków, jak i dla produkcji. Tem bardziej przeto należy się oświadczyć przeciwko prawnemu unormowaniu płacy, że cel podobnych przepisów, t. zn. zapewnienie dostatecznych dochodów robotnikowi, da się znacznie łatwiej i lepiej osiągnąć przez pośredni wpływ ustawodawstwa na umowę o pracę.

Jeżeli ustawowa regulacja płacy jest niewłaściwa, to zupełna wolność umowy, w której przedsiębiorca układałby się z każdym robotnikiem z osobna, musi doprowadzić do zapewnienia stanowczej przewagi materialnym względom produkcji nad osobistym interesem pracującego, t. j. kapitałowi nad człowiekiem. Stąd też najnowszy rozwój idzie po drodze pośredniej, wzmacniając przy układzie stanowisko robotnika całym szeregiem ustaw ochronnych i narzuceniem przymusowych ciężarów kapitałowi na rzecz robotników, jakoteż przez organizacje robotnicze, występujące w imieniu i w zastępstwie poszczególnych jednostek. Temu całemu, bardzo skomplikowanemu aparatowi należy przypatrzeć się bliżej, przedtem jednak wypada zająć się omówieniem i oceną dzisiejszych form wynagrodzenia pracy ludzkiej, jako też oznaczeniem postulatów, którym ze względu na dobrobyt ogółu winna odpowiadać płaca robotnika.

Sprzeczność interesów kapitału i pracy zarysowała się najwyraźniej przy oznaczaniu płacy, która jest dochodem dla robotnika, a kosztem produkcji dla pracodawcy. Określając jej wysokość, można było dążyć do podniesienia rentowności przedsiębiorstwa, do zapewnienia odpowiednich dochodów robotnikowi, albo też do pogodzenia drogą kompromisu obu tych sprzecznych tendencji. Wskutek tego praktyka wytworzyła liczne sposoby oznaczania wysokości płacy, które można ująć w następujące typy:

1) Płaca czasowa, zwana niewłaściwie dzienną, przyjmuje za podstawę ilość czasu, poświęconego pracy. Jest to forma najstarsza i dziś jeszcze najpowszechniejsza, jakkolwiek nie liczy się ani z wydajnością pracy, ani z potrzebami i trudem robotnika. Główną jej zaletą jest stałe i jasne określenie wysokości wynagrodzenia, które, nie ulegając żadnym zmianom przez cały czas trwania umowy, pozwala robotnikowi liczyć na z góry znany dochód, a w przedsiębiorstwo wprowadza czynnik trwałości przez ustalenie kosztów pracy. Formalnie oblicza się płacę czasową według rozmaitych jednostek czasu, według godzin, dni, tygodni i t. p. — w rzeczywistości jednak podstawą jej jest dzień roboczy, za który robotnik musi otrzymać zapłatę, wystarczającą na utrzymanie. Stąd też cały ciężar ustaw i zarządzeń ochronnych ponosi w tym systemie przeważnie kapitał, robotnikowi bowiem najłatwiej tu ocenić, czy nie przerzucono na niego ich kosztów. W żadnym zaś razie nie można sprawdzić płacy poniżej kwoty, niezbędnej na zaspokojenie klasowych potrzeb robotniczych, ani też wpłynąć na jej zmniejszenie innymi warunkami kontraktu, na których doniosłości nie poznałby się robotnik. Wreszcie wszelkie ograniczenie dnia roboczego powoduje tutaj względne podniesienie płacy, gdyż jednostką istotną jej wymiaru jest dzień bez względu na swą długość, jeżeli więc ustawa czy napór robotników zmniejszy ilość godzin pracy, płaca za każdą godzinę podniesie się o tyle, ażeby dochody robotnika pozostały w dawnej wysokości, jakkolwiek pracuje przez czas krótszy.

Natomiast płaca czasowa uchyla zupełnie jakkolwiek solidarność osób, współdziałających w produkcji, a nawet potęguje jeszcze ich antagonizm, kapitalista bowiem chciałby nabyty czas pracy wyzyskać jak najlepiej, robotnik utrudzić się jak najmniej. Powstaje stąd

konieczność ścisłego nadzoru robotników, co podnosi kosztą produkcji, a zarazem prowadzi do licznych sporów, tak często wybuchających z powodu niezadowolnienia z personalu nadzorującego. Przytem płaca czasowa pozornie tylko chroni robotnika przed niekorzystnym wpływem zmian w konjunkturze gospodarczej, gdyż przy panującym, krótkoterminowym układzie pozwala zawsze przedsiębiorcy na zmniejszenie wynagrodzenia przez zawarcie nowej umowy. Z czasów rozkwitu robotnik nie korzysta, bo pobiera stałą płacę, gdy przyjdzie przesilenie musi się zgodzić na niżkę wynagrodzenia, inaczej bowiem grozi mu utrata zajęcia, a więc zarobku wogóle. W końcu płaca czasowa działa także niekorzystnie społecznie, gdyż wytwarza w sferach robotniczych tendencję do jak najmniejszego wyzyskania swych sił i zdolności wobec tego, że każdy większy wysiłek wychodzi wyłącznie na korzyść pracodawcy. Gospodarstwo narodowe przeto opiera się na zasadzie niegospodarności, wytwarza bowiem mniej, niżby wytworzyć mogło, a warstwa robotnicza siłą przyzwyczajenia i naśladownictwa obniża coraz więcej swą produktywność. Nader niekorzystne dla niej samej skutki tego rozwoju występują z całą siłą przede wszystkim tam, gdzie zetknie się z robotnikami obcymi, wtedy bowiem mniejsza wydajność jej pracy sprawia, że albo tamci zajmą jej miejsce, albo że płaca jej będzie odpowiednio niższa.

2) Płaca akordowa stosuje się do wydajności, a więc rezultatów pracy, nie licząc się ani z trudem ani z czasem zużytym dla ich uzyskania. W tym systemie decydującym jest moment produkcyjny, robotnika bowiem ocenia się wyłącznie ze stanowiska jego siły wytwórczej, podobnie jak każdy inny czynnik produkcji. Płaca akordowa jest bardzo korzystną dla przedsiębiorstwa, gdyż podnosi intensywność pracy ludzkiej, a rów-

nocześnie zmniejsza kosztą nadzoru, robotnik bowiem pracuje jak najusilniej we własnym interesie. Wprawdzie może się to odbić na jakości pracy (złe wykończenie, niedokładność i t. p.), lecz pracodawca broni się przed tem skutecznie, zastrzegając sobie prawo odrzucenia lub niższego wynagrodzenia roboty, nie odpowiadającej określonym przez siebie warunkom. Ze stanowiska robotnika płaca akordowa jest w zasadzie zawsze szkodliwą. Wprawdzie system ten zapewnia robotnikom pewną samoistność gospodarczą, gdyż wysokość dochodu ich zależy od rezultatu pracy, co z pewnością podnosi dobrobyt robotników najtęższych, lecz z drugiej strony przerzuca na pracę całe ryzyko technicznej części produkcyi i wyzyskuje przeciw niej tak powszechne i naturalne przecenianie własnych sił i zdolności, prowadzące potem do nadmiernych, szkodliwych zdrowiu wysiłków niezbędnych, aby zarobić to, co spodziewano się uzyskać pracą znacznie lżejszą. Z tego powodu płaca akordowa, jako ogólna forma wynagrodzenia, jest niewłaściwą także ze stanowiska społecznego tem bardziej, że umożliwia obejście ustaw ochronnych przez zastąpienie pracy fabrycznej domową, że wpływa często na ogólne obniżenie zarobków, przyjmując za podstawę wymiaru zanadto wysoką wydajność pracy ludzkiej, jako też na zmniejszenie zapotrzebowania pracy, wskutek intensywniejszej i dłuższej pracy robotników zatrudnionych.

Praca akordowa da się zastosować tam tylko, gdzie można oznaczyć ściśle wydajność indywidualnej pracy każdego robotnika, gdzie więc da się oddzielić rezultat działalności każdej jednostki. W niektórych gałęziach produkcyi techniczny podział pracy doszedł już tak daleko, że niepodobna skutecznie takiego rozdziału, bo dany akt produkcyjny jest wynikiem wspólnej pracy pewnej grupy

robotników (np. wydobywanie pólódw górnicych). W tym wypadku wytworzono t. zw. płacę akordową zbiorową (akord grupy), polegającą na zasadzie, że w stosunku do pracodawcy występuje cała grupa robotników współdziałających jako jedna całość. Ocenia się więc ogólną wydajność pracy ich wszystkich i odpowiednią kwotę, wypłaca się kierownikowi grupy, który rozdziela ją między poszczególnych jej członków w sposób, zależny od umowy pomiędzy nimi, w którą pracodawca już się nie miesza. Akord zbiorowy, pozwalając na stosowanie płacy akordowej tam nawet, gdzie technika produkcyjna w zasadzie się temu sprzeciwia, jest jedynie spotęgowaną formą akordu, w której z tem większą siłą występują wszystkie zalety i braki płacy, określonej wydajnością pracy. W tym systemie każdy robotnik odpowiada nietylko za siebie, lecz także za swych współuczestników, to też odpowiednio zmniejsza się rozmiar niepewności produkcyjnej dla kapitału, a powiększa dla pracy.

3) Płaca połączona z premiami zapewnia robotnikowi dodatkowe wynagrodzenie, t. zw. premię za pracę, która odznacza się zaletami, przewyższającemi swą wysokością przeciętnie wymagany ich stopień. W tym systemie odróżnia się w rezultatach produkcji dwie części. Jedna z nich, normalna, przypada w całości na rzecz pracodawcy, oczywiście po potrąceniu kosztów produkcji, w które wchodzi także płaca, obliczona czasowo lub akordowo; druga, stanowiąc nadwyżkę, spowodowaną dodatniejszą niż zwykle pracą robotnika, rozdziela się między pracę i kapitał w ten sposób, że robotnik otrzymuje premię za swą wyjątkowo skuteczną działalność, reszta zaś pozostaje przedsiębiorcy. W ten sposób dochodzi się do stworzenia solidarnej tendencji pracy i kapitału do osiągnięcia wyższej rentowności, można powiedzieć do solidarności ograniczonej rzeczowo, bo

nie wykluczającej walk, dotyczących wydajności normalnej. Rzeczywiście premie wypłaca się, skoro robotnik dostarczy wytworów liczniejszych lub lepszych, t. zn. za pilność, dokładność, zręczność i t. p., albo też gdy pomniejszy koszt ich wyrobu, t. zn. za oszczędność. W jednym i drugim wypadku prawo do premii rozpoczyna się dopiero z chwilą, gdy jego praca jest wyżej ukwalifikowana od innej, uznanej za normalną, robotnikowi więc musi zależeć na tem, ażeby tę normę oznaczyć jak najniżej, ażeby od pracy przeciętnej wymagać jak najmniej, gdyż w ten sposób zwiększa się dla niego prawdopodobieństwo uzyskania tem znaczniejszych premii. Jasną jest rzeczą, że interes pracodawcy jest wręcz przeciwny, co łatwo doprowadzić może do sporów o podstawę wymiaru premii.

Premiowanie pracy da się przeprowadzić w pewnych tylko gałęziach produkcji i dla niektórych tylko robotników, niezbędnym bowiem jego warunkiem jest określenie przyczynowego związku pomiędzy pracą a gospodarczą wydajnością produkcji. Najwyraźniej występuje ten związek przy pracy kierowniczej i intelektualnej, stąd też system premii wprowadzono oddawna w formie tantiem przy określaniu płac kierowników i całego personelu, który bądź to kieruje pewnymi działami przedsiębiorstwa, bądź też posiada samoistny zakres działania (dyrektorowie, urzędnicy, inżynierowie, ajenci handlowi i t. p.). Powoli zaczęto rozszerzać tę zasadę także na robotników technicznych, o ile pozwalał na to rodzaj produkcji (np. premie maszynistów i palaczy kolejowych za zaoszczędzenie węgla), jednakże znaczenie jej dla płac robotniczych jest w każdym razie drugorzędne.

Premie mogą być oznaczone albo stale tak, że robotnikowi należy się pewne z góry określone wynagrodzenie za jego zasługi, np. pewien procent wartości zao-

szczędzonego materiału, albo też tylko w zasadzie, t. zn. że robotnik ma wprawdzie prawo do premii, lecz wysokość jej określa dla każdego poszczególnego wypadku z osobna albo sam pracodawca, albo pracodawca w porozumieniu z robotnikami. W tym wypadku nie są to premie w ścisłym tego słowa znaczeniu, tylko nagrody i gratyfikacje, które przyznaje się niekiedy, nawet bez dostatecznej dla nich podstawy (np. premie dla wszystkich lub pewnej części robotników z powodu znacznych zysków przedsiębiorstwa).

4) Udział w zyskach przedsiębiorstwa, wprowadzony po raz pierwszy we Francji i do dzisiaj mało jeszcze upowszechniony, ma stworzyć zupełną solidarność pracy i kapitału. Robotnik pobiera pewną stałą płacę, prócz tego zaś ma zapewniony udział w czystym dochodzie przedsiębiorstwa tak, że jego dochody podnoszą się wraz z wzrostem zysku kapitalistycznego. Udział ten oznacza się w nader rozmaity sposób, jednakże można tu odróżnić trzy główne formy: patryarchalną, proporcjonalną i progresywną. W systemie patryarchalnym pracodawca przeznaczają z zysków przedsiębiorstwa pewną kwotę na rzecz pracujących w nim robotników, oznaczając dowolnie jej wysokość w każdym roku czy okresie gospodarczym. Robotnicy mają więc prawo do udziału w dochodach produkcji, jednakże wysokość jego zależy wyłącznie od przedsiębiorcy. Jest to forma najbardziej używana, ale i najmniej wskazana, gdyż nie odpowiada głównemu celowi tej instytucji. Nie można bowiem mówić o solidarności tam, gdzie robotnik może, według woli pracodawcy, dostać mniej w roku lepszym, aniżeli w gorszym. To też mamy tu raczej do czynienia z premiami lub remuneracjami, aniżeli z udziałem w zyskach. System proporcjonalny przeznaczają na rzecz robotników pewną stale oznaczoną część czystego zysku, oczywi-

ście po potrąceniu również z góry oznaczonego oprocentowania kapitału. (Np. z czystego zysku odlicza się najpierw 5% na kapitał, z reszty zaś czwartą część rozdziela się pomiędzy robotników, trzy czwarte bierze kapitał). Stopa regresywna wreszcie powiększa nawet procentowo udział robotników, skoro zwiększają się zyski. Jeżeli np. zastrzeżono najniższe oprocentowanie kapitału na 5%, a przedsiębiorstwo dało 6%, robotnicy otrzymują z nadwyżki czwartą część, gdy dało 7%, trzecią, przy 8% połowę i t. p.

Po oznaczeniu ogólnej kwoty, przypadającej na rzecz robotników, należy ją rozdzielić pomiędzy poszczególnych pracowników. Podstawę tego podziału powinienby stanowić w zasadzie wpływ każdego robotnika na wysokość uzyskanych dochodów, wobec niemożliwości jednak ujęcia tego kryterium, jak również wobec tego, że wielkość zysków mogła być wynikiem wyłącznie konjunktury gospodarczej, od pracy technicznej zupełnie niezależnej, musiano oprzeć rozdział indywidualny na innych zasadach. Albo więc kwotę przypadającą robotnikom rozdziela pracodawca według własnego uznania, albo nie dzieli się jej wcale, lecz przeznaczają się na instytucje wspólne wszystkim robotnikom danego zakładu, jak na kasy zapomogowe, instytucje ubezpieczenia i t. p., albo wreszcie rozdział uskutecznia się na podstawie pewnych znamion zewnętrznych, zwyczajnie w stosunku do pobieranej płacy i lat służby. Rozdział zysków dowolny jest niewłaściwy, bo prowadzi łatwo do protegowania lub pokrzywdzenia poszczególnych jednostek, w każdym zaś razie budzi u robotników nieufność i przekonanie, że przedsiębiorca liczy się przytem z względami ubocznymi, nie mającymi z produkcją nic wspólnego, np. z politycznymi. Oczywiście niema tu mowy o solidarności gospodarczej, gdyż robotnik nie dostaje wyższej czy niż-

szej kwoty dlatego, żeby pracować skuteczniej czy gorzej, tylko dlatego, że tak się podobało pracodawcy. Również trudno się oświadczyć za przymusowym przelaniem udziału w zyskach na rzecz instytucji robotniczych. Przedewszystkiem przedsiębiorstwo dotuje w tym wypadku zakłady robotnicze, a nie zapewnia swym pracownikom udziału w zyskach, co jest rzeczą zupełnie inną tem więcej, że w ten sposób pracodawca, dopuszczając pozornie robotników do korzystania z rozwoju przedsiębiorstwa, w istocie rzeczy spełnia niekiedy tylko ustawowe zobowiązania, ciężące na przedsiębiorstwie, jeżeli np. odstąpiona zakładom część zysków pokrywa kosztą przymusowego ubezpieczenia. Nawet tam jednak gdzie udział w zyskach idzie na dobrowolne instytucje robotnicze nie jest to odpowiednie, albowiem odbiera się robotnikowi możliwość rozporządzania swym zarobionym dochodem, a więc krępuje się go, nie mając do tego dostatecznej podstawy. Nie można zapominać, że przyznanie udziału w zyskach nie polega na łasce, świadczonej przez pracodawcę, lecz na uznaniu uprawnienia robotników do korzystania w pewnym stopniu z rozwoju gospodarczego. Wskutek tego należy im pozostawić prawo wyboru tych korzyści, t. zn. możliwość użycia tych dodatkowych dochodów w sposób, który uznają za stosowny. Inna rzecz chronić robotnika przed tak zwyczajną i naturalną w tych sferach lekko-myślnością, spowodowaną właśnie brakiem dostatecznych dochodów na zaspokojenie wszystkich potrzeb, co nadaje chwilowym, nieraz drugorzędnym pragnieniom bardzo wielką siłę. Otrzymanie w formie udziału w zyskach kwoty nadliczbowej, dla robotnika zwykle znaczniejszej, może łatwo go skłonić do wydatków zbytecznych ze szkodą dla jego dobrobytu. A żeby temu o ile możliwości przeszkodzić, należną sumę można składać na rzecz robotnika w książeczkach oszczędnościowych z zastrzeże-

niam, że przez pewien krótki przeciąg czasu nie wolno mu jej podnieść, albo że na bieżące wydatki może zużyć tylko pewną część, reszta zaś ma stanowić kapitał, z którego procent tylko może być pobierany. W każdym jednak razie kwoty, te stają się odrazu własnością robotnika, a ograniczenia ich użycia nie mogą być zbyt bezwzględne, tak ażeby mógł podnieść cały nawet kapitał na zaspokojenie istotnie ważnych potrzeb (np. choroba, kupno własnego domu, wychowanie dzieci i t. p.). Najlepszy niewątpliwie jest rozdział według pobieranej płacy, która jest przecież jedynym praktycznym kryterium użyteczności pracy ludzkiej. System ten nie wyklucza ani poprzednio wspomnianej ochrony zmysłu oszczędnościowego, ani liczenia się z trwałością związku robotnika z danym przedsiębiorstwem. I owszem, uwzględnienie lat pracy w przedsiębiorstwie jest zupełnie zgodne z zasadniczą ideą udziału w zyskach, bo trwałość zajęcia jest z pewnością jednym z czynników, solidaryzujących pracę z kapitałem.

Stąd też wypada się oświadczyć za rozdziałem zysków według pobieranej płacy, przyczem robotników, pobierających równe wynagrodzenie, należałoby podzielić na klasy według lat, przez które pracowali w danym przedsiębiorstwie i tym, którzy pracują dłużej, zapewnić udział stosunkowo wyższy niż robotnikom, których lata służby są mniej liczne. Jest to tem bardziej wskazane i sprawiedliwe, że dawniejszy personal ma ogólnie biorąc większe zasługi wobec przedsiębiorstwa i najczęściej przebył większą liczbę lat ciężkich, w których zysku nie było, lub był bardzo mały tak, że dzisiejszy wyższy udział jest do pewnego stopnia wyrównaniem dawniejszych braków. Można wreszcie ustanowić pewien okres przejściowy, jednakże niezbyt długi, np. jednorooczny, przez który robotnik, świeżo wstępujący do pracy,

nie ma prawa do udziału w zysku. Rozchodzi się przytem o powstrzymanie zbyt częstych zmian personalu, które utrudniają obudzenie ducha wspólności i solidarności.

Udział w zyskach przedsiębiorstwa byłby najdoskonalszą formą wynagrodzenia pracy ludzkiej, gdyby nie napotykał na bardzo poważne trudności. Dla robotnika jest on nader korzystnym przedewszystkiem dlatego, że prócz zwyczajnych dochodów, które mają pokryć bieżące wydatki — bo jasną jest rzeczą, że udziału w zyskach nie powinno się użyć do obniżenia stałej płacy — daje robotnikowi jeszcze pewną kwotę na rzecz większych i rzadszych potrzeb, albo, o ile ich niema, pozwala mu dojść do posiadania pewnego kapitału, który w dalszej linii może go doprowadzić do samoistnego gospodarstwa. Społecznie jak najusilniej należy popierać ten sposób zapłaty, gdyż najpierw opiera się on na etycznej idei sprawiedliwości, uznając przynajmniej w zasadzie równouprawnienie w gospodarstwie pracy i kapitału, a powtóre, umożliwiając robotnikom uzyskanie własności, zmniejsza antagonizm pomiędzy bezwłasnościowym proletaryatem a klasami posiadającymi, umożliwiając robotnikom przejście z tamtej warstwy do tej. Produkcji wreszcie i kapitałowi przynosi skuteczniejsze i pewniejsze współdziałanie pracy ludzkiej, czyli prawdopodobieństwo znaczniejszej rentowności i wydajności, co naturalnie oddziaływa nader korzystnie na cały dobrobyt narodowy.

Pomimo tych wszystkich zalet system udziału w zyskach bardzo mało jest dotąd rozwinęty i co gorsza trudno się spodziewać, ażeby i w przyszłości szerzył się prędkiej. Jednym, lecz w każdym razie mniej ważnym powodem tego jest niechęć pracodawców, którzy zasadniczo nie chcą uznać prawa robotnika do udziału w dochodach przedsiębiorstwa, stojąc na stanowisku, że pozbywa on swą pracę za umówione wynagrodze-

nie, nic mu się więc nie należy poza tem. Ten doktrynerski, można powiedzieć, zarzut nie miałby jednak większego praktycznego znaczenia wobec istotnych społecznych i indywidualnych korzyści udziału w zyskach, gdyby nie wielkie braki tego systemu, spowodowane przez samych robotników. Robotnik, mając raz prawo do zysków, domaga się zarazem prawa zbadania, czy zysk ten obliczono skrupulatnie, t. zn. czy nie ukrócono jego udziału sztucznie przy pomocy niewłaściwego ułożenia bilansu. Żądanie to, samo w sobie słuszne, nie spotkałoby się z odmową, gdyby nie to, że robotnicy, mało obznajomieni z kierownictwem przedsiębiorstwa, a przedewszystkiem z jego stroną handlową, występują przeciwko wydatkom, na pozór niepotrzebnym i nieproduktywnym, w gruncie rzeczy niezbędnym, które oczywiście zmniejszają wysokość zysków (np. wydatki na reklamę, sprzedaż wytworów poniżej własnych kosztów celem utrzymania targu, tworzenie różnych funduszy rezerwowych i t. p.). Stąd rodzą się spory, niedyskrecye i utrudnienie kierownictwa, robotnicy bowiem pragną uzyskać na nie jak najwięcej wpływu, słowem skutki wręcz sprzeczne z zasadniczym celem tej formy wynagrodzenia. Jasną jest rzeczą, że objawy tego rodzaju potęgują tylko niechęć pracodawców do wprowadzenia udziału w zyskach i należy przyznać, że odporne ich stanowisko jest wobec tego zupełnie uzasadnione. Braki te można usunąć tylko tam, gdzie robotnicy stoją na dość wysokim stopniu kultury gospodarczej, ażeby zrozumieć, że takie postępowanie szkodzi przedewszystkiem im samym, a zarazem gdzie organizacja zawodowa już tak się rozwinęła, że kierują nią ludzie, którzy obok zaufania robotników posiadają jeszcze dostateczne wykształcenie fachowe, ażeby nie mięszać się do kierownictwa przedsiębiorstwa, które w każdym razie należy do pracodawcy, a kontrolę ksiąg przeprowadzić

w imieniu robotników, licząc się z zasadami racjonalnego gospodarowania, tak technicznego jak i handlowego. Taki mąż zaufania robotników winien, nie wtajemniczając ich w żadne szczegóły przedsiębiorstwa, wydać tylko ogólny sąd o autentyczności bilansu, stanowiącego podstawę rozdziału zysków, wszelka dalsza ingerencya musi być wykluczona. W ten sposób unika się wszystkich sporów i trudności i stwarza możność coraz szybszego szerzenia się systemu płacy, opartego na udziale w zyskach przedsiębiorstwa <sup>1)</sup>.

5) *Ruchoma skala płacy* (sliding scale, basis system) polega na uwzględnieniu ceny wytworu przy określeniu wysokości płacy. System ten wprowadzono w Anglii i Stanach Zjednoczonych, głównie w górnictwie i przemyśle żelaznym, pragnąc w ten sposób uchylić o ile możności spory o płacę pomiędzy pracodawcami a robotnikami. Przedsiębiorcy wraz z reprezentantami zawodowej organizacji robotników oznaczają przedewszystkiem normalną płacę i normalną cenę (standard wage i standard price) t. zn. wysokość wynagrodzenia przy cenie wytworu, którą uznaje się za zwyczajną, a więc ani zanadto niską, ani zbyt korzystną. Stanowi to główną podstawę całego układu, gdyż płaca wzrasta lub maleje proporcjonalnie do fluktuacji cen w sposób, oznaczony stałą skalą, zamieszczoną w układzie. Jeżeli więc np. za normalną cenę przyjmie się 10, za normalną płacę 100, a cena podniesie się do 12, to płaca wzrośnie również np. do 120. jeżeli skala jest ściśle proporcjo-

---

<sup>1)</sup> [System udziału w zyskach może istnieć sam w sobie, albo też jako środek do zaprowadzenia udziału robotników we współwłasności przedsiębiorstwa, czyli t. zw. copartnership. Ten ostatni system trafia się w Anglii, gdzie za nim jest prowadzona agitacja już od drugiej ćwierci XIX. wieku. (R. Owen i socjaliści chrześcijańscy)].

nalną. Zwyczajnie przyjmuje się jeszcze pewne minimum płacy, niekiedy i maximum tak, że bez względu na cenę płaca nie może zejść poniżej pewnej granicy, ani też przewyższać pewnej kwoty. Cena, która stanowi tutaj podstawę wymiaru płacy, jest zwykle przeciętną ceną targową danego okręgu (np. hrabstwa angielskiego, czy amerykańskiego), w większych zakładach nieraz ceną lokalną, uzyskaną istotnie przez dane przedsiębiorstwo.

System ten, niedawno jeszcze bardzo popularny, spotyka się w ostatnich czasach z silną opozycją ze strony robotników, którzy podnoszą, że rozwój gospodarczy, a więc i podniesienie rentowności przedsiębiorstwa, idzie nieraz równolegle ze spadkiem ceny, wskutek czego robotnik otrzymuje mniej niż dawniej, jakkolwiek pracodawca ma wyższe zyski. Rzeczywiście postęp techniki i walka konkurencyjna mogą tu oddziaływać niekorzystnie na dobrobyt robotnika. Ulepszenia techniczne, zmniejszając koszty produkcji, pozwalają na tańszą sprzedaż przy wysokich zyskach, robotnik przeto otrzyma płacę niższą, chociaż dochód pracodawcy, dzięki tym oszczędnościom, jest znaczniejszy. W walce konkurencyjnej znowu przedsiębiorca może pójść bardzo daleko wiedząc, że część jej kosztów poniesie robotnik, bo mniejszej cenie odpowiada mniejsza płaca, może więc przerzucić na robotnika znaczną część ryzyka.

Braki te jednak nie są wynikiem zasadniczej idei tego systemu, nie ulega bowiem wątpliwości, że, ogólnie rzecz biorąc, zyski zależą przedewszystkiem od wartości wytworu, t. zn. że płaca, stosująca się do jego ceny, zapewnia robotnikowi udział w rentowności produkcji. Zarzuty, podnoszone przez robotników, dowodzą jedynie, że w pewnych wypadkach należy zmienić wymiar,

ceny normalnej, jako już przestarzały i nieodpowiedni. W istocie jeżeli postęp techniki jest specjalną właściwością danego przedsiębiorstwa, robotnicy nie mogą żądać udziału w płynących stąd korzyściach, które są wyłączną zasługą kierownika, gospodarującego lepiej od innych, nic jednak nie tracą na nowych urządzeniach, bo płaca ich stosuje się do cen przeciętnych, które nie uległy zmianie. W tym wypadku cały dodatkowy, wywołany doskonałością techniki zysk przedsiębiorcy polega na dotychczasowych cenach mimo zmniejszonych kosztów produkcji, wynagrodzenie pracy pozostaje przeto w dawnej wysokości. Jeżeli natomiast postęp techniczny staje się ogólnym i sprowadza potaniecie wytworu, należy tylko nowym układem zmienić odpowiednio pojęcie normalnej ceny, ażeby ruchoma skala była i nadal dla robotników korzystną. Zmiana ta jest zupełnie słuszną i gospodarczo uzasadnioną, inne bowiem są już stosunki, inne więc powinno być obliczenie. Lecz dalsze przepisy kontraktu o płacę, postanawiające jej wzrost w razie, gdy cena pójdzie w górę, są i nadal odpowiednie, chodzi jedynie o punkt wyjścia, o nic więcej. Gorzej jest z walką konkurencyjną, którą przedsiębiorca rozpocznie łatwiej, gdy wie, iż część kosztów spadnie na robotników. Nie należy jednak zapominać, że taka walka, o ile jest wynikiem konieczności, dowodzi jedynie pogorszenia warunków wytwórczych, a więc musi się odbić na obu stronach współdziałających w produkcji, o ile byłaby zbyt dużą, polega na złem kierownictwie, o ile zaś ma charakter przejściowy, stanowi sposób uzyskania w przyszłości lepszych cen, a więc i wyższego zarobku. Nikt nie sprzedaje swych towarów taniej dlatego tylko, że przy nim traci jeszcze ktoś drugi, robotnicy więc nie są tu narażeni na większe niebezpieczeństwo, niż przy jakimkolwiek innym systemie wynagrodzenia. I owszem, położenie ich jest korzystniejsze, gdyż brak ruchomej

skali może w czasach walki i przesileń sprowadzić zamknięcie lub ograniczenie produkcji, a więc zupełny zanik zarobku, podczas gdy tutaj następuje tylko pewna niższa płacy; osiągnięte zaś zwycięstwo wychodzi przy stałej płacy wyłącznie na korzyść kapitału, przy ruchomej podnosi zarazem dochody pracy.

Dla tych powodów należy uważać system ruchomej skali za wielki krok naprzód w kierunku sprawiedliwego rozłożenia zysków i strat między kapitał a pracę ludzką i dążyć do jego upowszechnienia wszędzie, gdzie pozwalają na to warunki produkcji, t. zn. gdzie produkuje się wytwory o cenie jednolitej, albo gdzie przy różnorodnej produkcji poszczególne grupy robotników zajęte są wyrobem specjalnych towarów, słowem, gdzie można jednostkę ceny przyjąć za podstawę normalnej płacy.

Żadna z tych form płacy, przy wszystkich swych zaletach i brakach, nie prowadzi do stanowczego rozwiązania problemu właściwego wynagrodzenia pracy ludzkiej, wszystkie bowiem polegają na układzie pracodawcy z robotnikiem, który może być słuszny, lub uwzględniać interes jednej tylko strony. Tymczasem ze stanowiska społecznego musimy się domagać, ażeby praca zapewniła robotnikowi społeczne minimum egzystencji, t. zn. dała mu zaspokojenie wszystkich życzeń w jego sferze odczuwanych potrzeb, umożliwiła odpowiedni rozwój materialny, moralny i intelektualny warstwy robotniczej, wreszcie naznaczała pracy ludzkiej odpowiednie stanowisko gospodarcze w stosunku do kapitału. Ponieważ każdy z powyżej omówionych sposobów płacy może, lecz żaden nie musi odpowiadać tym postulatom, przeto nie można kontraktu o płacę pozostawić

wyłącznie układom prywatnym, lecz należy oddziaływać na ich treść za pomocą specjalnej akcji społecznej.

Wpływ społeczeństwa nie może być bezpośrednim w tym znaczeniu, ażeby ustawowo określał minimalną czy słuszną płacę, jak to już podniosłem poprzednio. Jednakże społeczeństwo rozporządza dostatecznym zasobem sił i środków, ażeby drogą pośrednią dojść do tego samego rezultatu, t. zn. ażeby zapewnić robotnikom możliwość uzyskania odpowiedniej płacy.

a) Małe zarobki są zawsze wynikiem przewagi kapitału, materialnej lub intelektualnej. Robotnik godzi się na niską płacę albo z konieczności, nie mając środków do życia i nie znajdując lepszej sposobności do pracy, albo dlatego, że bądź nie rozumie pewnych niekorzystnych dla siebie warunków umowy, bądź też że nie wie, iż mógłby zawrzeć układ dogodniejszy. Tutaj można mu przyjść z pomocą bardzo wydajną, jeżeli ustawodawstwo nie dopuści do wprowadzenia warunków umowy, wyzyskujących słabość robotnika, a zarazem gdy się wzmocni jego stanowisko przez asocjacyę zawodową. Jednostka szukająca pracy jest zawsze słabszą od kapitału, bo więcej jest robotników niż zakładów produkcyjnych, skoro jednak z jej stanowiskiem solidaryzuje się znaczna liczba dobrze zorganizowanych towarzyszy, różnica ta znika, gdyż kapitał potrzebuje równie dobrze rąk do swej fruktyfikacyi, jak robotnicy surowców i narzędzi do zużycia swych sił do pracy. Rozwój przeto zawodowych stowarzyszeń, występujących w imieniu robotników, zapewnia uzyskanie lepszych warunków, równając siły pracy i kapitału. Obok tego jednak ustawowy zakaz niektórych warunków umowy jest niezbędny już choćby dlatego, że najpierw asocjacya nie zawsze obejmuje wszystkich robotników, powtóre że pewne warunki sprzeciwiają się duchowi zasadniczych podstaw prawa

i etyki tak, że niepodobna ich tolerować. Z tego powodu ustawodawstwo nie pozwala na żadne przepisy, któreby część przyznanego umową zarobku odbierały robotnikowi ubocznie, np. przez przymus kupowania w pewnych handlach, które, uzyskawszy w ten sposób monopol, mogłyby nadmiernie podnosić ceny.

b) Dochody robotnika, jakkolwiek nie powiększą się formalnie, zapewnią mu jednak znacznie wyższy stopień dobrobytu, jeżeli zużyje je nie na wszystkie, lecz na część tylko swoich potrzeb. W takim razie przy tej samej sumie zarobku przypadnie większa kwota na rzecz każdej potrzeby, można więc pokryć ją lepiej, albo też, o ile to jest zbyteczne, zaspokoić jeszcze inne pragnienia, na które dotąd nie było środków. Podobna zmiana pojawia się z chwilą, gdy część potrzeb, które ciążyły na płacy robotnika, zaspakaja się odtąd z innych źródeł. Stąd też wszystkie zakłady i urządzenia, przeprowadzone przez społeczeństwo na rzecz robotników, a przede wszystkim ubezpieczenia robotnicze, podnoszą ich płacę pośrednio wprawdzie, lecz niemniej bardzo wydajnie. (P. niżej §§ 3 i 4).

c) Ta sama płaca umożliwi robotnikom byt lepszy lub gorszy w miarę tego, czy wypłata jej nastąpi w terminach dla niego dogodnych, czy też niewłaściwych. Ponieważ w gospodarstwie robotniczym pojawiają się potrzeby powtarzające się codziennie obok takich, które występują rzadziej, lecz domagają się znacznie większych wydatków, przeto byłoby najwłaściwszem, gdyby robotnik dostawał największą część wynagrodzenia w krótkich, np. tygodniowych terminach, resztę zaś w dłuższych, miesięcznych lub kwartalnych odstępach. Postulatowi temu odpowiada system udziału w zyskach, natomiast przy innych formach płacy ogół wynagrodzenia rozkłada się równomiernie na cały okres pracy. W każdym razie usta-

wodawstwo powinno zająć się tą kwestyą i nie dopuścić przynajmniej do tego, ażeby: 1) płaca robotników stałych była wyłącznie dzienna, w takim bowiem razie robotnik nigdy nie zdoła zebrać pieniędzy na większe potrzeby; 2) ażeby terminy wypłaty były dłuższe niż dwutygodniowe, gdyż wywołuje to konieczność użycia kredytu, najczęściej bardzo drogiego; 3) ażeby robotnicy sezonowi, którzy mają z zarobku kilkumiesięcznego przeżyć potem cały okres bezrobocia, otrzymywali płacę w równych ratach. Co najmniej dla nich należy wprowadzić zasadę, że pewna część wynagrodzenia, np.  $\frac{1}{3}$ , ma być wypłaconą dopiero wraz z zarobkiem ostatniego tygodnia. Ażeby powstrzymać ich od bezużytecznych wydatków i zachować im prawo do zwyczajnego oprocentowania, wypłata powinna następować w ten sposób, że część zatrzymywaną zarobku przedsiębiorca składa w instytucjach oszczędnościowych z dniem płatności całej reszty (np. co tydzień), a z chwilą zakończenia okresu pracy wręcza robotnikowi jego książeczkę oszczędnościową. Naturalnie, czy ze względu na prowadzenie rachunków przedsiębiorstwa, wypłata robotnikom zarobku nastąpi w kształcie zaliczek, czy też w formie ostatecznego obliczenia, jest rzeczą obojętną.

d) W końcu społeczeństwo winno oddziaływać na płacę w swym charakterze wielkiego gospodarza. Związki prawnopubliczne są największymi producentami i konsumentami, wskutek tego mogą z łatwością narzucić warunki kontraktu pracy, a więc oznaczyć także normalną wysokość płacy samą swą siłą konkurencyjną, nie uciekając się bynajmniej do ustawowego przymusu. Przedewszystkiem państwo, a w pewnej mierze także i mniejsze organizmy społeczne, ustanawiając jednolite i uwzględniające potrzeby robotników normy kontraktu pracy, w krótkim stosunkowo czasie doprowadzą

do powszechnego przyjęcia przynajmniej najważniejszych ich postanowień, wszyscy robotnicy bowiem zażądają zmian w tym duchu, a pracodawcy, z obawy utraty sił do pracy, nie zdołają się oprzeć temu prądowi. Wpływ ten może być tem silniejszy, że organy publiczne, nie poprzestając na stosowaniu tych norm we własnym gospodarstwie, mogą je wprost narzucić wszystkim przedsiębiorstwom, wchodzącym z nimi w bezpośredni stosunek umowny, np. przedsiębiorstwom budowlanym gmachów publicznych, dostawcom i t. p. Właśnie w ostatnich latach kierunek ten zyskuje coraz więcej na znaczeniu, gdyż przynajmniej przy większych robotach publicznych określa się zarazem w tym duchu warunki kontraktu pracy (np. przy budowie nowych linii kolejowych). Skutki tego postępowania, już dzisiaj widoczne, powinny z czasem okazać się bardzo doniosłe.

**§. 3. Ubezpieczenia robotnicze.** Ponieważ płaca stanowi najczęściej jedyne źródło dochodu rodziny robotniczej a oznacza się prawie zawsze ilością rzeczywiście wykonanej pracy, przeto wszystkie okoliczności, odbierające robotnikowi zarobek przez uniemożliwienie mu pracy, doprowadzają go do trwałego lub chwilowego niedostatku. Można je podzielić na przyczyny podmiotowe, jeżeli są związane z osobistymi przymiotami robotnika i przedmiotowe, gdy są wynikiem czynników zewnętrznych, nie mających nic wspólnego z jego osobą. Do pierwszej grupy należy indywidualna nieudolność robotnika i jego niechęć do pracy, do drugiej brak sposobności do zużytkowania swych sił roboczych. Nieudolność może znowu polegać albo na braku odpowiedniego wykształcenia fachowego, albo na utracie sił do pracy wskutek pewnych niekorzystnych zmian organizmu, a mianowicie niemocy spowodowanej starością, choroby

i kalectwa, podczas gdy brak sposobności do pracy jest wynikiem warunków wytwórczych i rzeczywistego lub tylko pozornego nadmiaru sił roboczych w stosunku do ich zapotrzebowania.

Brak zarobku, wywołany niechęcią do pracy, jest słuszną i naturalną konsekwencją lenistwa czy lekkomyślności. Niema powodu zajmować się skrzętniej jednostkami, które pracować nie chcą, chyba że ta ich bezczynność przynosi szkody całemu społeczeństwu, wtedy bowiem w interesie ogółu należy ich przymusić do pracy, gdyż indywidualna wolność nie może iść nigdy tak daleko, ażeby dobro powszechne na niej cierpiało. Sprawa ta jednak należy raczej do ustawodawstwa karnego i administracyjnego, aniżeli do polityki ekonomicznej. Również niedostatecznego przygotowania zawodowego danej jednostki, wskutek czego nie znajduje ona zatrudnienia, jakkolwiek nie zawsze jest wpływem własnej jej winy, nie można postawić na równi z innymi przyczynami braku zarobku, gdyż najpierw nie mamy tu do czynienia z utratą istniejącego już źródła dochodu, lecz z jednostką nieużyteczną od samego początku, powtóre że środki, które służą do usunięcia takich stosunków, są zupełnie odmienne (szkoły fachowe, wystawy i t. p.). Natomiast inne przyczyny, które odbierają dochody robotnikowi, mają już zupełnie odmienny charakter, gdyż albo doprowadzają do niedostatku osoby poprzednio społeczeństwu użyteczne i zasłużone swą dawniejszą pracą, albo też uniemożliwiają zużytkowanie ich zdolności i sił, jakkolwiek w zasadzie możnaby ich użyć produktywnie. Wskutek tego brak zarobku, wywołany chwilową lub stałą niezdolnością osobistą, która po okresie pracy przyszła wskutek wieku, choroby lub kalectwa, jakoteż niemożność znalezienia zarobku z przyczyn zewnętrznych jest objawem społecznie nie-

korzystnym, który o ile możliwości należy usunąć, a przynajmniej ograniczyć.

Jasną jest rzeczą, że brak zarobku daje się przede wszystkim odczuć warstwie robotniczej. Traci na tem niewątpliwie całe społeczeństwo, gdyż albo nie można wyzyskać dla ogólnego dobrobytu pewnej ilości sił do pracy, albo też musi starać się o dostarczenie utrzymania osobom do pracy niezdolnym, następuje przeto bądź zmniejszenie ogólnych dochodów, bądź powiększenie wydatków. Jest to jednak rezultat dalszy, który ocenia się w całej rozciągłości dopiero wtedy, gdy przybierze tak wielkie rozmiary, że ogół zaczyna odczuwać cały ten nowy ciężar, natomiast robotnicy cierpią przez brak zarobku natychmiast i bezpośrednio, tracą bowiem zaraz środki utrzymania. Nic przeto dziwnego, że oni przede wszystkim starali się samopomocą ochronić przed podobną klęską.

Środkiem, którego tu użyto, było oczywiście ubezpieczenie. Ponieważ znano przyczyny, powodujące brak zarobku i przekonano się, że dotyczą one wprawdzie wszystkich, lecz nie równocześnie, przeto potworzono stowarzyszenia, które miały udzielać robotnikom wsparcia na wypadek, gdy bez własnej winy znajdą się bez zarobku. Fundusze uzyskiwano drogą peryodycznych wkładek, uiszczanych przez wszystkich stowarzyszonych na wzór premii instytucji asekuracyjnych i w ten też sposób powstał specjalny typ ubezpieczeń robotniczych, opartych na wzajemności.

Nie mógł on jednak nawet przy pomocy pracodawców, którzy w wielu wypadkach przyczynili się do zasilenia w potrzebne fundusze stowarzyszenia robotnicze, spełnić w dostatecznej mierze swego zadania. Nie należy zapominać, że stowarzyszenia robotnicze musiały się okazać bezsilne właśnie tam, gdzie pomoc ich

była najbardziej potrzebną, t. zn. w razie znaczniejszej jakiej klęski, np. epidemii, ogólnego przesilenia gospodarczego i t. p. W tych wypadkach, gdy znaczna część stowarzyszonych miała pobierać wsparcia, zasoby instytucji wyczerpywały się bardzo szybko, tak że nie mogła ona wypełnić swych zobowiązań, co oczywiście oddziaływało bardzo niekorzystnie na rozszerzenie tej idei w sferach robotniczych. Powtóre nawet gdyby nie zachodziły podobne wypadki, ubezpieczenie wzajemne dało się najczęściej przeprowadzić tylko pomiędzy robotnikami kulturalnie i materialnie stojącymi wyżej, a więc właśnie w tych ich klasach, które łatwiej mogły przenieść klęskę o własnych siłach, podczas gdy robotnicy najubożsi nie mieli ani dostatecznego zrozumienia ani dosyć dochodów, ażeby do takiej asekuracji przystąpić.

Obok samopomocy robotniczej, mającej chronić przed brakiem zarobku, nie było dawniej żadnych instytucji prawno-publicznych, jeżeli pominiemy pewne zakłady cechowe, przeznaczone tylko dla robotników drobnego przemysłu i mające zresztą charakter czysto prywatny od chwili, gdy w miejsce ustroju cechowego wprowadzono zupełną wolność przemysłową. Wskutek tego o ile nie było silnych organizacji robotniczych — a z takimi spotykamy się w czasie, poprzedzającym ustawodawstwo robotnicze, jedynie w Anglii i do pewnego stopnia we Francji — robotnik, tracący zarobek z przyczyn zewnętrznych, zostawał bez chleba bezwarunkowo, jeżeli zaś tracił go przez chorobę lub kalectwo, mógł uzyskać środki do życia tylko na mocy ogólnych przepisów prawa cywilnego, t. zn. mógł domagać się odszkodowania od pracodawcy o tyle, o ile był w stanie udowodnić, że jego niezdolność do pracy powstała z winy przedsiębiorcy lub jego zastępców. Pomijając już wielką trudność podobnego dowodu, nie można zapominać, że w najlepszym nawet

razie pretensya robotnika dała się osiągnąć tylko na drodze procesu, zwykle długiego i kosztownego, który należało prowadzić w czasie, gdy nie miał on żadnych środków do życia. Prawo to było w gruncie rzeczy iluzoryczne, choćby bowiem istniały wszystkie wymagane warunki, robotnik nie miał środków, ażeby je zrealizować. Na wypadek przeto choroby, kalectwa, czy starości stawał on się najczęściej ciężarem dobroczynności publicznej, musiał pokrywać swe potrzeby z jałmużny, bo wyjścia innego nie było.

Radykalną zmianę na tem polu wprowadza dopiero ogólne, przymusowe ubezpieczenie robotników, wprowadzone najpierw w Niemczech, a za ich wzorem i w wielu innych krajach. Punkt wyjścia zasady ubezpieczenia robotniczego jest tu zupełnie nowy, gdyż robotnika traktuje się jako użytecznego i zasłużonego członka społeczeństwa, który ma prawo do utrzymania w czasie, gdy na nie sam zapracować nie jest w stanie, jako do ekwiwalentu za zasługi, które już przedtem oddał ogółowi. Ubezpieczenie to przyjmuje za podstawę całość działalności wytwórczej, w której bierze udział robotnik i pracodawca, a z której korzystają nietylko oni, lecz także i całe społeczeństwo. Wskutek tego zasady organizacyjne ubezpieczenia są tutaj już zupełnie inne, można powiedzieć ogólnie społeczne, a celem jego jest nietylko ustalenie bytu robotniczego, lecz także przeprowadzenie trwałości tego bytu bez kosztów i ciężarów dla sfer robotniczych.

Pierwszą kwestyą, która nasuwa się przy badaniu ubezpieczenia robotniczego, jest pytanie, czy ma ono być oparte na zasadzie prawnopublicznej przy współdziałaniu formalnym i materyalnym organów publicznych, czy też ma mieć charakter prywatnej samopomocy klasy robotniczej. Jakkolwiek w teorii niema co

do tej sprawy zgody i niektórzy autorowie, powołując się na związki robotnicze angielskie, oświadczają się za dobrowolnem ubezpieczeniem wzajemnem przez stowarzyszenia robotnicze, należy stwierdzić, że przeciwno temu systemowi przemawiają następujące powody:

a) Ubezpieczenia dobrowolne nie dają żadnej gwarancji, że robotnicy istotnie znajdą utrzymanie w chwilach, gdy zajdzie przyczyna utraty zarobku, na wypadek której się ubezpieczyli. Płaca większości robotników jest najczęściej tak niska, że po opędzeniu zwyczajnych potrzeb nic im nie pozostaje. Wskutek tego nie mogą oni w żadnym razie płacić wkładki wysokiej, zwyczajnie zaś w takim tylko razie zdecydują się na uszczuplenie nią swych funduszków, gdy groza klęski jest wielka. Innemi słowy, ubezpieczą się tylko ci robotnicy, którzy pobierają wynagrodzenie wysokie, albo którzy najbardziej są narażeni na utratę zarobku. Co do pierwszych, to wobec korzystnej stosunkowo ich sytuacji materialnej, ubezpieczenie ich ma ze stanowiska tak indywidualnego jak i społecznego mniejszą doniosłość, co do drugich, mogą oni płacić tylko premię nieznaczną, a często znajdują się w położeniu domagania się wsparcia. Stowarzyszenie przeto będzie miało niewielkie dochody a wysokie wydatki, co oczywiście łatwo może doprowadzić je do upadku.

b) Ubezpieczenie dobrowolne przerzuca cały ciężar ubezpieczenia na robotników, gdyż, pozostawiając im możliwość przystąpienia lub nie do stowarzyszenia ubezpieczającego, tem samem nie oddziałuje wcale na wysokość ich płacy. Robotnik więc będzie musiał pokryć wkładkę asekuracyjną z własnych funduszków, co naturalnie ogranicza ilość osób przystępujących do stowarzyszenia.

c) Wkładki muszą być w tym systemie stosunkowo wyższe aniżeli przy powszechnym ubezpieczeniu przymusowym, gdyż mniejsza ilość uczestników zmusza do rozkładu niebezpieczeństwa w większych kwotach na każdego członka, a mniejszy rozmiar stowarzyszeń powiększa stosunkowo koszty administracyjne.

d) W niektórych działach ubezpieczeń samopomoc przeprowadzić się nie da wogóle ze względu na to, że racjonalne ubezpieczenie, ażeby nie było zbyt uciążliwym, domaga się w tych wypadkach daleko idących uprawnień, których niepodobna przyznać dowolnie powstającym i ginącym stowarzyszeniom. Do tej kategorii należą w pierwszej linii ubezpieczenie na starość i na wypadek niezawinionego bezrobocia. Pierwsze wymaga bardzo znacznych funduszków, których zwyczajne stowarzyszenie robotnicze prawie nigdy osiąść nie może, drugie dobrej organizacji pośrednictwa pracy, dającej się przeprowadzić jedynie w drodze publicznej.

e) Przymusowe ubezpieczenie podnosi w każdym razie istotne wynagrodzenie pracy ludzkiej. Dzięki ubezpieczeniu robotnik zyskuje zaspokojenie potrzeb, których przedtem nie pokrywał, a więc osiąga takie stanowisko, jak gdyby dochody jego wystarczały i na nie. Jeżeli zaś starał się już przedtem ochronić przed niedostatkiem, spowodowanym okolicznościami, dla których wprowadzono ubezpieczenie, ochronę tę otrzymuje obecnie bądź to zupełnie bezpłatnie, bądź też po cenie niższej niż poprzednio, co pozwala mu użyć na inne cele fundusze, idące dotąd na rachunek kłęski. Jasną bowiem jest rzeczą, że wszystko to, co na rzecz ubezpieczenia płacą pracodawcy i związki publiczne, stanowi czysty zysk dla robotników, uwalniając ich od odpowiednich wydatków własnych lub dając pokrycie potrzeb, które dotąd nie istniało. Lecz nawet ta część wkładek

na rzecz ubezpieczenia robotniczego, która przypada na samych robotników, nie zacięży na nich wcale w najznaczniejszej liczbie wypadków wskutek przerzucenia tych wydatków na przedsiębiorców. Najpierw i najwyraźniej przejawia się to w najgorzej płatnej kategorii robotników. Wynagrodzenie ich bardzo niskie nie dopuszcza żadnych, choćby najdrobniejszych nawet, oszczędności, to też z chwilą, gdy zmusza się ich do ubezpieczenia, płaca musi pójść w górę o całą wysokość uiszczonej wkładki, inaczej bowiem nie wystarczałaby na bieżące potrzeby. Czy stanie się to drogą rzeczywistego podwyższenia zarobku, czy też przez dobrowolne pokrywanie przez pracodawców wszystkich kosztów ubezpieczenia, jest rzeczą obojętną; w każdym razie robotnicy ci otrzymają, bez żadnego uszczuplenia wydatków bieżących, zabezpieczenie przyszłości. W warstwach lepiej płatnych przerzucenie to przejawiać się nie musi, zabranie bowiem na premie części dochodów nie odbiera jeszcze zaspokojenia potrzebom, uznanym za niezbędne. Tacy robotnicy przeto zyskiwaliby w teorii to tylko, co z mocy ustawy płacą na ubezpieczenie pracodawcy i związki publiczne, w praktyce jednak i ich korzyść jest większa. Wszystkie zarobki układają się w pewnym stosunku do poszczególnych grup robotniczych, tworzą rodzaj skali, odpowiadającej ich kwalifikacyom. Jeżeli więc podniesie się płaca w grupie najniższej, prędzej czy później musi pójść za nią polepszenie bytu i innych warstw robotniczych, gdyż niema już tego równomiernego rozkładu, który uważa się za jedynie słuszny. Stąd też przymusowe ubezpieczenie sprowadza bezpośrednio wzrost płacy w klasach najgorzej położonych z konieczności, w innych pośrednio przez porównywanie nowych zarobków tamtych robotników z dawnym wynagrodzeniem wszystkich innych. Innemi słowy, dzięki tej tendencji wyrównawczej prawie

cały ciężar ubezpieczenia przymusowego przesuwają się z robotników na inne sfery społeczne, w pierwszej linii na pracodawców, w dalszej na konsumentów, tak że w ten sposób następuje ogólny wzrost wynagrodzenia pracy ludzkiej. Ubezpieczenie dobrowolne nie doprowadza oczywiście do tego rezultatu, jedyną bowiem przyczyną wzrostu płacy jest tutaj sprzeczność pomiędzy ustawą, która zmusza robotnika do pewnych świadczeń na rzecz przyszłości, a jego położeniem materialnym, nie pozostawiającem mu na to środków. Koniecznym przeto rozwiązaniem tego dylematu jest dostarczenie tych środków robotnikowi, t. zn. bezpośrednio czy pośrednio (przez zastąpienie go przy płaceniu premii) podwyższenie zarobku. Ponieważ przy ubezpieczeniu dobrowolnym niema takiej sprzeczności, robotnik bowiem nie posiadający dostatecznego dochodu może się nie ubezpieczać, przeto nie wpływa ono na wysokość wynagrodzenia i przez to samo już stoi z punktu widzenia społecznego niżej od ubezpieczenia przymusowego.

Każde przymusowe ubezpieczenie robotników winno odpowiadać następującym zasadom:

- 1) Ubezpieczenie winno stanowić niezbędną konsekwencję układu o najem pracy, t. zn. każdy robotnik, podlegający przymusowi ubezpieczenia, ma być uważany za ubezpieczonego, bez względu na to, czy wpisał się istotnie na listę ubezpieczonych i czy uiszcza rzeczywiście wkładkę, czy też zaniedbał tych obowiązków. Ubezpieczenie przymusowe wprowadza się w interesie ogółu, stąd też nie można skuteczności tej instytucji czynić zawiśłą od swobodnego uznania jednostki, w dziale robotniczym tem bardziej, że swoboda ta mogłaby być tylko pozorną, a w skutkach swych doprowadzić do ograniczenia ubezpieczenia na nieznaczną tylko liczbę robotników. Jak to wynika z poprzednich wywodów,

ubezpieczenie podnosi w ostatniej linii płacę, a tem samem i koszty produkcji. Gdyby więc tylko ci robotnicy, którzy rzeczywiście się ubezpieczą i uiszczą wkładki, mieli prawo korzystać w danym wypadku z tej instytucji, leżałoby w interesie pracodawców ukrywanie liczby zatrudnionych u nich robotników, albo też skłanianie ich do zaniedbywania obowiązku ubezpieczenia, w ten bowiem sposób zmniejszyliby spoczywające na produkcji ciężary. Szczególniej tam, gdzie personal robotniczy jest zmienny (przemysł budowlany, ceglarstwo i t. p.), tego rodzaju wypadki mogłyby być bardzo częste i dotyczyć właśnie robotników, którzy ubezpieczenia potrzebują najbardziej. Zapobiedz temu może zasada, że ubezpieczenie jest stanem prawnym, w którym znajduje się każdy robotnik, podlegający przymusowi, a obowiązek zgłoszenia i wpłacania wkładek ciąży na pracodawcy, który sam tylko korzysta z każdego zaniedbania. Robotnik niezgłoszony nie traci więc prawa do świadczenia ze strony zakładu ubezpieczającego w razie zajścia przewidzianego ustawa wypadku, przedsiębiorca zaś, obok ewentualnej kary, winien pokryć zakładowi wszystkie szkody, wynikające z tego zatajenia.

2) Przymusowi ubezpieczenia winni podlegać wszyscy robotnicy, narażeni na odnośną klęskę, których wynagrodzenie nie jest tak znaczne, ażeby można było liczyć z poważnem prawdopodobieństwem na to, że bądź to oszczędnościami własnymi, bądź ubezpieczeniem dobrowolnem zapewnią sobie utrzymanie na wypadek zajścia owego wypadku. Z tego powodu ubezpieczenie na wypadek choroby, nieszczęśliwego wypadku, spowodowanego pracą, na wypadek niezdolności do pracy i na starość, powinno objąć wszystkie warstwy, pracujące na cudzy rachunek, o ile drogą specjalnych przepisów (np. emerytalnych) nie przyznano im conajmniej takich świadczeń,

jakie zapewnia im zakład ubezpieczenia, podczas gdy od ubezpieczenia na wypadek bezrobocia mają być uwolnieni robotnicy, pracujący na mocy stałego kontraktu, a więc wolni od tego niebezpieczeństwa. Zarazem należy ustanowić pewną granicę dochodu, któraby decydowała o przymusie ubezpieczenia (np. w Austrii 2400 koron, w Niemczech 2000 marek) tak, że jednostki wynagradzane lepiej byłyby od niego wolne w przypuszczeniu, że same już bez cudzej pomocy zdołają przebyć czas, w którym dla jakichkolwiek powodów pracować nie mogą. W końcu przy określeniu osób, obowiązanych do ubezpieczenia się, nie powinno się poprzestawać na kryteriach formalnych, lecz dążyć do ujęcia wszystkich, którzy są rzeczywiście robotnikami, choćby pozornie zajmowali stanowisko samoistnych gospodarzy. Szczególniej dzisiaj, przy coraz szerszym stosowaniu form przemysłu wykonywanego w domu, ma to bardzo wielkie znaczenie, gdyż brak podobnej zasady pozwala na nader częste obejście ustawy. Najłatwiej osiągnęłoby się ten cel, gdyby przymus ubezpieczenia obejmował wogóle wszystkich gospodarzy, nie posiadających ustawą oznaczonego minimalnego dochodu, bez względu na to, czy pracują na własny czy cudzy rachunek; wobec poważnych jednak wątpliwości praktycznych, które się tu nasuwają, przede wszystkim ze względu na drobnych rolników, należy przynajmniej dokładnie określić pojęcie robotnika ze stanowiska obowiązku ubezpieczenia. Mianowicie za robotnika, podpadającego przymusowi, należy uznać każdego, kto zwyczajnie pracuje na cudzy rachunek tak, że własność wytworu do niego nie należy. Właściciel wytworu byłby w tym wypadku obowiązany do zgłaszania zakładowi tych robotników i ponoszenia za nich odpowiedniej części premii.

3) Uprawnienie robotnika do świadczeń ze strony zakładu w razie zajścia przewidzianego wypadku ma być w zasadzie bezwarunkowe, t. zn. robotnik winien otrzymać odpowiednią pomoc bez względu na przyczynę, która wywołała dany wypadek. Stąd też nie traci on prawa do wsparcia, choćby powodem klęski była jego własna wina, gdyż przy ubezpieczeniu nie rozchodzi się o nagradzanie czy karanie indywidualnych czynów, lecz o stworzenie zdrowych stosunków społecznych i odpowiednich warunków dla narodowej produkcji. Jedynie tam przeto należy dopuścić wyjątków od zasady ogólnej, gdzie bezwzględne jej stosowanie okazałoby się niewłaściwym właśnie ze względu na produkcję lub urządzenie społeczny. Zachodzi to tylko przy umyślnem spowodowaniu wypadku w celu uzyskania wsparcia lub zaprzestania pracy, to też w tym razie robotnik nie powinien otrzymać żadnych świadczeń, gdyż samowolnie staje się chwilowo lub stale bezużytecznym członkiem społeczeństwa. Co więcej w takich wypadkach winnoby się jeszcze pójść dalej i wprowadzić odpowiednie przepisy karne, albowiem nie jest obojętnem dla ogółu, jeżeli jednostki, zdolne do pracy i społeczeństwu potrzebne, samowolnie pozbawiając się tej zdolności, szkodzą dobrobytowi powszechnemu. Naturalnie normy te nie mogłyby stosować się do umyślnego bezrobocia, rozpoczętego dla osiągnięcia lepszych warunków pracy. Natomiast własna wina nieumyślna (lekkomyślność, niedbalstwo) nie może w żadnym razie odebrać robotnikowi jego uprawnień, jakkolwiek nie da się zaprzeczyć, że tak daleko idący obowiązek zakładów ubezpieczenia nie jest pozbawiony pewnego niebezpieczeństwa, zmniejszając bardzo znaczenie przezorności osobistej, tak doniosłej właśnie w pracy produkcyjnej. Szczególniej tam, gdzie taka przezorność obniża wydajność pracy, mogłaby się w sferach robotniczych spotęgować i tak już znaczna nieostrożność. Robotnik prze-

zorny narażałby się na mniejszy zarobek, lekkomyślny w najgorszym razie otrzymałby wsparcie od zakładu ubezpieczającego, nie byłoby więc dostatecznej przeciwwagi dla tendencji uzyskania wyższych dochodów za każdą cenę. Do pewnego stopnia ogranicza się to niebezpieczeństwo zasadą, że zasiłki zakładów ubezpieczeń są zawsze niższe od płacy, mimo to jednak byłoby wskazaniem, ażeby wsparcia te różniczkowano w miarę tego, czy przyczyną wypadku jest okoliczność niezależna od woli robotnika, czy też można mu przypisać w tem winę. Odróżnienie takie, chociaż w praktyce dość trudne do przeprowadzenia, byłoby jednak bardzo użytecznym, a techniczne jego braki dałyby się usunąć w ten sposób, że robotnik otrzymałby w każdym razie wsparcie, wystarczające na utrzymanie w czasie niezdolności do pracy, o ile zaś nie ponosiłby większej winy, wypłacano mu jeszcze jakąś dodatkową kwotę. Jeżeli np. przy ubezpieczeniu na wypadek choroby należy mu się w Austrii 60% zwyczajnego zarobku, możnaby w miejsce tego wprowadzić zasadę, że niezawiniona choroba uprawnia do 65% renty, zawiniona do 50%. Każdy chory otrzymałby natychmiast 50%, a gdyby się okazało, że nie ponosi żadnej winy, dostałby za cały czas choroby jeszcze 15%. W ten sposób, bez naruszenia zasady jak najrychlejszej pomocy, stworzono by skuteczną zachętę dla własnej przeczności. Oczywiście ciężar dowodu ewentualnej winy musiałby ponosić zakład ubezpieczenia, a rozstrzygnięcie powstałego stąd sporu należałoby oddać specjalnym sądom rozjemczym, złożonym ze stale wybranych reprezentantów obu stron interesowanych, przy czem należałoby dla uniknięcia przewlekań postanowić, że sprawy zalegające przez pewien przeciąg czasu (n. p. jeden kwartał) uważa się za rozstrzygnięte na korzyść robotnika.

4) Ponieważ ubezpieczenie ma dostarczyć robotnikom środków utrzymania w czasie, gdy własną pracą nie

mogą ich zdobyć, przeto wypłata wsparć powinna być jak najrychlejszą, inaczej bowiem może dać robotnikowi pewną sumę pieniędzy, nie da mu jednak niezbędnego utrzymania. Wskutek tego ubezpieczenia muszą być pozbawione wszelkiego formalizmu i biurokratyzmu, w każdym zaś razie winien być oznaczony krótki, maksymalny termin, w którym mają być załatwione wszystkie dotyczące czynności i wsparcie wypłacone. Gdyby z jakichś wyjątkowych powodów sprawa przewlokła się dłużej, należy w tym terminie udzielić robotnikom przynajmniej odpowiedniej zaliczki na należne im świadczenia. Jedynie gdy zachodzi poważnie uzasadnione prawdopodobieństwo, że wypadek sprowadzono umyślnie, można odstąpić od tej zasady i wtedy jednak ustawa winna określić dokładnie okoliczności, które uprawniają do takiego przypuszczenia. Ze stanowiska społecznego bowiem raczej należy dopuścić do nieuzasadnionego i nie dającego się potem odebrać świadczenia na rzecz jednostki, która nie ma prawa, aniżeli narazić na zbytęcną zwłokę uprawnionych, którzy nie mają najczęściej o czym czekać. W praktyce niektóre rodzaje ubezpieczeń robotniczych chromają najbardziej pod tym względem i dlatego tutaj reforma jest najpilniejszą. Liczne zakłady przerodziły się mimowolnie w instytucje kapitalistyczne i biurokratyczne, które uważają za główne zadanie chronić swych funduszy, tak że nadmiernie przeciągają wymiar świadczeń na rzecz robotników, a nieraz nawet wprowadzają cały szereg specjalnych utrudnień (n. p. w Styrii oznaczenie niedogodnych godzin biurowych, okólniki do pracodawców, ażeby nie zatrudniali słabowitych, wymaganie od lekarzy, aby jak najsurowiej badali chorych i t. p.), ażeby tylko zmniejszyć jak najbardziej swe świadczenia na rzecz uprawnionych i potem pochwalić się bardzo dobrem zamknięciem rachunków. Jasną jest rzeczą, że takiej

tendencji należy przeciwdziałać jak najusilniej, bo celem instytucji ubezpieczającej nie jest ani budowa własnego domu, ani korzystny bilans, ani wysokie płace funkcyjnaruszy, ani biurokratyczny porządek, lecz jedynie i wyłącznie jak największa pomoc robotnikom.

5) Koszta ubezpieczenia robotniczego nie mogą być tak znaczne, ażeby swą wysokością utrudniały lub nawet ograniczały produkcję. Jakkolwiek się je rozłoży, zawsze cała ta część, którą uiszczają pracodawcy i robotnicy, stanowi koszta produkcji. Jeśli więc podniosą się one nadmiernie, wytwórczość krajowa nie będzie miała dostatecznej siły konkurencyjnej wobec naporu zagranicy, albo też ceny wytworów będą tak wysokie, że odpadnie pewna część konsumentów, nie posiadająca już wskutek tego dostatecznej siły kupna. W ten sposób doszlibyśmy, pragnąc polepszyć położenie robotników, raczej do pogorszenia ich bytu, gdyż dalibyśmy im wprawdzie wsparcie w pewnych wypadkach, lecz ograniczylibyśmy sposobność do pracy. Szczególniej przy ubezpieczeniu na starość i na wypadek bezrobocia należy o tem pamiętać. Ubezpieczenie na starość wymaga bardzo znacznych funduszy i bardzo małe zwiększenie renty, a przedewszystkiem oznaczenie wcześniejszego terminu dla rozpoczęcia jej wypłaty, może powiększyć wydatki w olbrzymi sposób. Tak n. p. w Niemczech uprawnienie do renty dla starców rozpoczyna się z siedemdziesiątym rokiem życia. Według spisu ludności z r. 1900 było tam wogóle starców począwszy od tego wieku 1,500.422, a więc tylko pewna część tych osób mogła pobierać rentę starości. Gdyby uchwalono w swoim czasie wniosek Koła polskiego w Berlinie, żądający renty dla osób, które skończyły lat 65, cyfra uprawnionych zwiększyłaby się o dwie trzecie, gdyż byłoby takich ludzi 2,750.418, a gdyby przyjęto wnioski, uchwalane na zgromadzeniach

socjalistycznych we Francji, które termin uprawniający do poboru renty, ustanawiały na ukończony 55 rok życia, mielibyśmy w Niemczech takich osób 6,626.513, t. j. przeszło cztery razy więcej niż siedemdziesięcioletnich. Koło 1905 r. roczne wydatki wynosiły przeszło 110 milionów marek, suma ta więc urosłaby w pierwszym wypadku co najmniej do 190, w drugim do 500 milionów marek rocznie, a w dodatku co roku byłaby o jakie 40 milionów marek wyższą, gdyż ubezpieczenie to nie objęło jeszcze wówczas wszystkich kategorii robotników, obowiązuje bowiem od roku 1889, a wydatki przejawia się w całej pełni dopiero po latach czterdziestu. Właściwie wzrost ten byłby jeszcze znacznie większy, gdyż ludność robotnicza, wskutek ciężkiej pracy, w mniejszym stosunku dochodzi wieku późniejszego niż wcześniejszego, t. zn. że pomiędzy osobami siedemdziesięcioletnimi jest stosunkowo mniej robotników niż pomiędzy 55 lub 65 letnimi. Reforma przeto tego rodzaju, jakkolwiek w zasadzie byłaby bardzo pożądana, bo przyznałaby rentę bez porównania liczniejszemu kołom robotniczym, mogłaby jednak z powodu nadmiernych swych kosztów podciąć warunki rozwoju gospodarczego, a tem samem odebrać wszystkim robotnikom sposobność do pracy. W jeszcze wyższym stopniu odnoszą się te uwagi do ubezpieczenia na wypadek bezrobocia, gdyby bowiem zbyt wysokie jego koszty wpłynęły tamująco na produkcję, samo ubezpieczenie stwarzałoby tę kłeskę, przed którą miało chronić, powiększałoby bowiem liczbę niezajętych tem tylko, że ciężar ubezpieczenia, obniżając rentowność przedsiębiorstw, tem samem zmniejszyłby popyt na pracę a więc i ilość robotników, posiadających zarobek. Jasną jest rzeczą, że w tym razie ubezpieczenie od bezrobocia nie dałoby się utrzymać, gdyż rosłaby bezustannie ilość uprawnionych do pobierania wsparcia, a malałaby stale liczba płacących wkładki. Instytucya

ubezpieczająca przeto musiałaby upaść z braku dostatecznych funduszy dla spełnienia przyjętych zobowiązań.

Z powyższych powodów świadczenia na rzecz robotników nie mogą przechodzić dosyć skromnej miary, gdyż inaczej pociągnęłyby za sobą zanadto wysoką premię. Miarą ta ma być pokrycie rzeczywiście niezbędnych wydatków przez czas, w którym robotnik zarobić nie może, jednakże niezbędnych społecznie a nie przyrodniczo, t. zn. tych wydatków, które według zwykle przyjętego trybu życia zaspakaja się w każdym razie w sferze, do której zalicza się robotnik. Jeżeli nawet w tych rozmiarach premie byłyby zbyt uciążliwe, jak się to zdarza przy ubezpieczeniu na starość, pewną część kosztów ubezpieczenia należy pokrywać z ogólnych dochodów publicznych, ażeby w ten sposób osiągnąć cel zamierzony bez zbytniego obciążania narodowej produkcji.

6) Oznaczenie wkładki czyli premii na rzecz zakładu ubezpieczającego winno opierać się na zasadach techniki asekuracyjnej i liczyć się z siłą gospodarczą zobowiązanych. Granice określone powyżej — względ na możliwość rozwoju produkcji z jednej, a dostarczenie robotnikom odpowiednich środków utrzymania z drugiej strony — są jeszcze dość obszerne, ażeby dopuścić najrozmaitszych sposobów bliższego określenia wkładki ubezpieczającej. Mianowicie jej wysokość może zależeć *a)* od wysokości wynagrodzenia pobieranego przez robotnika; *b)* od rozmiarów świadczeń na jego rzecz w razie zajścia przewidzianego ubezpieczeniem wypadku; *c)* od prawdopodobieństwa niebezpieczeństwa; wreszcie *d)* od systemu, ustanowionego dla zakładów ubezpieczających, który ma zapewnić ich zdolność do rzeczywistego wywią-

zania się z przyjętych zobowiązań. Każdy z tych czynników może znowu być uwzględniony w rozmaity sposób.

Co do zarobku to nieulega wątpliwości, że musi on stanowić jedną z głównych podstaw wymiaru premii już choćby z tego powodu, że jego wysokość będzie zarazem wpływać na rozmiar świadczeń zakładu ubezpieczającego. Robotnik ma w razie niezdolności do pracy otrzymać środki do życia, wystarczające na zwyczajne jego utrzymanie. Niepodobna inaczej obliczyć jego zapotrzebowania, jak tylko na podstawie zwykłych jego dochodów, wychodząc z zupełnie zgodnego z ogromną większością wypadków przypuszczenia, że najznaczniejsza część płacy idzie normalnie na pokrycie bieżących wydatków. Od jej wysokości przeto zależy także wysokość wsparcia, t. zn. wydatku zakładu ubezpieczającego, tem samem i premia musi się stosować do zarobku. Jednakże pojęcie jego o tyle może być różnorodne, że można stanąć na stanowisku ścisłej indywidualizacji, biorąc za podstawę rzeczywistą płacę każdego ubezpieczonego, albo ograniczyć się do rozdzielenia wszystkich robotników na kilka klas według ich płacy, przyczem w obrębie każdej klasy premia byłaby jednakową, albo wreszcie poprzestać na oznaczeniu przeciętnej płacy dla wszystkich robotników bądź to jednego zawodu, bądź pewnego okręgu terytoryalnego (miasta, powiatu i t. d.), bądź wreszcie uwzględniając różnice zawodowe w obrębie oznaczonego okręgu. Pierwszy sposób jest niewątpliwie najwłaściwszy i najsprawiedliwszy, lecz ze względów technicznych dość trudny do przeprowadzenia, szczególnie dla robotników o zajęciu zmiennem (n. p. wyrobników dziennych) i dla akordowych; drugi, starając się uwzględnić różnice w dochodach indywidualnych, ułatwia sobie zadanie tworzeniem klas, które jednak, jeżeli nie są ułożone odpowiednio, przede wszystkim jeżeli są za ogólne,

doprowadzają nieraz do pokrzywdzenia jednych a uprzywilejowania drugich; w końcu trzeci, chociaż najprostszy, jest zarazem najmniej właściwy, tworzy bowiem czysto mechaniczną podstawę dla ubezpieczenia, nie odpowiadającą żadnym realnym stosunkom. Wprawdzie wsparcie, które robotnicy otrzymują w danym razie, opiera się również na obliczeniu zarobku, lecz nie należy zapominać, że właśnie przyjęcie nieodpowiedniej podstawy może tu doprowadzić albo do przeciążenia premią, które, jak widzieliśmy powyżej, sprowadza poważne szkody, albo do zapewnienia robotnikom pomocy niedostatecznej, a więc do zwichnięcia celu całej instytucji ubezpieczającej. Jeżeli n.p. przy podziale na klasy stworzy się przypuśćmy klasę robotników posiadających tygodniowo od 10—30 koron dochodu i wskutek tego wymierzy się premie i wsparcie od średniej arytmetycznej t. zn. od 20 koron, premia przeciąży robotników najgorzej płatnych, będzie za niską dla tych, którzy pobierają trzydzieści koron na tydzień. W praktyce mogłoby to doprowadzić do tego, że w interesie robotników, pobierających płacę najniższą, leżałoby nieraz sprowadzenie wypadku, który uprawniałby ich do żądania świadczeń ze strony zakładu, podczas gdy ci, których płaca jest najwyższą, otrzymywaliby w każdym razie za mało. Tak n. p. austriacka ustawa o kasach chorych zezwala na wypłacanie wsparć w wysokości 75% zarobku. Gdyby do tej normy zastosować powyższe rozklasyfikowanie, robotnik, zarabiający dziennie 1.70 koron, pobierałby w czasie choroby 2½ korony, a to samo otrzymywałby i ten, którego zarobek wynosi 5 koron. Pierwszy przeto zyskiwałby bardzo znaczne podniesienie dochodu, drugiemu natomiast brakłoby na pokrycie zwyczajnych wydatków, czyli że ubezpieczenie byłoby prawie bezużyteczne dla jednych, skłaniałoby do symulacji czy nawet istotnego spowodowania niezdolności do pracy drugich.

Naturalnie w tak wysokim stopniu braku rozklasyfikowania nie występują nigdy, należy jednak pamiętać, że dla robotnika znacznie mniejsze kwoty stanowią już poważny uszczerbek. To samo przejawia się, tylko jeszcze w znacznie mniejszych rozmiarach, przy obliczaniu przeciętnych zarobków dla całego okręgu lub zawodu, choćby nawet z odróżnieniem na robotników dorosłych i nieletnich, mężczyzn i kobiety, nieukwalifikowanych i profesjonalistów. Dlatego też pomimo wszystkich trudności technicznych najodpowiedniejszym jest przyjęcie za podstawę wymiaru tak wkładów jak i świadczeń rzeczywistej płacy, przy czym jednak robotnikom, których płaca jest stosunkowo wysoka, możnaby przyznać wsparcia procentowo niższe, a tem samym pobierać od nich i stosunkowo niższe premie, gdyż znaczna wysokość ich dochodów wskazuje, że muszą zużyć ich w całości na bieżące, codzienne wydatki.

Wysokość wsparć, t. zn. rent wypłacanych robotnikom przez czas trwania niezdolności do pracy, stanowiąca o wielkości premii, może być oznaczona dowolnie, byleby tylko wystarczała rzeczywiście na utrzymanie. Z poprzednich wywodów wynika, że renta ta nie może być zbyt wysoką i musi stosować się do zwyczajnego dochodu danego robotnika (p. niżej pod 8). Dalej z naczelnych zasad racjonalnego ubezpieczenia wynika, że premia musi się liczyć z prawdopodobieństwem wypadku, który stanowi przedmiot ubezpieczenia. Stąd też i przy ubezpieczeniach robotniczych należy uwzględnić rozmiar niebezpieczeństwa i zastosować do niego wysokość premii. W niektórych działach ubezpieczeń jest to tak widocznym, że wszystkie ustawodawstwa stoją na tem stanowisku, tworząc na podstawie specjalnej statystyki t. zw. klasy niebezpieczeństwa i stosownie do nich podnosząc lub zmniejszając przypa-

dającą premię (n. p. przy ubezpieczeniu od nieszczęśliwych wypadków). W innych natomiast, a mianowicie przy ubezpieczeniu od choroby, nie uwzględnia się tego czynnika, ponieważ choroba jest objawem powszechnym, któremu wszyscy podlegają mniej więcej w jednakowym stopniu. O ile podobna teza da się utrzymać w ogólnych rysach, o tyle przy ubezpieczeniu robotniczym należy ją odrzucić ze względu na t. zw. choroby zawodowe, które są właśnie wynikiem pewnych specjalnych rodzajów pracy. Wskutek tego premia w zawodach więcej niezdrowych i narażających na większe niebezpieczeństwo, powinna być w każdym razie znaczniejszą, inaczej bowiem przerzuca się pewną część wydatków przez nie wywołanych bez żadnego powodu na inne zajęcia.

W końcu na wysokość premii wpływa bardzo wybitnie sposób zabezpieczenia spełniania świadczeń, ciążących na zakładach ubezpieczających. Odróżniamy w tym względzie dwa główne systemy, t. zw. pokrycia kapitalistycznego i bieżącego. W pierwszym fundusze zakładów ubezpieczenia muszą być tak znaczne, ażeby z normalnego ich oprocentowania uzyskiwano pokrycie wszystkich wydatków, w drugim rozchodzi się tylko o to, ażeby coroczne dochody wystarczyły na zaspokojenie corocznych wydatków. Różnica obu zasad jest bijąca w oczy. Jeżeli bowiem świadczenia na rzecz robotników, koszta administracyjne i t. p. wynoszą rocznie milion koron, musi się przy pokryciu kapitalistycznym zgromadzić sumę dwudziestu pięciu milionów, podczas gdy przy bieżącym wystarcza, gdy wkładki dochodzą do miliona koron i istnieje jakiś niezbyt znaczny fundusz rezerwowy na wypadek nagłego a nieprzewidzianego wzrostu wydatków. Pozornie pokrycie kapitalistyczne jest lepsze, daje bowiem znaczniejszą gwarancję, w rzeczywistości jest ten system niewłaściwy i co gorsza niewykonalny.

Niewłaściwy, gdyż zupełnie zbytecznie podnosi nadmiernie ciężary ubezpieczenia robotniczego, utrudniając tem samem wszelkie dalsze jego wykształcenie i uzupełnienie bez najmniejszego pożytku dla robotników, dla których przecież jest rzeczą obojętną, czy renta wypłaca się z bieżących dochodów czy z procentów od kapitału. Jeżeli panuje czteroprocentowa stopa, pokrycie kapitalistyczne można osiągnąć tylko pod warunkiem, że wpłacone premie będą 25 razy wyższe od nowo powstających wydatków, tylko w tym bowiem wypadku otrzyma się dosyć wielki kapitał, ażeby z jego procentów pokryć wszystkie wydatki. Innemi słowy, przypuszczając, że koszta administracyjne wyniosą tylko 10% świadczeń na rzecz robotników, każda nowa stukoronowa renta wymaga 2750 koron wkładek. Ponieważ dotychczasowe doświadczenie uczy, że liczba uprawnionych zwiększa się stale prędszej, aniżeli ilość ubezpieczonych, głównie wskutek coraz ściślejszej kontroli, przeto w systemie pokrycia kapitalistycznego musianooby premie podwyższać bezustannie, jak to zresztą dzieje się w Austrii przy ubezpieczeniu od nieszczęśliwych wypadków. Sumy te kapitalizują się w znacznej mierze dla robotników bezużytecznie, tak że ten ciężar, który dzisiaj zaledwie wystarcza na utrzymanie ubezpieczenia jednego typu, mógłby śmiało posłużyć do stworzenia jeszcze innego. Przytem istotne utrzymanie pokrycia kapitalistycznego jest wprost niemożliwe z tego prostego powodu, że każda zniżka stopy procentowej wywołuje konieczność odpowiedniego powiększenia kapitału zabezpieczającego, co można przeprowadzić tylko drogą nowego powiększenia premii. Jeżeli n. p. dzisiejsze zobowiązania zakładów ubezpieczeń wynoszą milion koron rocznie a nowo przybywające sto tysięcy, kapitał niezbędny dla dawnych przy 4% stopie i 10% kosztach administracyjnych wynosi 27.5 mil., dla nowych 2.75 mil.

koron. Premie więc roczne muszą wynosić tę ostatnią kwotę przypuszczając, że poprzednie pokryły już dawniejsze zobowiązania. Gdy stopa procentowa zejdzie do 3%, należy dla dawniejszych zobowiązań powiększyć kapitał do 36'66 mil., na nowe zaś potrzeba już rocznie 3'67 mil. koron, czyli że na powstały w ten sposób deficyt wypada uzyskać przeszło sześć milionów nowych a prócz tego premie muszą być odtąd o trzecią część wyższe. Widocznym jest chyba, że taki system trwale utrzymać się nie da, dlatego też należy się oświadczyć stanowczo za pokryciem bieżącym, oczywiście z utworzeniem odpowiednio wysokiego funduszu rezerwowego na wzór zwyczajnych zakładów ubezpieczeń.

7) Koszta przeprowadzenia ubezpieczenia mają pokryć w odpowiednim stosunku wszystkie czynniki zainteresowane, t. zn. robotnicy, przedsiębiorcy i całe społeczeństwo. Działalność wytwórcza zależy od współdziałania kapitału i pracy ludzkiej, a korzystają z niej tak czynniki, biorące w produkcji bezpośredni udział, jak i całe społeczeństwo, którego dobrobyt należy w pierwszej linii od dostateczności produkcji. Wskutek tego w interesie tych trzech podmiotów — pracodawców, jako reprezentantów kapitału, robotników i społeczeństwa — leży utrzymanie odpowiednich warunków produkcyjnych. Między innymi zależą one także od tego, czy istnieje w kraju dostateczna ilość siły do pracy, t. zn. czy warstwa robotnicza jest wystarczająca i to nie tylko w zasadzie, lecz i w praktyce, a więc nie tylko przeciętnie, lecz i indywidualnie, w każdej chwili. Wszelkie zmniejszenie sił do pracy, choćby tylko chwilowe, pogarsza warunki produkcyjne, dlatego też jest rzeczą wszystkich zainteresowanych w produkcji o ile możliwości temu przeszkodzić. Chwilowe czy stałe odebranie robotnikom wystarczających dochodów narusza właśnie

ilość pracy, którą społeczeństwo rozporządza, gdyż wobec braku dostatecznego utrzymania uniemożliwia pracę robotnikom dotąd do niej zdolnym, a zarazem nie pozwala na wychowanie nowej generacji robotniczej. Rzeczą robotników przeto, pracodawców i społeczeństwa jest nie dopuścić do takiego stanu rzeczy, a da się to przeprowadzić zapewnieniem robotnikom odpowiedniego utrzymania nawet w czasie, gdy pracować nie mogą.

Osobiste powody utraty zdolności do pracy mogą być trojaki — choroba, niemoc i starość. W każdym z nich będzie odmienny obowiązek każdego z zainteresowanych podmiotów. Choroba, jako normalny objaw ogólnoludzki, wynikający z naszego organizmu, jest wypadkiem, który z samą produkcją w bardzo luźnym tylko stoi związku. Społeczeństwo jako takie niema tu wobec robotnika żadnych innych obowiązków prócz tych, które uznaje w stosunku do każdego obywatela, t. zn. prócz ogólnej opieki nad bezpieczeństwem zdrowia i żądaniami higieny. Pracodawca również w drugiej dopiero linii może wejść w rachubę, o ile bowiem rodzaj i wysiłek przy pracy może być jednym z powodów choroby, o tyle znowu jest ona także wpływem innych przyczyn, z produkcją wcale nie połączonych. Jednakże istnieje dla niego pewien obowiązek etyczny dbania o swego robotnika. Człowiek ten pracował w jego gospodarstwie i zamierza pracować w niem nadal; umożliwia mu fruktyfikację włożonego kapitału, słuszną przeto jest rzeczą, ażeby pracodawca nie skorzystał z tej chwilowej, niezawinionej niezdolności do pracy i nie pozostawił go bez wszelkiej pomocy. W końcu robotnik, dotknięty chorobą bezpośrednio, winien w największym stopniu przyczynić się do pokrycia połączonych z nią kosztów. Bez względu na swój zawód i położenie materialne musi się każdy gospodarz liczyć z prawdopodobieństwem choroby i za-

chować dostateczne środki na pokrycie wydatków nią spowodowanych. Od tego obowiązku, polegającego na przeciętnej a niezbędnej przeczności, nie można uwolnić także robotników. Stąd też wprowadzając ubezpieczenie na wypadek choroby, należy domagać się, ażeby znaczną część jego kosztów pokrył sam dotknięty, t. zn. robotnik, resztę pracodawca, podczas gdy udział społeczeństwa polegałby na ogólnych normach i zakładach sanitarnych i higienicznych.

Inaczej kształtują się stosunki przy ubezpieczeniu od nieszczęśliwych wypadków, które dotkną robotnika przy wykonywaniu jego zajęć. Nieszczęście spada tu na niego tylko wskutek wykonywania pracy w cudzym gospodarstwie, jest więc najściślej połączone z jego stanowiskiem i działaniem. Zwyczajne już normy prawne nakładają w tym wypadku na pracodawcę obowiązek odszkodowania, jeżeli zająd pewne warunki, tem bardziej przeto należy rozszerzyć tę zasadę przy ubezpieczeniu, pamiętając, że robotnik naraził się na niebezpieczeństwo tylko dlatego, że pracował, że więc przyczyna nieudolności do pracy stoi w bezpośrednim związku z jego działalnością wytwórczą, fruktyfikującą kapitał przedsiębiorstwa. Wypadek jest wynikiem pracy, nabytej przez pracodawcę, słusznie więc można się domagać, ażeby usunął on powstałe przez to szkody. Ściśle rzecz przeto biorąc, całe koszta ubezpieczenia od nieszczęśliwych wypadków, wydarzających się podczas pracy, powinien ponosić pracodawca (na tem stanowisku stoi też projekt austriacki z 1904 r.), jednakże dotąd obowiązujące ustawodawstwo przerzuca ich część na robotników. Dzieje się to głównie z przyczyn wychowawczych, ażeby najbardziej interesowany w ubezpieczeniu podmiot przyczyniał się, choćby w drobnej mierze, do zapewnienia sobie nawet w razie nieszczęścia środków do życia,

a tem samem przyzwyczajają się do przezorności; częściowo-także celem utrzymania temu działowi charakteru ubezpieczenia, w braku bowiem udziałów robotniczych zmieniliby się przynajmniej formalnie w instytut filantropijny; wreszcie i dlatego, że pewną część wypadków wywołuje nieostrożność robotników, winni więc odpowiadać za nią w pewnym stopniu. W każdym razie udział w premiach robotników może być tylko bardzo nieznaczny, a więc tak, jak to jest zwyczajnie, pokrywać np. dziesiątą część kosztów ubezpieczenia, podczas gdy cała reszta ciąży już na kapitale. Rola społeczeństwa w tym dziale polega na skutecznej kontroli urządzeń fabrycznych i sposobu wykonywania pracy, ażeby w ten sposób przeszkodzić o ile możności wzmożeniu się nieszczęśliwych wypadków. Dalej iść niema powodu, ponieważ ani względy finansowe, gdyż ubezpieczenie od wypadków dobrze urządzone nie jest zbyt kosztowne, ani względy zasadnicze nie nakładają na społeczeństwo większych obowiązków.

Ubezpieczenie w razie niezdolności do pracy (t. zw. ubezpieczenie inwalidów) i na starość nie może i nie powinno istnieć bez współdziałania całego społeczeństwa. Świadczenia z funduszy publicznych są tu niezbędne, pociąga ono bowiem tak znaczne ciężary (w Niemczech w r. 1903 176.9 mil. marek; [w r. 1911 pobrały zakłady opłat 323.4 mil. marek, do czego państwo dopłaciło 53.3 mil. marek; od r. 1912 świadczenia te jeszcze znacznie się powiększyły wskutek wprowadzania ubezpieczenia na rzecz wdów i sierot]; w Przedlitawii projekt z 1904 r. oblicza wydatki po pierwszych 10 latach na 49, po zupełnem już przeprowadzeniu na 141.9 mil. koron), że same grupy producentów nie mogłyby im podołać. Gdybyśmy jednak pominęli nawet względy finansowe, obowiązek społeczny byłby również niewątpliwy. Rozchodzi się o zabezpie-

czenie bytu osób, które pracowały przez najznacniejszą część swego życia, lub w pracy wcześniej już straciły zdrowie i siły. Spełniły one wszystkie swe obowiązki, a życie ich było użytecznem dla ogółu, przyczyniały się bowiem do rozwoju dobrobytu ogólnego. Na społeczeństwie przeto ciąży obowiązek zapewnienia im środków do życia w okresie, w którym własnymi siłami nie mogą ich zdobyć — i to zapewnienia im bez naruszenia ich godności czy wolności osobistej, dostarczenia ich nie jako łaski i jałmużny, lecz jako uprawnionej zapłaty za nagromadzone ich pracą pożytki. Zarazem ubezpieczenie to, dając utrzymanie starcom i niezdolnym do pracy, zmniejsza wydatki dobroczynności publicznej, tak że za udziałem społeczeństwa przemawia konieczność utrzymania kosztów produkcji w odpowiednich granicach, postulaty sprawiedliwości społecznej, wreszcie etycznie, jeżeli nie prawnie, uzasadniona kompensata zaoszczędzonych kosztów dobroczynności publicznej.

Jasną jest rzeczą, że w znacznie wyższym jeszcze stopniu przemawiają motywy sprawiedliwości społecznej za udziałem przedsiębiorców w pokryciu kosztów tego ubezpieczenia. Jeżeli robotnik przyczynia się do dobrobytu ogólnego, to bezpośrednio już umożliwia uzyskanie dochodów pracodawcy, który tem samem ma i wobec robotnika niezdolnego do pracy niewątpliwe obowiązki. Występują one tem wyraźniej, że w razie braku takiego ubezpieczenia przedsiębiorca musiałby się liczyć z rozwojem przeczności w sferach robotniczych, a w ślad za tem z żądaniem podwyższenia płacy z powodu konieczności zaoszczędzenia środków do życia na starość. Wkładka zatem, którą uiszcza zakładowi ubezpieczającemu, co najwyżej chwilowo tylko jest ciężarem, od którego w braku przymusu mógłby się uwolnić, w rzeczywistości jest raczej ulgą, gdyby bowiem robotnicy sami

musieli myśleć o swym losie (np. przez dobrowolne ubezpieczenie w stowarzyszeniach) koszta byłyby z pewnością wyższe. Obowiązek robotnika pokrywania pewnej części tego ubezpieczenia jest tak widoczny, że zbytecznymby było bliżej go uzasadniać. W końcu trudno bardzo jest powiedzieć, w jakim stosunku powinno się urządzić udział społeczeństwa, pracodawców i robotników, za mało bowiem mamy jeszcze doświadczenia w dziale ubezpieczenia inwalidów i starców. Zresztą rozdział wkładek na przedsiębiorców i robotników, wobec tego co mówiłem poprzednio o wpływie ubezpieczeń na bezpośrednio lub pośrednio podniesienie płac, jest dość obojętny, a z funduszy publicznych należy dodawać przynajmniej tyle, ażeby przy wystarczających rentach nie było przeciążenia produkcji. W praktyce — jak dotąd — państwo przyczynia się do każdej renty pewną stałą kwotą, resztę kosztów ponoszą po połowie pracodawcy i robotnicy.

W końcu nie można pominąć ubezpieczenia na wypadek braku zarobku z przyczyn przedmiotowych, t. zn. z powodu nieznalezienia sposobności do pracy, jakkolwiek, pomijając lokalne wypadki, nigdzie nie przeprowadzono go prawie do ostatnich czasów na większą skalę. Mojem zdaniem ubezpieczenie to winno się oprzeć również na rozłożeniu kosztów pomiędzy społeczeństwo, pracodawców i robotników. Udział społeczeństwa jest uzasadniony tymi samymi względami, które poznaliśmy przy ubezpieczeniu inwalidów i starców, jako też racjonalnie pojętem prawem do utrzymania (rozdział I. § 4.), udział przedsiębiorców wybitnym ich interesem w utrzymaniu dostatecznie licznej warstwy robotniczej, która oczywiście musi emigrować, jeżeli

mimo najlepszej chęci w danym kraju czy okolicy nie może zarobić na życie.

8) Określenie świadczeń na rzecz robotników winno być tak ścisłe i jasne, ażeby nie pozostawiało żadnego pola sporom lub dowolności. Wysokość renty musi się stosować do potrzeb robotnika, jego zwyczajnego zarobku i stopnia niezdolności do pracy, jednakże nie powinna nigdy przewyższać ani zwykłych jego dochodów ani klasowo niezbędnych kosztów utrzymania. Jedyny wyjątek stanowi konieczne powiększenie wydatków, spowodowane wypadkiem, który spowodował niezdolność do pracy, np. konieczność ciągłego leczenia się, obcej opieki i t. p. Wtedy renta może być wyższą od przedtem pobieranej płacy, gdyż chodzi o zaspokojenie nowych, nieodzownych potrzeb (P. niżej projekt austriacki z 1904 r.). Pomijając te wyjątkowe stosunki, należy wspierać, wypłacane przez zakłady ubezpieczeń, unormować w taki sposób, ażeby robotnik, mogąc się utrzymać, nie tracił jednak interesu dla własnej zapobiegliwości o dochody, ani też chęci do pracy. Wskutek tego wypłata renty powinna następować jedynie w wypadkach cięższych, powodujących znaczniejszą utratę zarobku, krótkotrwały bowiem deficyt może i powinien być zaspokojony z własnych funduszków robotnika. Dla tego zupełnie słusznie przyjmują wszystkie ustawodawstwa krótki okres przejściowy, zwyczajnie trzydniowy, niezdolności do pracy, który nie uprawnia do poboru żadnej renty. Dalej renta winna być określoną według istotnej potrzeby robotnika, stąd też osoby utrzymujące rodzinę winne dostawać więcej od innych, a, jak już zaznaczyłem poprzednio, wymiar renty dla robotników, mających stosunkowo znaczne dochody, powinien być względnie skromniejszy niż dla grup płatnych

gorzej. Przytem im większy jest stopień niezdolności do pracy, tem renta ma być znaczniejszą, a powinna do pewnego stopnia rosnać także w miarę czasu, przez który trwa ta niezdolność. Jasną bowiem jest rzeczą, że gdy robotnik nie może zarabiać przez krótszy przeciąg czasu, nie wystąpią, a przynajmniej dadzą się usunąć na przyszłość, pewne potrzeby, pojawiające się tylko w dłuższych odstępach (np. kupno odzienia, opału na zimę, wydatki na kształcenie dzieci i t. p.), wsparcie więc może być wtedy o tyle niższe. Jeżeli natomiast przyczyna niezdolności do pracy trwa dłużej, robotnik musi znaleźć także pokrycie tych wydatków, renta przeto musi być znaczniejszą.

9) Organizacya zakładów ubezpieczających powinna dążyć do jak największego uprzyśtępnienia ich robotnikom, a zarazem do jak najoszczędniejszej gospodarki przedewszystkiem we wszystkich działach czysto administracyjnych, stanowiących właściwie kosztą produkcyi ubezpieczenia robotniczego. Wskutek tego należy połączyć jak najdalej idącą centralizacyę wewnętrzných czynności biurowych, gdyż w ten sposób zmniejsza się kosztą administracyi, z jak największą decentralizacyą działalności na rzecz robotników, ażeby zapewnić im możliwie największą i najszybszą pomoc ze strony zakładów ubezpieczających. Oczywiście przeprowadzenie praktyczne takiego systemu, opartego na zasadach w gruncie rzeczy sprzecznych, napotyka na bardzo znaczne trudności, nie jest jednak bynajmniej niemożliwe. I tak robotnikowi chodzi przedewszystkiem o to, ażeby jak najprędzej stwierdzono pojawienie się wypadku, uprawniającego go do poboru świadczeń, oznaczono ich wysokość i wypłacono mu należną kwotę czy też w innej formie (np. przez zapewnienie mu opieki lekarskiej i środków leczenia) wy-

wiązano się ze swego zobowiązania. Wskutek tego wszystkie te czynności muszą być uskutecznione szybko i o ile możliwości na miejscu przez organy lokalne do tego upoważnione przez zakłady ubezpieczeń, np. przez delegatów, kierowników przedsiębiorstw fabrycznych, lekarzy miejscowych i t. p. Natomiast właściwe czynności biurowe zakładów ubezpieczeń, pobór wkładek i t. p., mają się odbywać przy pomocy centralizacji, ażeby w ten sposób dojść do możliwie największego obniżenia kosztów zarządu. Właśnie dlatego ustawodawstwo zobowiązuje pracodawców do uiszczania zakładom ubezpieczającym ogółu premii asekuracyjnych, a więc nie tylko części przypadających na nich do zapłaty, lecz także i wkładek, ciężących bezpośrednio na robotnikach. Wszelkie rozliczenie pomiędzy obie te grupy, zobowiązane do opłaty premii, jest już rzeczą przedsiębiorcy, w którą zakład ubezpieczenia wcale się nie wdaje.

10) W końcu ubezpieczenie przymusowe winno zabezpieczyć robotnika przed wszystkimi wypadkami, powodującymi brak zarobku. W rzeczywistości obecnie przeprowadzono powszechnie tylko ubezpieczenie od choroby [przymusowe w Austrii, Węgrzech, Norwegii, Luksemburgu, Serbii, Rumunii i Rosyi, we Włoszech dla robotnic, we Francji dla górników w reszcie państw popiera się kasy dobrowolne] i nieszczęśliwego wypadku [przymusowe w Austrii, Węgrzech, Norwegii, Finlandyi, Holandyi, Luksemburgu, Szwajcaryi, Serbii, Grecyi, Rumunii, Rosyi i Portugalii, we Francji dla żeglarzy, a w Danii dla żeglarzy i rolników], — w nielicznych krajach także na wypadek trwałej niemocy i starości. Natomiast brakowało dotąd jeszcze ubezpieczenia w razie niezawinionego bezrobocia, jako też zabezpieczenia bytu wdowom i sierotom. Przytem ustawodawstwa obowiązujące ograniczają wielokrotnie ze względów finansowych

uprawnienie robotników do poboru renty na pewien maksymalny przeciąg czasu, np. przy chorobie, co się w żadnym razie nie da uzasadnić względami rzeczowymi. Brak ubezpieczenia od bezrobocia, jakoteż bytu wdów i sierot, tłumaczy się częściowo wielkimi trudnościami i kosztami takiej instytucji, częściowo zaś świeżem stosunkowo powstaniem ubezpieczenia robotniczego wogóle, wskutek czego nie mogło się ono jeszcze rozszerzyć na wszystkie dziedziny. W każdym razie, jeżeli dział ten akcji społecznej ma być zupełnie wykończony i ziścić rzeczywiście w całej rozciągłości związane z nim nadzieje, musimy dążyć do przeprowadzenia także obu tych brakujących typów ubezpieczenia, co zresztą niewątpliwie jest tylko kwestią czasu<sup>1)</sup>. Naturalnie uwagi te odnoszą się także do ubezpieczenia na starość wszędzie tam, gdzie ono dotąd jeszcze nie istnieje<sup>2)</sup>.

Odnośnie do poszczególnych działów ubezpieczeń wypada jeszcze poczynić następujące uwagi:

A) Ubezpieczenie na wypadek choroby jest niewątpliwie najważniejsze ze wszystkich, gdyż od-

---

<sup>1)</sup> [Przewidywania te okazały się słuszne. Próby subwencyonowanego ubezpieczenia bezrobotnych są przedstawione niżej; przymusowe zostało zaprowadzone w Anglii w r. 1911 przez „National Insurance Act“, o którym niżej. Zabezpieczenie zaś bytu wdowom i sierotom zostało zaprowadzone poraz pierwszy w Niemczech od r. 1912 przez „Reichsversicherungsordnung“].

<sup>2)</sup> [Zaprowadzono je w Anglii przez „Old Age Pensions Act“ z 1903 r. i 1911 r., a we Francji przez „Loi sur les retraites ouvrières et paysannes“ z 1910 r. i z r. 1912 (renta od 60 r. życia, dodatek państwa na każdą rentę 100 fr.). Nadto prócz Niemiec istnieje ono w Szwecji, Finlandyi, Luksemburgu i Rumunii, w Austrii, Węgrzech i Belgii tylko dla górników, we Włoszech i Grecyi dla żeglarzy].

nosi się do przyczyny utraty zarobku, występującej najczęściej i najpowszechniej. Istniało ono już w wiekach średnich na mocy statutów cechowych i dopiero ustawodawstwo nowożytne, zastępujące dawniejszą organizację wolnością przemysłową, pozbawiło prawie zupełnie robotników prawa do wsparcia w razie choroby, skazując ich na korzystanie z dobroczynności publicznej. Gdy orędzie cesarskie z dnia 17. listopada 1881 zapowiedziało w Niemczech na szeroką skalę zakreślone ustawodawstwo robotnicze, pierwszym pozytywnym jego owocem była ustawa z 15 lutego 1883, wprowadzająca przymusowe ubezpieczenie w razie choroby, która stała się wzorem dla podobnych ustaw wszystkich państw innych.

Przy ubezpieczeniu od choroby występuje przede wszystkim pytanie, jakie koła ludności ma objąć przymus ubezpieczenia. Zasadniczo należy się oświadczyć bezwarunkowo za ubezpieczeniem wszystkich robotników i wogóle osób zależnych, które nie rozporządzają dostatecznym dochodem, t. zn. omówioną już wyżej minimalną płacą, wystarczającą na ubezpieczenie samodzielne lub poczynienie oszczędności na rzecz choroby, a nie mają prawa z tytułu innych norm prawnych, statutowych lub kontraktowych do odpowiednich poborów w razie zachorowania. W tych też rozmiarach obowiązuje obecnie to ubezpieczenie w Niemczech, podczas gdy w innych krajach ograniczono w wyższym lub niższym stopniu jego zakres działania. Mianowicie trzy grupy zawodowe wyłączono najczęściej z pod obowiązku ubezpieczenia, t. j. robotników pracujących w domu, robotników rolnych i służbę domową. Co do pierwszych, to powodem ich wykluczenia, a raczej uwolnienia, gdyż dobrowolnie mogą się stać członkami zakładu ubezpieczającego, jest ich zewnętrzne

stanowisko gospodarzy samoistnych, o czym już wspominałem poprzednio. Robotników rolnych nie wliczono w koło zobowiązanych do ubezpieczenia, nie chcąc drobniejszych właścicieli wiejskich przeciążać premiami, wreszcie służbę domową ze względu na regulaminy służbowe, które określają obowiązek pracodawców na wypadek choroby ich służby. Żaden z tych wyjątków nie da się uzasadnić dostatecznie. Robotnicy pracujący w domu z pewnością nie znajdują się w lepszym położeniu od innych; przeciążenie drobnych rolników nie powinno wpływać silniej na ustawodawcę, aniżeli ciężary nałożone na małych rękodzielników, którzy przecież muszą ubezpieczyć swych robotników; wreszcie niema powodu, ażeby służba domowa była pozbawiona korzyści ubezpieczenia, a to tem więcej, że nie straciliby na tem pracodawcy, na których regulaminy służbowe nakładają zwyczajnie obowiązki cięższe od kosztów ubezpieczenia przymusowego. Tylko że właśnie dlatego, iż regulaminy idą zwykle w tym kierunku za daleko, w praktyce aż nadto często przekracza się unormowane nimi obowiązki. Tak np. do dzisiaj obowiązujący w Galicyi regulamin postanawia, że w razie zachorowania służby domowej pracodawca winien pokryć koszt leczenia przez przeciąg najwyżej czterech tygodni, ewentualnie w szpitalu według najniższej taryfy, przyznając mu równocześnie prawo odebrania wyłożonych kosztów z zasług, należących się za dalszą służbę po wyzdrowieniu. Prawo to jest oczywiście najzupełniej fikcyjne, trudno bowiem o tak naiwnego służącego, któryby chciał pełnić służbę przez dłuższy przeciąg czasu bezpłatnie, a ponieważ obowiązek pracodawcy rozpoczyna się z chwilą przyjęcia danej osoby do służby bez względu na to, jak długo ją wykonywała, więc w zasadzie ciężar ten jest bardzo znaczny, a służącemu zapewnia na krótki tylko czas środek leczenia i to jedynie

w teorii, gdyż w praktyce często oddala się chorego służącego właśnie dlatego, ażeby nie ponosić kosztów leczniczych. Nie można zresztą zbyt to dziwić. Koszt ubezpieczenia robotnika nie może przenosić według ustaw austriackich  $4\frac{1}{2}\%$  przeciętnego zarobku w danej miejscowości, z czego jedna trzecia przypada na pracodawcę. Przyjmując średni zarobek na 600 koron rocznie, wynosi to najwyżej 27 koron, z czego 9 pokryje pracodawca, 18 robotnik. Za to w razie choroby robotnik otrzymuje środki do życia i pomoc lekarską, tymczasem jednorazowe koszty leczenia w szpitalu służby przez cztery tygodnie według obowiązujących taryf wyniosłyby przy tych założeniach koło 33·60 koron. Ponosi je sam pracodawca, a mogą się przecież powtórzyć kilkakrotnie, jasną jest przeto rzeczą, że w obustronnym interesie leżałoby zastąpienie tych przestarzałych, opartych o patryarchalne jeszcze stosunki, przepisów przymusem ubezpieczenia.

Drugi wielki i nader trudny do usunięcia brak dzisiejszego ustroju ubezpieczenia od choroby stanowią niedogodności, związane zwyczajnie z małymi zakładami, mianowicie wysokie koszty administracyjne i ciągła obawa deficytu, która stwarza dążność do jak największego ograniczenia świadczeń na rzecz robotników, ażeby znaczniejszy ich rozmiar nie zwichnął równowagi finansowej zakładu. Ponieważ ubezpieczenie od choroby musi opierać się o instytucje lokalne, inaczej bowiem nie byłoby dostatecznie dostępne interesowanym, więc co najwyżej można tym wadom przeciwdziałać, usunąć zupełnie niepodobna.

Wkońcu jeszcze jedna uwaga. Wbrew celowi ubezpieczenia na wypadek choroby, który oczywiście jest czysto ekonomiczny, zakłady ubezpieczające, t. zw. kasy chorych, przeradzają się nieraz w instytucje polityczne, raz dlatego, że następuje w nich bezpo-

średnie zetknięcie z robotnikiem, a więc i możliwość uzyskania na niego wpływu, powtóre, że zarząd składa się z czynników miejscowych, pomiędzy którymi znajdzie się zawsze dosyć ambitnych niezaspokojonych. Mówi się przeto o „zdobyciu“ lub „opanowaniu“ kasy chorych, a jeżeli wybory nie wypadną po myśli danej grupy, stara się o założenie innej kasy, w której miałoby się większość. Oczywiście jest to nieraz bardzo szkodliwe, szczególnie gdy wskutek takiej walki w miejsce jednej instytucji zdrowej, bo liczącej dostateczną liczbę członków, wejdą przez rozbitcie jej dwie słabe, np. przez założenie obok niej kasy zawodowej, fabrycznej i t. p., z których żadna już nie jest w stanie sprostać swemu zadaniu.

B) Ubezpieczenie od nieszczęśliwego wypadku nasuwa dwie głównie uwagi ze względu na stosunek tego działu do drobnego przemysłu i na oznaczenie stopnia niezdolności do pracy. Koło osób, przymusowo ubezpieczonych od wypadku, określone jest zwyczajnie w ten sposób, że obowiązek ubezpieczenia obejmuje całą wielką produkcję, niekiedy z wyłączeniem rolnictwa, dalej niektóre zawody wysoce narażone na niebezpieczeństwo bez względu na rozmiar zakładów produkcyjnych (np. przemysł budowlany, górnictwo, teatru itp.), w końcu wszystkie zakłady używające motorów poruszanych siłą elementarną lub zwierzęcą. Do ostatniej grupy należy bardzo znaczna część pracowni rękodzielniczych, dla których ciężar ubezpieczenia, wobec niekorzystnego położenia drobnego przemysłu, jest nieraz nader uciążliwy. Wskutek tego gospodarz często cofnie się przed użyciem siły mechanicznej, np. przed zastosowaniem motoru elektrycznego, aby tylko nie ubezpieczać swych robotników, nie jest bowiem wykluczonem, że powstałe przez to koszta przewyższą w małej pracowni zysk,

osiągnięty zastąpieniem siły ludzkiej pracą maszynową. Jasną jest rzeczą, że taki rezultat ustawy nie jest pożądanym, utrudnia bowiem polepszenie bytu drobnego przemysłu, a więc rozwiązanie problemu społecznego, innego wprawdzie, lecz nie mniej ważnego. Ponieważ nie można robotników, narażonych na nieszczęśliwe wypadki, pozbawiać korzyści ubezpieczenia dlatego tylko, że zajęci są w drobnym przemyśle, przeto należałoby usunąć wyżej skreślone wady dzisiejszego ustawodawstwa przez zamieszczenie postanowienia, że w drobnym przemyśle ci tylko robotnicy mają być ubezpieczeni, którzy istotnie pracują przy pomocy danego motoru, przyczem dla usunięcia nadużyć należałoby w każdym poszczególnym wypadku orzec już z góry, jaką ma być najniższa liczba robotników ubezpieczonych, jeżeli się używa pewnego motoru. Przy znajomości każdorazowego stanu techniki da się to przeprowadzić bez większych trudności, a drobny przemysł uzyskałby w ten sposób dość znaczną ulgę. Naturalnie w razie wypadku każdy dotknięty robotnik miałby prawo do świadczeń ze strony zakładu, o ileby nie stwierdzono, że jego zajęcie nie wprowadzało go w żaden stosunek z motorem, t. zn. że uszkodzenie nastąpiło przypadkowo, tak jak zresztą może dotknąć każdego poza godzinami pracy. Wzrost ciężarów dla zakładów ubezpieczenia nie byłby przez to znaczny, gdyż takie wypadki byłyby odosobnione, chyba że, pomimo stałego lub częstego zajęcia przy maszynie tej osoby, pracodawca uchylił się od obowiązku ubezpieczenia. W tym jednak razie na mocy obowiązujących przepisów musiałby wynagrodzić zakładowi całą szkodę. Reforma tego rodzaju jest tem bardziej wskazaną, że wobec powszechnie znanego faktu, że wypadki w wielkim przemyśle są zwyczajnie cięższe, t. zn. powodują wyższą rentę i że tam tylko mogą się zdarzać uszkodzenia masowe, musi

nasunąć się pytanie, czy drobny przemysł nie pokrywa obecnie części kosztów ubezpieczenia, które rzeczowo powinnyby ciążyć na wielkim. Nie potrzeba dodawać, że takie przerzucenie kosztów z silniejszych na słabszych sprzeciwiałoby się dyametralnie naczelnym zasadom zdrowego ustroju społecznego.

Sprawa stopnia niezdolności do pracy jest tem ważniejszą, że od niej zależy wysokość renty wypłacanej ubezpieczonym. Ponieważ ustawodawstwo nie oznacza bliżej, a nawet nie może oznaczyć kryteriów, według których należałoby obliczać stopień niezdolności, więc z natury rzeczy panuje w tym względzie subiektywna dowolność, która budzi niezadowolenie u interesowanych, wywołuje spory i uciążliwe a kosztowne badania i dochodzenia. Im dalej chce pójść ustawa w ustopniowaniu niezdolności do pracy, tem silniej muszą wystąpić te wady, tem trudniej bowiem o ocenę istotnie obiektywną. Stąd też byłoby wskazaniem zadowolić się niewielką ilością stopni, pomiędzy którymi różnice byłyby tak znaczne, że wszyscy mniej więcej doszliby do tego samego zdania. Tak więc wystarczyłoby zupełnie odróżnienie niezdolności zupełnej, połowicznej i częściowej, któraby zachodziła w wypadku, w którym robotnik pozbawiony jest czwartej części sił do pracy, z przyjęciem w razach wątpliwych stopnia korzystniejszego dla ubezpieczonego. Dzisiejsze stosunki, w których można np. uznać, że dotknięty wypadkiem utracił  $\frac{1}{20}$  swej zdolności do pracy, są bowiem dziwolągami tak z naukowego jak i praktycznego punktu widzenia.

C) Ubezpieczenie na starość winno uprawniać do poboru renty w czasie, w którym każdego już opuszczają siły wskutek podeszłego wieku. Zbyt wysokie zakreślenie roku życia, od którego

rozpoczyna się obowiązek świadczeń na rzecz ubezpieczonych, jak np. w Niemczech, chociaż jest usprawiedliwione względami finansowymi, ze stanowiska społecznego nie jest wskazane, zachodzi bowiem niebezpieczeństwo, że dla najznaczniejszej części interesowanych cała instytucja nie będzie miała żadnej wartości. O tyle projekt austriacki z 1904 r., obniżający termin a quo do 65 lat jest właściwszy. Lecz większym jeszcze błędem jest ustanowienie jednakowego wieku dla wszystkich zawodów, ponieważ statystyka dowodzi niezbiecie, że śmiertelność, a więc i prawdopodobieństwo dożycia, zależy w znacznej mierze od rodzaju zajęcia. Wskutek tego ubezpieczeni pracujący w zawodach dla życia niebezpiecznych czy niekorzystnych mają mniejszą nadzieję renty niż robotnicy zajęci w innych gałęziach produkcji. Jeżeli przy ubezpieczeniu od wypadków oznacza się wkładkę według klasy niebezpieczeństwa, niema powodu ażeby przy ubezpieczeniu starości nie rozpoczynać wypłaty renty z osiągnięciem rozmaitych lat życia. Dałoby się to przeprowadzić, przyjmując za zasadę, że w każdym zawodzie taka sama stosunkowo kwota ma być wypłaconą ubezpieczonym, wskutek czego tam, gdzie wymiera się prędej, należy wcześniej przyznawać rentę uprawnionym. Jeżeli np. na podstawie tablic śmiertelności można stwierdzić, że w zawodzie A. na 1000 osób dochodzi 2% 70 roku życia i średnio żyje jeszcze lat pięć, wypłaci się tam 100 rent jednorocznych. Otóż w zawodzie B, ażeby korzystano z takiej samej ilości rent, początek wypłaty musi być przesunięty na 67 rok życia, jeżeli do tego tylko wieku dochodzi 2%, a ci umierają średnio w 72 roku. Jest to więc tylko przyjęcie przy obliczeniach technicznych sprawiedliwszych podstaw, bo w miejsce formalnie równego rozdziału korzyści, wchodzi równomierność istotna. Oczy-

wiecie przy tym systemie możnaby zarazem wprowadzić odpowiednie zróżniczkowanie premii.

D) Ubezpieczenie na wypadek braku sposobności do pracy (bezrobocia) dotąd istnieje w większych rozmiarach jedynie jako dobrowolne ubezpieczenie w związkach zawodowych robotniczych, przede wszystkim w angielskich Trade-Unions. Właściwie obejmuje się tą nazwą dwie instytucje zupełnie różne, mianowicie zapewnienie robotnikowi utrzymania, gdy pracy znaleźć nie może i dostarczenie mu środków do życia w czasach, gdy celem uzyskania nowych warunków pracy lub innych ustępstw ze strony pracodawców zaprzestaje pracy, t. zn. rozpoczyna dobrowolnie bezrobocie. Drugi ten dział właściwie tutaj nie należy i tylko przypadkowo, niejako formalnie jest połączony z właściwym ubezpieczeniem na wypadek braku pracy, gdyż zasadniczą cechą ubezpieczenia ekonomicznego jest wyrównanie lub złagodzenie szkody, spowodowanej okolicznością, niezależną od woli ubezpieczonego. Strejk, jako wpływ woli robotników i środek prowadzący, ich zdaniem, do osiągnięcia zamierzonego celu, nie ma w żadnym razie charakteru wypadku nieprzewidzianego, stąd też ubezpieczenie strejkowe jest w gruncie rzeczy gromadzeniem funduszy na przeprowadzenie walki, niczem więcej. To też zasadniczym brakiem zawodowego ubezpieczenia od bezrobocia jest wciągnięcie w liczbę zdarzeń, uprawniających do poboru renty, a nawet główne zaakcentowanie zastanowienia pracy przez robotników (najczęściej pod warunkiem uzyskania zgody stowarzyszenia ubezpieczającego), co w dalszej linii pociąga wyczerpanie funduszy na walki strejkowe i wskutek tego niemożność wypłacania wsparć w razie niezawinionego braku sposobności do pracy.

Tutaj więc, w myśl powyższych uwag, uwzględniam jedynie bezrobocie niezawinione, t. zn. stan, w którym znajdzie się robotnik, gdy mimo chęci do pracy nie może znaleźć odpowiedniego dla siebie zajęcia. W takim razie ustawodawstwo winno go chronić przed niedostatkiem w zupełnie taki sam sposób, jak opiekuje się nim w każdym innym położeniu, w którym sam robotnik nie może własną pomocą osiągnąć środków utrzymania. Jeżeli dotąd nie przeprowadzono tego ubezpieczenia nigdzie na większą skalę, powodu należy szukać raczej w trudnościach technicznego przeprowadzenia i w obawie zbyt wysokich kosztów, aniżeli w motywach społecznych czy zasadniczych. Niewątpliwie trudności ubezpieczenia od bezrobocia są znaczne, lecz w żadnym razie nie napotykamy tu przeszkód niezwalczonych, co już okazuje się z tego, że ubezpieczenie to istnieje i nawet rozwija się jako instytucja dobrowolna, zawsze przecież słabsza i cięższa do przeprowadzenia od przymusowej.

Ubezpieczenie na wypadek niezawinionego bezrobocia możnaby przeprowadzić w drodze przymusowej, opierając się na następujących zasadach. Przymus ubezpieczenia obejmowałby wszystkich robotników zawodowych, t. zn. ukwalifikowanych, brak pracy u nieukwalifikowanych bowiem jest albo przejściowy tylko i krótkotrwały, albo, gdy występuje jako objaw ogólny, da się lepiej usunąć przez dobre rozłożenie, a w razie potrzeby i przyspieszenie, robót publicznych. Z instytucją ubezpieczenia połączone jest biuro pośrednictwa pracy, które, mając rozgałęzienia po całym kraju, stara się o umieszczenie robotników niezajętych tam, gdzie znajdują się odpowiednie ich zawodowi miejsca wolne. Każdy ubezpieczony, o ile w miejscu zamieszkania nie znalazł pracy, musi przyjąć ją w miej-

scu wyznaczonym przez biuro pośrednictwa pracy, jeżeli 1) otrzyma dla siebie, a w danym razie i dla swej rodziny, odpowiedni datek na przesiedlenie; 2) naznaczona posada odpowiada jego wykształceniu fachowemu i stanowisku, które dotąd zajmował; 3) płaca do niej przywiązana nie jest niższą od wsparcia, któreby mu się należało od zakładu ubezpieczenia. Robotnik, który takiego miejsca nie przyjmuje, traci na ten raz prawo do renty z powodu braku zarobku, tak że dopiero w razie powtórnego bezrobocia, t. zn. gdyby znalazł zajęcie i potem znowu bez swej winy je stracił, może zwrócić się do zakładu ubezpieczającego z uprawnionem żądaniem. Zasiłku udziela się, jeżeli brak pracy trwa dłużej (np. przynajmniej tydzień) i to do czasu znalezienia zajęcia, jednakże najwyżej przez pewien przeciąg czasu (projekt bazylejski 91 dni, ubezpieczenie miejskie w St. Gallen 60 dni). W ciągu jednego roku maximum to nie może być przekroczone, gdyby więc robotnik przy pierwszym braku pracy pobrał zasiłek za cały ten czas i w ciągu tego samego roku popadł powtórnie w to samo położenie, nie miałby już prawa aż do końca roku do żadnego wsparcia, mógłby jednak zwrócić się do biura pośrednictwa pracy i otrzymać koszta przejazdu, gdyby mu znaleziono zajęcie. Zasiłku udziela się ubezpieczonym, jeżeli opłacali wkładki przez pewną ilość tygodni (projekt bazylejski 26) i to w takiej tylko wysokości, ażeby wystarczały na istotnie niezbędne utrzymanie, wyższe bowiem mogłyby niekorzystnie oddziaływać na chęć do pracy. Wskutek tego podstawą wymiaru jest przeciętny zwyczajny zarobek większości robotników każdej kategorii i zawodu w danym miejscu lub okręgu, bez względu na faktyczną indywidualną płacę. Wkładki oznaczają się na zasadach techniki asekuracyjnej, t. zn. według prawdopodobnego natężenia bezrobocia, robotnicy więc dzielą się

na klasy niebezpieczeństwa, decydujące o wysokości wkładki. Ciężar ich ponoszą robotnicy i pracodawcy, przyczem do pokrycia kosztów ubezpieczenia przyczyniają się także związki prawno-publiczne (państwo, kraj, gmina i t. d.). Wydalenie robotnika wskutek złamania zobowiązań umowy uważa się za bezrobocie zawinione, uprawniające jedynie do korzystania z biura pośrednictwa pracy, wykluczenie ogółu robotników w odpowiedzi na strejk za niezawinione.

[Próby szwajcarskie, w Bernie i St. Gallen, oparte na przymusie, jak i dalsza w Bazylei, upadły, gdyż obejmowały cały stan robotniczy, czemu się opierali zorganizowani robotnicy i wywalczyli ich zamknięcie koło r. 1910. Natomiast wytworzył się od r. 1901 inny system ubezpieczenia w Gand (Belgia). Mianowicie tam miasto utworzyło fundusz dla pozbawionych pracy, z którego wypłaca zasiłki zawodowym związkom robotniczym w stosunku 50<sup>0</sup>/<sub>0</sub> do wypłacanych przez nie zapomóg dla bezrobotnych. Zasiłek miejski nie może przekraczać 1 Fr. dziennie, ani kwoty 50 Fr. rocznie na jednego robotnika. Dodatki miejskie faktycznie nigdy jednak tych kwot nie osiągnęły, gdyż nie wystarczają na to przeznaczone fundusze. Jeśli robotnik nie należał do związku zawodowego, to wykazawszy się poświadczeniem urzędowym, że jest pozbawionym pracy, miał prawo przy podejmowaniu złożonych przez się oszczędności otrzymywać dodatek od gminy w wysokości 50—75<sup>0</sup>/<sub>0</sub> podnoszonych kwot. Doprowadziło to jednak do wielkich nadużyć i miało być zreformowanym.

System gandawski naśladowują prawie wszystkie miasta belgijskie. W Niemczech od 1906 r. zaprowadził go Straszburg, wypłacając 50<sup>0</sup>/<sub>0</sub>-wy dodatek do zapomóg, wypłacanych przez związki zawodowe swym bezrobotnym członkom. Naśladowało go już 15 innych miast niemieckich.

W Bawaryi zalecił rząd gminom miejskim ten system, zapewniając im pomoc państwa na ten cel. Kolonia od r. 1911 zreformowała swe urzędy, wprowadzając ulepszone systemy gandawski. We Francji zaprowadzono bezpośrednio subwencyonowanie związków robotniczych przez państwo, przyczem zasiłek wynosi 16<sup>0</sup>/<sub>100</sub> zapomogi, płacnej członkowi bezrobotnemu przez związek i czas wypłaty nie może przekraczać 60 dni na rok. W Norwegii dodatek państwa dla związków wynosi 25<sup>0</sup>/<sub>100</sub>, a kontrolę zużycia subwencji przeprowadza gmina; związek jest przytem obowiązany przyjąć członka dotąd niezorganizowanego, jeśli ten chce przystąpić tylko dla asekuracji. W Danii subwencya wynosi 30<sup>0</sup>/<sub>100</sub>, lecz odnosi się tylko do kas chorych, zatwierdzonych przez państwo; zapomoga kasy nie może przekraczać  $\frac{2}{3}$  zarobku. Jest to system najpewniejszy. Przymusowe ubezpieczenie od bezrobocia zostało wprowadzone dotąd jedynie w Anglii w r. 1911, o czem będzie niżej mowa].

Na zakończenie, dla przedstawienia obecnego stanu kodyfikacji w tej kwestyi, zwracam uwagę na program reformy ubezpieczenia robotniczego, który w grudniu 1904 przedłożył rząd austriacki parlamentowi. Projekt ten, oparty na bogatym doświadczeniu własnem i obcym, można uważać na razie za najlepsze ustawowe ujęcie tej kwestyi, stąd też streszczam tutaj na wzór najważniejsze jego postanowienia.

Ubezpieczenie odnosi się tylko do podmiotowych przyczyn niezdolności do pracy, t. zn. choroby, nieszczęśliwego wypadku, niemocy i starości, pomija natomiast niezawinione bezrobocie, jakoteż liczy się tylko niekiedy z losem pozostałych po robotnikach wdów i sierot. Przymus ubezpieczenia rozciąga się przy ubezpieczeniu od choroby, niemocy i starości na wszystkich robotników, służbę i uczniów,

jeżeli płaca nie przewyższa 2400 koron rocznie, albo też bez względu na swą wysokość jest uiszczana w terminach krótszych, niż miesięczne. Wyjątek stanowią jedynie wyrobnicy, którzy nie pracują przynajmniej trzech dni bez przerwy u tego samego pracodawcy, chwilowo zatrudniony personal rolniczy, marynarze, w końcu osoby, które przy innym głównym zajęciu mają jeszcze uboczny zarobek z pracy zależnej. Nadto nie podlegają przymusowi ubezpieczenia na wypadek starości i niemocy osoby, które na mocy specjalnych ustaw mają zapewnioną pensję emerytalną, lub które mają prawo do poboru emerytury, przyznawanej przez podmioty prawno-publiczne, co najmniej w kwocie 150 koron, młodzież aż do skończonych lat 16, robotnicy, którzy rozpoczęli pracę po skończonym 60 roku życia, wreszcie osoby nie pobierające płacy w gotówce. Ubezpieczenie od wypadków określone jest rzeczowo, t. zn. podlegają mu robotnicy i urzędnicy, zajęci w gospodarstwach w ustawie wymienionych. Należą tu przedsiębiorstwa transportowe i budowlane, jakoteż wszystkie zakłady przemysłowe, używające materiałów wybuchowych i motorów, poruszanych siłą zwierzęcą lub mechaniczną. W końcu należy podnieść, że projekt przyznaje ministrowi spraw wewnętrznych prawo rozszerzenia przymusu ubezpieczenia na cały przemysł, wykonywany w domu na cudzy rachunek.

Ogół ubezpieczonych podzielono według ich zarobku na sześć klas, przyczem wlicza się wartość otrzymywanych naturaliów, natomiast pomija nadzwyczajne zniżki jak i zwyżki płacy (n. p. wynagrodzenie za godziny nadliczbowe). Pierwszą klasę stanowią robotnicy, otrzymujący mniej niż 0'80 kor. dziennie, drugą pobierający od 0'80 do 1'60, trzecią od 1'60 do 2'40, czwartą od 2'40 do 4, piątą od 4 do 6, w końcu szóstą zarabiający

dziennie sześć koron i więcej, przyczem bez względu na ogólną wartość zarobku do pierwszej klasy należą wszystkie osoby, nie pobierające w gotówce więcej niż 0'50 korony dziennie, co szczególnie ma wielkie znaczenie dla służby domowej i folwarcznej. Klasy te decydują tak o wysokości wkładek, uiszczanych zakładom ubezpieczeń, jak i o rozmiarze świadczeń. na rzecz robotników w razie zajścia wypadku, ustawą przewidzianego. Przy ubezpieczeniu od wypadków wszystkie wkładki ciążą na przedsiębiorcy, przy innych działach przedsiębiorca winien uiścić ogół wkładek za wszystkich u siebie zajętych robotników, może jednak połowę tej kwoty, rozkładając ją w stosunku do każdorazowej wypłaty, potrącić z zarobku, jednakże tylko w ciągu najbliższego miesiąca. Jeżeli robotnik nie pobiera wynagrodzenia w gotówce, koszt ubezpieczenia ponosi we wszystkich działach sam przedsiębiorca. Wysokość wkładki dla ubezpieczenia na starość i na wypadek niezdolności do pracy oznacza projekt ustawy stale na najbliższych lat dwanaście, w innych działach zamieszcza co do tego tylko postanowienia ogólne. Mianowicie przy ubezpieczeniu od choroby wkładka oblicza się zawsze za cały tydzień w ten sposób, że nie opłaca się jej od robotników, którzy stali się członkami danego zakładu ubezpieczenia dopiero w drugiej połowie tygodnia, natomiast należy ją uiścić w całości, jeżeli byli nimi w pierwszych trzech dniach, a przestali do niego należeć w jednym z dni następnych. Wysokość wkładki oznacza statut i to bez względu na klasę dla służby domowej i rolniczej, dla osób nie pobierających płacy pieniężnej i dla robotników, którzy wskutek nieskończenia jeszcze swego wykształcenia fachowego mają zarobek niższy, dla wszystkich innych według klasy, do której należą, w ten sposób, że we wszystkich klasach wkładka musi stać w równym stosunku do wsparcia, po-

bieranego w razie choroby, przyczem dozwolone jest w obrębie każdej klasy zróżniczkowanie wkładki według płci, sposobu pracy lub zawodu. Stopniowanie wkładki według wieku jest niedopuszczalne, a nie może ona w żadnym razie przenosić tygodniowo  $\frac{1}{12}$  części wsparcia dziennego, należącego się robotnikowi w czasie choroby. Na rzecz ubezpieczenia od wypadków oznacza się wkładki według niebezpieczeństwa, grożącego robotnikowi i wysokości renty, która mu się należy w razie zupełnej niezdolności do pracy. Ogół przedsiębiorstw dzieli się co lat 5—10 na podstawie odnośnej statystyki na klasy niebezpieczeństwa i ustanawia się wkładkę w ten sposób, że ogólny dochód zakładu ubezpieczenia jest skontyngentowany wysokością dochodu roku poprzedzającego. Innymi słowy, ogół wkładek ma dać tę samą co dawniej kwotę, tylko następuje nowy ich rozdział pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa, na podstawie ich podziału na klasy niebezpieczeństwa, przyczem w obrębie tych samych klas można potworzyć jeszcze podziały, uwzględniając bliższą specjalizację zawodową lub różnice terytoryalne czy krajowe. Wkładki oblicza się na jednostkę niebezpieczeństwa i jednostkę pełnej renty danego robotnika tak, że jeżeli n. p. wypadnie pobrać celem uzyskania dawniejszych dochodów 100.000 koron rocznie i wskutek tego wkładka będzie wynosić od każdego 100 koron renty robotnika, pracującego w zakładzie najbezpieczniejszym, więc n. p. o niebezpieczeństwie 10 stopni 0'30 kor. rocznie, to od robotników, którymby się należała renta 300 koron, a zajęci są w przedsiębiorstwie o niebezpieczeństwie 50 stopni, wkładka wyniesie 4'50 kor. rocznie. Należy przytem zauważyć, że zakłady ubezpieczeń mogą nałożyć wkładkę dodatkową na przedsiębiorstwa, w których istnieje wyższe niebezpieczeństwo dlatego, że urządzenia ich nie odpowiadają przepisom, mającym chronić robotników przed

wypadkami. Wkońcu przy ubezpieczeniu na wypadek niezdolności do pracy i na starość wkładka wynosi w pierwszej klasie płacy 0·10 kor. tygodniowo i podnosi się o tę kwotę dla każdej klasy wyższej, tak że w szóstej opłaca się 0·60 kor. na tydzień.

Zakłady ubezpieczenia, nad którymi państwo rozciąga bardzo ścisłą kontrolę, urządzone są na zasadzie decentralizacyi, o ile chodzi o zetknięcie się z interesowanymi, a centralizacyi dla wewnętrznych czynności, celem zmniejszenia kosztów administracyjnych i jednolitego przeprowadzenia całej instytucyi ubezpieczenia. U dołu znajdują się kasy chorych, w zasadzie powiatowe a dla górnictwa brackie, obok tego także fabryczne, cechowe i asocjacyjne, które przeprowadzają wszystkie czynności połączone z ubezpieczeniem od choroby, a zarazem służą innym typom ubezpieczenia jako organa pośredniczące, zbierając dla nich wkładki, przyjmując zgłoszenia ubezpieczonych, przeprowadzając potrzebne dochodzenia i t. p. Pragnąc zapewnić im żywotność i przeszkodzić przeciążeniu kosztami zarządu, coby musiało powiększyć ciężar wkładek, projekt żąda, ażeby kasa powiatowa miała najmniej tysiąc członków, inne przynajmniej pięciuset, jednakoż zezwolenia na ich założenie udziela się tylko pod warunkiem, że nie zaszkodzą bytowi kasy powiatowej. Ubezpieczenie od wypadku przeprowadzają zakłady terytoryalne, obejmujące cały kraj koronny, lub nawet ich więcej (obecnie jest w Przedlitawii takich zakładów siedem), wreszcie dla ubezpieczenia na starość i od niezdolności do pracy ma powstać jeden zakład dla całego państwa, który w pewnych czynnościach będzie się posługiwał t. zw. komisjami rentowemi, utworzonymi w miejscu urzędowania każdego krajowego zakładu ubezpieczeń od wypadków.

Najważniejszym oczywiście działem projektu są przepisy określające świadczenia na rzecz robotników.

W głównych rysach przedstawiają się one w następujący sposób:

A) Ubezpieczenie na wypadek choroby. Wszyscy przymusowo ubezpieczeni dzielą się na pełno i częściowo uprawnionych. Do kategorii częściowo uprawnionych należą osoby nie pobierające pieniężnej płacy, osoby podlegające regulaminom służbowym (służba domowa i rolnicza), wreszcie wszyscy robotnicy, którzy nie pobierają pełnej płacy, gdyż nie ukończyli jeszcze wykształcenia zawodowego (uczniowie, praktykanci i t. p.). Wszyscy inni ubezpieczeni są pełno-uprawnieni. Częściowo uprawnieni otrzymują w razie choroby bezpłatne leczenie przez cały czas jej trwania, najwyżej jednak przez rok, a w razie śmierci na koszt pogrzebu kwotę taką samą jak pełno-uprawnieni z tem, że dla niepobierających płacy w gotówce wymierza się ją według najniższej skali. Pełno uprawnieni dostają, jeżeli choroba trwa dłużej niż trzy dni i spowodowała niezdolność do pracy, prócz bezpłatnego leczenia jeszcze wsparcie na utrzymanie od dnia zachorowania aż do wyzdrowienia, jednakże nie dłużej niż przez rok. Wypłaca się je tygodniowo z dołu, a wynosi w poszczególnych klasach zarobkowych kolejno dziennie 0'40, 0'80, 1'20, 2, 3 i 4 korony. W razie śmierci daje kasa na koszt pogrzebu kwotę równą trzydziestodniowemu zasiłkowi (najmniej 12, najwyżej 120 koron). Leczenie i zasiłki może kasa chorych zastąpić utrzymaniem w szpitalu, dla robotników mających opiekę domową, gdy tego domaga się rodzaj choroby albo gdy chory jest nieposłuszny lekarzowi, dla innych bezwarunkowo. Jeżeli chory utrzymywał ze swego zarobku rodzinę lub krewnych, należy im wypłacać przynajmniej połowę powyżej oznaczonego zasiłku przez cały czas choroby, choćby chory przebywał w szpitalu. Na mocy osobnych postanowień statutu może kasa chorych prócz tego *a*) utworzyć osobny fun-

dusz zapomogowy, ażeby powiększyć swe świadczenia ponad ustawowe minimum i pobierać na ten cel osobne wkładki; b) zapewnić bezpłatne leczenie członkom rodziny, którzy żyją wspólnie z robotnikami i dawać na koszt pogrzebu żony  $\frac{2}{3}$ , dziecka  $\frac{1}{3}$  kwoty, przypadającej w razie śmierci samego ubezpieczonego, jednakże ubezpieczenie to członków rodziny jest dobrowolnem i ma być pokrywane z wkładek dodatkowych osób, do niego przystępujących. Oczywiście tak wkładki na fundusz zapomogowy jak i na ubezpieczenie rodziny ponosi w całości robotnik. W końcu wyrobnicy i robotnicy rolni, którzy nie podlegają przymusowi ubezpieczenia, robotnicy zatrudnieni w przemyśle domowym, jakoteż częściowo - uprawnieni, o ile pobierają płacę w gotówce mogą dobrowolnie się ubezpieczyć na warunkach pełno - uprawnionych, inne zaś osoby, których dochód roczny nie przenosi 2400 koron, tylko na podstawie norm, określonych statutem kasy chorych.

B) Ubezpieczenie od wypadku ma wynagrodzić szkodę zrzadzoną nieszczęśliwym wypadkiem, który zaszedł przy wykonywaniu pracy i spowodził śmierć lub pomniejszył zdolność zarobkowania wskutek uszkodzenia ciała. Odszkodowanie następuje przez wypłatę renty, począwszy od dnia, w którym gasną obowiązki kasy chorych t. zn. od dnia wyleczenia, najpóźniej zaś po upływie roku od dnia wypadku u pełnoprawnionych, a półroku u częściowo-uprawnionych. Renta oblicza się według klasy zarobkowej, do której należał robotnik w ostatnim roku przed wypadkiem i według stopnia niezdolności do pracy. Pobierający przeszło 2400 koron rocznie otrzymują rentę najwyższej (VI klasy), uczniowie, praktykanci i osoby, które nie skończyły jeszcze nauki, zaliczają się do klasy, do której należą odpowiedni robotnicy, pobierający już pełną płacę, jednakże najwyżej do trzeciej. Przy zupełnej niezdolności do pracy otrzymuje robotnik pełną rentę,

która wynosi w klasie pierwszej 120, drugiej 240, trzeciej 360, czwartej 600, piątej 900, szóstej 1200 koron rocznie, a jeżeli stan jego, wskutek zupełnej niemocy, wymaga obcej opieki, o połowę więcej. Przy częściowej niemocy przyznaje się stosownie do jej stopnia  $\frac{1}{5}$ ,  $\frac{2}{5}$ ,  $\frac{3}{5}$  lub  $\frac{4}{5}$  pełnej renty, jeżeli zaś stopień uszkodzenia jest jeszcze mniejszy, odpowiednią jednorazową odprawę. Jeżeli poszkodowany potrzebuje dla wyzdrowienia lub odzyskania sił specjalnej opieki, można mu przyznać pełną rentę na pewien przeciąg czasu, jakkolwiek niezdolność do pracy nie jest zupełną. Robotnicy, pobierający tak rentę z tytułu starości lub jako inwalidzi, jak i rentę z powodu nieszczęśliwego wypadku, nie mogą w żadnym razie otrzymywać więcej niż wynosi pełna renta z wypadku, ewentualnie, pod warunkami poprzednio wymienionymi, o połowę więcej, to też o odpowiednią kwotę będą im mniej wypłacać zakłady ubezpieczeń od wypadku. Nie odnosi się to jednak do robotników, którzy w chwili wypadku pobierali już rentę jako inwalidzi. Jeżeli nieszczęśliwy wypadek spowodował śmierć uszkodzonego, przyznaje się rentę jego rodzinie, która jednak dla wszystkich uprawnionych razem nie może przewyższać pełnej renty, która należałaby się ubezpieczonemu. Mianowicie mają otrzymać: *a)* wdowa aż do swego ponownego zamążpójścia lub wdowiec, jeżeli i jak długo jest niezdolny do pracy, trzecią część, *b)* każde ślubne dziecko, a po matce i nieślubne aż do ukończenia lat 15, lub jeżeli i później jest niezdolne do pracy, na cały czas niezdolności czwartą część, *c)* o ile poprzednie osoby nie wyczerpały pełnej renty, ascendenci, wnukowie i rodzeństwo, jeżeli zmarły przyczyniał się głównie do ich utrzymania, wszyscy razem trzecią część pełnej renty, a to ascendenci aż do śmierci ub wyjścia z ubóstwa, inni do skończenia lat piętnastu. Jeżeli pełna renta nie wystarczy na obdzielenie wszyst-

kich uprawnionych, następuje przy wymiarze jej dla pozostałych małżonków i dzieci stosunkowe zmniejszenie, a odpadają inni krewni; jeżeli w ostatniej tej kategorii są zastąpione wszystkie stopnie pokrewieństwa, stopień bliższy wyklucza dalszy. Wdowa wychodząca powtórnie zamąż dostaje odprawę w wysokości trzyletniej należnej jej renty, dzieci ślubne, osierocone przez oboje rodziców, trzecią część pełnej renty, lecz uprawnienia pozostałych małżonków względnie dzieci istnieją tylko o tyle, o ile zmarły wszedł w związki małżeńskie przed zejściem wypadku, który był przyczyną jego śmierci. Wreszcie dla personalu kolejowego istnieją pewne postanowienia specjalne, z których najważniejszą jest zasada, że renta oblicza się nie klasowo, lecz według istotnego zarobku uszkodzonego; w razie zupełnej niezdolności ma wynosić 60%, a w pewnych wypadkach może dojść nawet do podwójnej wysokości tej kwoty.

C) Ubezpieczenie na wypadek niezdolności do pracy (inwalidów) i na starość, dotychczas w Austrii nie istniejące, ma być przeprowadzone przy wydanej finansowej pomocy państwa, które na każdą rentę winno płacić 90 koron (w Niemczech 60 marek). Uprawnienie do poboru renty z powodu niezdolności do pracy powstaje jeżeli a) robotnik z jakiegokolwiek powodu nie jest w stanie zarobić pracą, odpowiadającą jego wykształceniu i dotychczasowemu zawodowi, trzeciej części płacy, pobieranej zwyczajnie w tej samej okolicy przez osoby zdrowe o podobnych kwalifikacjach; b) jeżeli przez dwieście tygodni opłacał wkładki. Uprawnionymi do poboru renty starości są wszyscy ubezpieczeni, którzy ukończyli lat 65 i przynajmniej przez 1200 tygodni uiszczali wkładki. Renta starości jest równą rencie, która należałaby się robotnikowi, gdyby w chwili ukończenia 65 roku życia stał się niezdolnym do pracy. Renta inwalidów składa się z sumy

dwóch kwot, stałej i zmiennej. Część stała wynosi dla poszczególnych klas zarobkowych kolejno 120, 150, 180, 210, 240 i 270 koron, część zmienna wynosi 20<sup>o</sup> wpłaconych wkładek przez cały czas ubezpieczenia. (Robotnik n. p. należący do klasy VI i płacący wkładki przez tysiąc tygodni, na którego rachunek wpłynęło przeto 600 koron, otrzyma  $270 + 120 = 390$  koron). Jeżeli w ciągu ubezpieczenia robotnik należał do rozmaitych klas, przyjmuje się za podstawę wymiaru stałej części renty 500 tygodni w ten sposób, że najpierw wlicza się tygodnie, przez które należał do klasy najwyższej, dalej aż do dopełnienia liczby 500 czas przebyty w klasie następującej i t. p. Każdą ilość tygodni mnoży się przez przypadającą na odnośną klasę stałą część renty, a iloczyny w ten sposób uzyskane i podzielone przez 500, dają przypadającą na jego rzecz stałą część renty. Gdyby płacił na ubezpieczenie przez czas krótszy, przyjmuje się, że brakującą liczbę tygodni przebył w klasie najwyższej. Postępowanie to, przynajmniej na pierwszy rzut oka dość skomplikowane, staje się łatwo zrozumiałe, gdy się weźmie jakiś konkretny przypadek. Przypuśćmy, że dany robotnik płacił wkładki przez 1200 tygodni, z czego 400 przypadło na klasę najniższą t. j. pierwszą, 350 na trzecią, 150 na czwartą, 50 na piątą, a 250 na szóstą. W takim razie ponieważ dla oszacowania stałej części renty uwzględnia się 500 tygodni, poczynając od klasy najwyższej, wejdzie do rachunku cały czas przebyty w klasach VI, V i IV, razem 450 tygodni i 50 tygodni z klasy III. Mnożąc każdą grupę przez przypadającą na nie stałą rentę, otrzymamy następujący rezultat: w klasie VI 250 tygodni po  $270 = 67500$ , w V  $50 \cdot 240 = 12000$ , w IV  $150 \cdot 210 = 31500$ , w III  $50 \cdot 180 = 9000$ , ogółem więc 120000, a dzieląc to przez 500, dochodzimy do oznaczenia stałej części renty t. j. 240 koron. Przez cały czas ubezpieczenia wpłynęło na rzecz robotnika

wkładek w łącznej kwocie 380 kor., część zmienna przeto wyniesie 76 kor., czyli cała renta 316 kor. Wreszcie należy nadmienić, że po śmierci każdego ubezpieczonego, który opłacał wkładki przynajmniej przez 40 tygodni, należy się pozostałym członkom rodziny jednorazowa odprawa, a mianowicie wdowie w wysokości stałej części renty, każdemu z dzieci ślubnych, lub po matce nieslubnych, jeżeli nie skończyły lat 15, połowa tej kwoty, o ile są sierotami po obojgu rodzicach, tyle co wdowie. Ogólna suma odpraw nie może jednak przenosić potrójnie wziętej stałej części renty, w danym przeto razie wyżej oznaczone kwoty mają być stosunkowo zmniejszone. Natomiast o ile wdowa i dzieci nie wyczerpały tego maximum, pozostałą resztę należy przyznać ascendentom, wnukom lub rodzeństwu, jeżeli na zmarłym ciążyła główna część ich utrzymania.

Nakoniec wypada nadmienić, że ubezpieczeni nie mają prawa do żadnych świadczeń ze strony zakładów, jeżeli przewidziany ubezpieczeniem wypadek spowodowali umyślnie lub popełnieniem przestępstwa stwierdzonego postępowaniem karnem. W tych wypadkach jednak przypadające im świadczenia można w całości lub części wypłacać rodzinie, którą utrzymywali.

W bliższą ocenę tego projektu nie wchodzę, gdyż wynika już z poprzednio nakreślonych naczelných zasad ubezpieczenia robotniczego.

[Powyższy „program reformy“ t. zw. Körbera stał się podstawą dla t. zw. projektu Becka, wniesionego do parlamentu w r. 1908. Ten ostatni oznacza się dążnością do rozciągnięcia ubezpieczenia z robotników przemysłowych również na szersze koła robotników rolnych i pracowników samodzielnych, znajdujących się w równie trudnym, lub gorszym nieraz położeniu jak pierwsi. Dąży zatem do przekształcenia instytucji ubezpieczenia robotniczego na

ubezpieczenie socyalne oraz nadto, jak i „program“, do stworzenia dla instytucyi możliwie jednolitych ram organizacyjnych. Przedłożenie to zostało zmienione w wielu szczegółach przez osobną „stałą komisję ubezpieczenia socyalnego“, wybraną przez Izbę Posłów i następnie w tej formie wniesione przez rząd do parlamentu ponownie w r. 1911, gdzie znów wydelegowano do zbadania go specjalną „stałą komisję“, utworzoną osobną ustawą.

Zasadnicza myśl tego przedłożenia polega na tem, że obowiązani do ubezpieczenia są: 1) zawiśli czyli robotnicy w znaczeniu ścisłym i 2) pracownicy samodzielni.

Do pierwszej kategorii zaliczeni są wszyscy, wykonywujący pracę jakąkolwiek lub posługi, oparte na stosunku służbowym, a nadto: *a*) członkowie rodziny, pomagający stale za zapłatą w gospodarstwie (poza małżeństwem), *b*) osoby pracujące nawet u kilku gospodarzy za zapłatą, *c*) osoby, wykonujące zawodowo roboty przemysłowe dla jednego lub kilku przedsiębiorców, choćby były one wykonywane poza zakładem pracodawcy i nie na zamówienie pracodawcy, tylko pośrednika (przemysł chałupniczy, domowy, nakładczy). Do drugiej kategorii zaliczone są osoby, które na rachunek własny prowadzą jakiekolwiek przedsiębiorstwo gospodarskie, o ile praca samodzielna przeważa u nich nad ewentualną pracą zawiśłą.

Przymusowi ubezpieczenia na wypadek choroby podlegają tylko osoby pierwszej kategorii, o ile dochód ich nie przenosi 3.600 kor., względnie 2.400 kor., i o ile zajęcie ich nie jest tylko okazyjne, dorywcze. Na wypadek niezdolności do pracy i na starość — wszyscy wyżej wymienieni, prócz niżej 16 lat, a nadto pracownicy samodzielni z dochodem rocznym niżej 2.400 kor., prócz osób z wykształceniem wyższym, literatów, artystów oraz osób ubezpieczonych przez ustawę z 1906 r. (urzędnicy pry-

watni). Władza polityczna I. instancyi ma tu nadto prawo na żądanie interesowanych zwolnić od przymusu robotników rolnych, leśnych, wędrownych i sezonowych i t. d. Ubezpieczeniu od wypadków podlegają wszystkie osoby, należące do „zawisłych“ (I. kategoria), o ile są zatrudnione w przedsiębiorstwach przemysłowych, uzasadniających obawę wypadków nieszczęśliwych.

Organem podstawowym i wspólnym dla wszystkich trzech gałęzi ubezpieczeń ma być powiatowe Biuro ubezpieczeń. Jedną trzecią część członków zarządu stanowią mają reprezentanci przedsiębiorców, drugą robotników, trzecią mianowani przez władze polityczne członkowie z pomiędzy ubezpieczonych samodzielnych. Reprezentantów przedsiębiorców i robotników mają wybierać kuryalnie zarządy kas chorych.

Koszta ubezpieczenia pokrywają: a) od choroby — pracodawcy  $\frac{1}{3}$ , robotnicy  $\frac{2}{3}$ ; b) od niezdolności do pracy i starości — państwo 2 mil. kor. na administrację, 90 kor. dodatek do renty; przy zawisłych oznaczoną wkładkę ponoszą w połowie robotnik i pracodawca, przy samodzielnych oni sami; c) od wypadków — sami pracodawcy.

Reszta postanowień mało się różni od „programu“ Körbera. Z powodu wybuchu wojny światowej projekt ten nie został ostatecznie opracowany, a tembardziej uchwalony.

Jako jedna część ogólnego planu ustawodawstwa socyalnego została natomiast wydana w Austrii w r. 1906 ustawa o przymusowym ubezpieczeniu pensyjnym urzędników prywatnych. Przymusowi podlegają wszyscy pracownicy zależni, wykonywujący funkcje natury przeważnie lub wyłącznie intelektualnej, o ile pozostają w służbie prywatnej, ukończyli 18 lat i pobierają u jednego pracodawcy wynagrodzenie miesięczne lub roczne, wynoszące rocznie 600 kor. lub więcej. Przymusowi

podlegają również tego charakteru funkcjonariusze publiczni bez względu na wysokość płacy, o ile stosunki ich nie normują już inne przepisy o zaopatrzeniu emerytalnym. Ubezpieczenie przeprowadza państwowy „Ogólny zakład pensyjny“ lub też „zakłady zastępcze“, będące prywatnymi zakładami ubezpieczeń. Ubezpieczeni podzieleni są na klasy według płac. W najniższych do 2.400 kor. płaci ubezpieczony  $\frac{1}{3}$  a słuźbodawca  $\frac{2}{3}$ , od 2.400 kor. do 7.200 kor. płacą obaj po połowie, a ponad 7.200 kor. całe koszta ponosi ubezpieczony. Premie są stałe stosownie do klas. Ubezpieczony w razie nieszczęśliwego wypadku, zaszłego przy wykonywaniu słuźbowych obowiązków, lub po 120 miesiącach płacenia premii w razie niezdolności do pracy otrzymuje rentę inwalidów. Po zapłaconiu 480 premii miesięcznych należy mu się renta starców, wynosząca 50—66% płacy. W razie śmierci otrzymują wdowa i dzieci odprawę jednorazową, względnie gdy śmierć nastąpiła po 120 miesiącach płacenia premii lub wskutek wypadku w słuźbie — rentę wdowią i sierocą.

Tymczasem wyprzedziła wszystkie państwa europejskie (nie australskie) na polu ubezpieczeń społecznych Anglia, która swemi ustawami z 1908 r. i 1911 r. postawiła imponujący wzór dla kontynentu w tej dziedzinie ustawodawstwa.

Do ostatnich czasów starała się Anglia rozwiązać kwestyę pauperyzmu warstw robotniczych drogą ubezpieczeń dobrowolnych przez „Friendly Societies“ oraz drogą prawa ubogich. Odszkodowanie za wypadki nałożono w formie bardzo szerokiej, bo obejmującej i choroby zawodowe, na przedsiębiorców w drodze odpowiedzialności cywilnej ustawami z 1897 r. i 1906 r. „Old Age Pensions Act“ z r. 1908 i 1911 r. zapewnił wszystkim Anglikom, którzy skończyli 69 lat, a posiadając nienaganną przeszłość, rentę państwową, która wraz z dochodem

własnym nie może przekraczać 13 sh. tygodniowo. Najmniejsza renta wynosi 1 sh., najwyższa 5 sh. Przyznają renty miejscowe komitety, stojące pod nadzorem Local Government Board. Zgłoszenia przyjmują i sprawdzają specyjalni urzędnicy, mianowani przez Ministra Skarbu. Zgłoszenia i wypłaty załatwia się przez pocztę. W roku 1912/13 wypłacono 942.160 rent na kwotę 12,6 mil. f. st.

„National Insurance Act“ z r. 1911, przeprowadzony dzięki energii Lloyd George'a, zaprowadził państwowe ubezpieczenie od choroby, niezdolności do pracy i bezrobocia. Przymus obejmuje wszystkie osoby między 16-ym a 70-ym rokiem życia, które stoją w jakimkolwiek stosunku służbowym, a mianowicie pracowników fizycznych wszystkich, a inne osoby pracujące, o ile dochód ich roczny nie przekracza 160 f. st. Dobrowolnie może się ubezpieczyć każda osoba, nie posiadająca 160 f. st. dochodu rocznego. Opłaty wynoszą tygodniowo 7 d. dla mężczyzn, a 6 d. dla kobiet. Płaci je przedsiębiorca, lecz ma prawo potrącić odnośnemu robotnikowi 4 d., względnie 3 d. (pensy). Państwo dopłaca 2 d. tygodniowo. Przy niższych płacach opłaty robotników są niższe, a odpadają zupełnie przy płacy dziennej 1 sh. 6 d. lub niższej. W razie choroby dostarcza państwo lekarza, lekarstw lub sanatorium, oraz zapomogę 10 sh. tygodniowo dla mężczyzn, a 7 sh. d. dla kobiet, przez 26 tygodni. Po tym okresie do 70 roku życia wypłaca się rentę z powodu niezdolności do pracy w wysokości 5 sh. tygodniowo, poczem przychodzi kolej na rentę starców. Ubezpieczona kobieta lub żona ubezpieczonego otrzymuje w razie połogu zasiłek 30 sh. i przez 4 tygodnie zapomogę chorych. Powyższe zapomogi i renty pieniężne otrzymują w pełni tylko członkowie uznanych przez państwo kas wzajemnej pomocy, t. j. liczących ponad 5.000 członków. Służą one wtedy albo do zmniejszenia wkładek

robotników do tych kas, albo też do podwyższenia ich dotychczasowych świadczeń. Nieczłonkowie i ich pracodawcy wpłacają wkładki do pocztowego urzędu ubezpieczeniowego, który wypłaca wtedy zapomogi i renty tylko w stosunku do wpłaconych kwot; jest to wtedy raczej tylko przymus oszczędności. Natomiast pomoc lekarska jest udzielana wszystkim w równym stopniu przez wymienione już miejscowe komitety ubezpieczeniowe, które składają się z przedstawicieli ubezpieczonych, lekarzy i władz miejscowych. Opłaty premii następują przez nalepienie znaczków w specjalnych książeczkach.

Ubezpieczeniu od bezrobocia podlegają przymusowo wszyscy robotnicy ponad 16 lat, pracujący w górnictwie, budownictwie, budowie okrętów i maszyn oraz w związanych z nimi przemysłach, o ile zarabiają mniej jak 160 f. st. rocznie. Opłatę 5 sh. tygodniowo ponoszą po połowie pracodawca i robotnik, nalepiając odpowiednie znaczki w książeczkach robotniczych. Państwo dopłaca  $\frac{1}{3}$  część tej sumy, a nadto przyjęło na siebie koszty administracji. W razie bezrobocia ponad 1 tydzień otrzymuje bezrobotny zapomogę tygodniową 7 sh. najdłużej przez 15 tygodni w ciągu roku. Na 5 tygodni opłacania wkładki może najwyżej przypadać 1 tydzień pobierania zapomogi. Prawo do zapomogi powstaje, gdy państwowe biuro pośrednictwa pracy nie może dostarczyć odpowiedniej pracy. Bezrobotny jednak nie może być zmuszony przyjąć pracę w zakładzie, z którym walczy, ani warunki płacy niższe od ogólnie praktykowanych. Prawo do zapomogi odpada w razie złego prowadzenia się, wystąpienia bez uzasadnionego powodu lub z powodu zatargu o pracę. Pracodawca otrzymuje zwrot  $\frac{1}{3}$  zapłaconych przez się opłat, jeśli robotnik jest zajęty u niego w roku przez najmniej 45 tygodni. Jeśli w czasach przesileń nie rozpuszcza robotników, tylko zmniejsza czas pracy, to otrzymuje zwrot wszyst-

kich wkładek, zapłaconych przez siebie i przez robotnika. Robotnik ma prawo po 500 tygodniach opłat, ukończywszy 60 lat, odebrać wszystkie zapłacone przez się wkładki z  $2\frac{1}{2}\%$  po potrąceniu otrzymanych zapomóg. W razie śmierci przechodzi to rozszczenie na dziedziców. Zakładami ubezpieczeń są państwowe biura pośrednictwa pracy, giełdy pracy, oraz związki zawodowe. W ostatnim wypadku dodatki państwa przechodzą na rzecz związków, nie mogą jednak przenosić wysokości  $\frac{3}{4}$  świadczeń związku tak, że tylko w razie wypłacania zapomóg w kwocie 9 sh. 4 d. otrzymują one jako zwrot od państwa pełną zapomogę 7 sh. Nadto w razie wyższych świadczeń, do 12 sh. tygodniowo, przez związki państwo ponosi  $\frac{1}{6}$  czynionych na ten cel przez związek wydatków. Przymusowe ubezpieczenie od bezrobocia obejmuje w Anglii około  $2\frac{1}{2}$  mil. robotników. W pierwszym półroczu po zaprowadzeniu ustawy (1913 r.) wypłacono zapomogi 559.021 robotnikom.

Ciężar, który na siebie przyjęło państwo przez wszystkie rodzaje ubezpieczenia, ma wynosić łącznie około 20 mil. f. st. Pod względem praktyczności, prostoty urządzenia, braku biurokratycznego systemu, szerokiego i twórczego polotu głębokiej myśli społecznej ustawodawstwo to nie znajduje sobie równego i stawia Anglię na czele państw kulturalnych. Obejmuje ono wszystkie przyczyny niepewności bytu szerokich warstw nieposiadających, łączy szczęśliwie przymus i pomoc państwa z popieraniem zmysłu oszczędności i samopomocy].

**§. 4. Inne urządzenia klasowe warstw robotniczych.** Robotnicy stanowią jedną z warstw społecznych, która, mając cały szereg wspólnych interesów z całym społeczeństwem, posiada jednak swoje specjalne, specyficzne robotnicze potrzeby. Wskutek tego niezbędne są

pewne urządzenia, których zadaniem byłoby ułatwiać jak najlepsze zaspokojenie potrzeb ściśle robotniczych i zastępować interesy stanowe, społeczne i ekonomiczne warstwy robotniczej. Klasowe potrzeby robotników można podzielić na dwie części, mianowicie na potrzeby, które w zasadzie występują w każdej grupie społecznej, jakkolwiek konkretnie są odmienne i na takie, które odczuwają wyłącznie robotnicy. Do pierwszej kategorii należą wszystkie potrzeby, które wynikają z tendencji do zachowania swemu stanowi równorzędności, do zapewnienia mu należytej pieczy ze strony czynników publicznych i t. p. Każdy zawód czy warstwa społeczna odczuwa analogiczne potrzeby, chociaż będą one odmienne w konkretnych swych objawach. Tak rolnictwo, jak przemysł i zawody liberalne dążą do uzyskania odpowiedniego stanowiska w społeczeństwie, jakkolwiek zależy to od zajęcia nader różnorodnych okoliczności i dla osiągnięcia swego celu należy używać rozmaitych środków. Druga kategoria potrzeb jest już ściśle robotniczą, t. zn. jest wynikiem ich zależności gospodarczej, wpływającej z pracy w cudzem gospodarstwie, na cudzy rachunek i przy pomocy cudzych środków wytwórczych.

Pierwszą grupę potrzeb zaspakajają robotnicy tak samo jak wszystkie inne zawody. Mamy izby handlowe, rolnicze, lekarskie, cechy i t. p., mamy stowarzyszenia zawodowe najrozmaitsze, takie same przeto instytucje należą się i muszą się pojawić prędzej czy później w sferze robotniczej. Izby robotnicze i stowarzyszenia zawodowe — dobrowolne lub przymusowe — mają się zająć zastępstwem swych członków we wszystkich sprawach, które mają doniosłość dla ogółu w nich zjednoczonego. Ich rzeczą przeto jest popierać interesy robotników w stosunku do wszystkich czynników prawnopublicznych, zwracać uwagę na braki i luki istnie-

jącego ustawodawstwa lub jego stosowania, baczyć ażeby nie pomijano potrzeb robotniczych, dążyć do utrzymania lub uzyskania rzeczywistego równouprawnienia, budzić i utrzymywać ducha solidarności pomiędzy członkami, zwracać uwagę na nowo powstające potrzeby, przeprowadzać badania nad położeniem robotników, słowem reprezentować całą warstwę robotniczą na zewnątrz. Ustrój tych instytucji, ich prawa, należy nakreślić w sposób, przyjęty już od dawna dla wszystkich innych instytucji, powołanych do zastępstwa poszczególnych klas społecznych. Izby robotnicze przeto, a w braku ich stowarzyszenia zawodowe, należy oprzeć na zasadzie wyboru i samorządu i nadać im, przy zachowaniu ingerencji władzom publicznym, charakter instytucji prawnopublicznych, przyznać im więc prawo i nałożyć na nie ustawy obowiązek spełniania funkcji naszkicowanych poprzednio. Obok tych zadań przymusowych, związki te powinnyby jeszcze mieć prawo do pozytywnej działalności na rzecz robotników, a więc do tworzenia i prowadzenia zakładów i urzędzeń użyteczności publicznej, jak np. szkół, szpitali, stowarzyszeń konsumcyjnych, produkcyjnych i t. p., naturalnie pod pewnymi tylko warunkami (np. o ile potrzebne na te cele fundusze zbierze się w drodze dobrowolnej, o ile dotycząca uchwała zapadnie jednogłośnie, lub o ile zostanie zatwierdzoną przez władze nadzorujące i t. d.).

Ochrona interesów specyficznie robotniczych, stanowiących konsekwencję oparcia bytu na pracy zależnej, wymaga naturalnie już innych, specjalnych urzędzeń, odpowiadających charakterowi poszczególnych potrzeb. Można tutaj wspomnieć tylko o najważniejszych instytucjach tego rodzaju, gdyż wyczerpujące ich przedstawienie jest niemożliwe, choćby z tego powodu, że przy ogromnej różnorodności i ciąglem powstawaniu no-

wych potrzeb, z dniem każdym może się pojawić konieczność nowych, zbytecznych dotąd zakładów czy urzędzeń. Są one następujące:

1) Inspektoraty przemysłowe, fabryczne i górnicze, których zadaniem jest przestrzeganie, ażeby nie przekraczano przepisów ustawodawstwa ochronnego, jako też pośredniczenie pomiędzy pracodawcami i robotnikami celem niedopuszczenia do wybuchu bezrobocia lub wogóle doprowadzenia do zgody. Są to instytucje publiczne, zwykle państwowe, które okazały się bardzo użyteczne. Bliższe ich omówienie zamieściłem już poprzednio (§ 1.).

2) Sądy przemysłowe, złożone z urzędników sędzijskich i zastępców pracodawców i robotników, pochodzących z wyborów, mają rozstrzygać spory wynikające z kontraktu o pracę i przez dopuszczenie czynnika obywatelskiego wprowadzić do wyroków większą swobodę w uwzględnieniu czynników życiowych, jako też fachową ocenę faktycznych podstaw obustronnych pretensyi.

3) Instytucja mężów zaufania robotników, sądów rozjemczych i polubownych dąży do usunięcia sporów i nieporozumień pomiędzy pracodawcami i robotnikami bez względu na przyczynę ich powstania, jak również do przedstawiania i zastępowania żądań, pragnień, życzeń i interesów robotników wobec przedsiębiorcy. Sądy rozjemcze i polubowne ustanawia się zwyczajnie bądź dla pewnych zawodów, bądź też dla pewnych okręgów, a pochodzą z wyboru lub nominacji. Mężów zaufania wybierają robotnicy najczęściej tylko dla spraw swego przedsiębiorstwa, niekiedy dla pewnej ich liczby, całego okręgu lub nawet działu produkcji. Użyteczność tych instytucji zależy przede wszystkim od stopnia kultury i karności warstw robotniczych, jako też od czasu, przez który one istnieją i działają. Doświadczenie uczy,

że robotnicy, szczególnie w samych początkach wprowadzenia sądów polubownych i rozjemczych, nie chcą się poddać ich orzeczeniom, jeżeli uważają je za niekorzystne, albo też przyjąwszy je na razie, wkrótce je naruszają. Szczególniej wobec robotników, nie mających wyższego wykształcenia zawodowego i w miejscowościach, ściągających znaczną liczbę robotników zamiejscowych, wypadki tego rodzaju są dosyć częste (np. u robotników, pracujących w dokach). Stąd wielu uważa instytucję stałych sądów rozjemczych i polubownych, o ile nie wyposażą się je w prawo przymusowego wykonania orzeczenia, za niepraktyczną, oświadczając się co najwyżej za sądami, utworzonymi specjalnie dla każdej sprawy w razie obustronnej zgody na taki sposób postępowania. Pesymizm ten jednak jest przesadny, gdyż jakkolwiek zdarzają się wypadki niezastosowania się do orzeczenia, należy stwierdzić, że w bardzo wielu razach rozstrzygnięcie polubowne okazało się najzupełniej skuteczne i zakończyło walkę pracy z kapitałem, a zarazem, że w miarę tego, jak tego rodzaju sądy dłużej funkcjonują, robotnik coraz więcej przyzwyczaja się do przestrzegania ich orzeczeń. Trudno przecież żądać, ażeby drogą samego wymiaru sprawiedliwości można było załatwić całą kwestyę robotniczą. W sprawach pierwszorzędnej doniosłości lub w chwilach, gdy namiętności są bardzo podniecone, mimowolnie każdy zwraca się ku walce i samopomocy, spodziewając się zupełnego zwycięstwa. Jeżeli jednak sądy polubowne choćby w kwestyach drobniejszych przyczynią się do załagodzenia sporów — a to jest niewątpliwem — musimy je uznać za bardzo użyteczne i pożądane tem bardziej, że właśnie nagromadzenie wielkiej liczby małych niechęci przygotowuje najczęściej grunt dla wybuchu walk wielkich i gwałtownych.

Instytucja mężów zaufania napotyka u pracodawców na silny opór, obawiają się oni bowiem, że wyzyska się ją dla narzucenia żądań robotniczych, dla zorganizowania strejków, wreszcie do celów politycznych. Zarzuty te są w znacznej mierze słuszne, można jednak odpowiedzieć na nie w taki sam sposób, w jaki odpiera się krytykę sądów rozjemczych. Mężowie zaufania działają tem lepiej, im bardziej robotnicy żyli się z tem urządzeniem; tem mniej nadużywają swoich mandatów do ubocznych celów, im wyższe jest ich wykształcenie zawodowe i ogólne. Niepodobna przecież zaprzeczyć, że w pewnych wypadkach bezpośrednie porozumienie ze wszystkimi robotnikami jest wprost niemożliwe, podczas gdy zastępcy ich, z natury rzeczy więcej przedmiotowi, rozumieją i uznają przyczyny odmowy, lub utrzymania pewnych stosunków, a obdarzeni zaufaniem robotników mogą łatwiej od przedsiębiorcy skłonić i resztę robotników do zajęcia tego samego stanowiska. Przytem w wielu razach, jak np. dyscypliny fabrycznej, łatwiej poczynić ustępstwa zastępcom interesów ogólnych, aniżeli osobom bezpośrednio interesowanym, to też, nie przeceniając roli mężów zaufania, należy się oświadczyć w zasadzie za ich ustanowieniem. Rzeczą już praktycznych ustawowych przepisów jest usunąć lub ograniczyć grożące niebezpieczeństwo nadużycia tej instytucji do wzbudzania walk nieuzasadnionych.

4) Dobrowolna asocjacja robotników, o której będzie mowa niżej w rozdziale III, § 1.

5) Biura pośrednictwa pracy, których zadaniem jest ułatwienie robotnikom znalezienia pracy i zarobku, są jednym z najważniejszych czynników rozwoju całej produkcji, gdyż oddają one znaczne usługi zarówno robotnikom jak i pracodawcom. Interes robotników jednak jest niewątpliwie znaczniejszy, gdyż wobec wielkiej zwyczajnie podaży pracy ludzkiej, przedsiębiorca znajdzie z łatwością po-

trzebne mu siły do pracy, tem bardziej, że może ich szukać nawet w wielkiej odległości i to sam, jeżeli może zatrudnić większą liczbę osób, łącząc się z innymi, gdy potrzebuje ich mniej. Widzimy to doskonale w rolnictwie niektórych krajów (Niemcy, Szwecya, Dania), które tak łatwo dostają całe tysiące naszego ludu. Robotnik natomiast, nie mający zwykle funduszków, musi szukać pracy w miejscu zamieszkania, albo też ciągnie ku środowiskom gospodarczym, w których spodziewa się znaleźć zarobek. Zapomina przytem, że bardzo wielu innych, w podobnem znajdujących się położeniu, powzięło to samo postanowienie. Często więc, przybywszy na miejsce, przekonywa się, że o pracę tu bardzo trudno, tak że nie mając środków do życia, powiększa jedynie niezatrudniony proletaryat i albo popada w nędzę, albo za szczęście jeszcze uważa, gdy znajdzie zajęcie, bardzo lichy płatne, gorzej niż w jego miejscu rodzinnem.

W stosunku do robotników przeto zadanie pośrednictwa pracy jest dwojakie, biuro bowiem ma mu dostarczyć pracy, odpowiadającej jego uzdolnieniu, powtóre ma go chronić przed bolesnem i rujnującem rozczarowaniem, powstrzymując go od szukania zarobku tam, gdzie go na razie niema. Szczególniej przy tak rozszerzonej dzisiaj reklamie, agitacyi i agenturach, obiecujących świetne warunki na obczyźnie, przy tak naturalnym optymizmie, który natychmiast uogólnia choćby jeden tylko szczęśliwy wypadek — ta prewencyjna rola pośrednictwa pracy zyskuje coraz więcej znaczenia. Przypominam tylko obietnice świetnego losu w Brazylii i Argentynie, które tysiące przyprowadziły o nędzę, niesumienność agentów amerykańskich, wyzysk Słowaków, ściąganych w taki sam sposób do cegielni pod Wiedniem i w krajach alpejskich, a są to objawy, które w większych lub mniejszych rozmiarach powtarzają się bezustannie.

Pośrednictwo pracy rozwinęło się w nowszych czasach przede wszystkim jako przedsiębiorstwo prywatne, obliczone na zysk, a więc jako specjalna forma produkcji usług. Jasną jest rzeczą, że stojąc na stanowisku prywatno-gospodarczem, nie było uzdolnione do spełnienia powyżej zaznaczonych funkcji społecznych, jedynym bowiem jego celem było przysporzenie właścicielowi zakładu jak najwyższych dochodów. Pośrednictwem pracy zajęły się również stowarzyszenia robotnicze, wznawiając do pewnego stopnia stosunki z czasów organizacji cechowej. Jakkolwiek podjęły się tego zadania, pragnąc dopomóc swym członkom, i w wielu razach osiągnęły bardzo poważne rezultaty, przecież nie zdołały stworzyć instytucji, któraby odpowiedziała wszystkim uzasadnionym żądaniom. Niema w tem winy stowarzyszeń, gdyż przyczyną niezbyt wielkiego udania się asocjacyjnego pośrednictwa pracy, jest po prostu sam fakt połączenia tej instytucji ze stowarzyszeniem robotniczem. Pośrednictwo pracy o tyle tylko może się rozwinąć, o ile potrafi rzeczywiście zetknąć szukających pracy z poszukującymi robotników. Wskutek tego używanie takiej instytucji przez kapitał i pracę jest koniecznym warunkiem jej bytu, a zajdzie to tylko wtedy, gdy obie grupy interesowanych równe mają do niej zaufanie. Stowarzyszenie robotnicze, które z istoty swej jest zastępcą interesów robotniczych, z natury rzeczy spotka się u przedsiębiorców z pewną nieufnością, skoro zechce zająć się pośrednictwem pracy, stąd też z góry już można powiedzieć, że w jego biurze będzie najczęściej zgłoszeń o pracę bardzo wiele, wiadomości o miejscach wolnych mało. Znaczna część przeto szukających zarobku odejdzie z niczem, nie wielkie więc będą owoce biur, zorganizowanych przy stowarzyszeniach.

Jak już z tego wynika, pierwszym warunkiem dobrej organizacyi pośrednictwa pracy jest zupełna neutralność instytucyi, które się niem zajmują. Tą cechę przedmiotowości mogą posiadać jedynie zakłady, utrzymywane przez podmioty prawnopubliczne, stąd też powszechnem jest dzisiaj żądanie, ażeby założeniem i prowadzeniem biur pośrednictwa pracy zajęły się czyniki publiczne (państwo, kraj, gmina i t. d.). Reprezentując interes ogółu, nie zastępują one interesów ani robotników ani pracodawców, dla tego też przy dobrej organizacyi mogą liczyć na wielkie powodzenie i przyczynić się w wysokim stopniu tak do podniesienia dobrobytu jak i złagodzenia antagonizmów społecznych. Biuro takie, bezpłatne dla robotników, pobierałoby drobną opłatę od pracodawców, a pozbawione biurokratyzmu, mając w swym zarządzie zastępców obu stron interesowanych, gromadziłoby wiadomości o wolnych miejscach i szukających pracy z całego okręgu, na który rozciąga swą działalność. Kraj cały powinien być pokryty siecią biur pośrednictwa, które bądź to bezpośrednio, bądź za pośrednictwem jakiegoś centralnego zakładu np. biura krajowego, pozostawałyby między sobą w stałych stosunkach, udzielając sobie nawzajem zebranych wiadomości. Okręgi biur najlepiej oznaczyć z uwzględnieniem stosunków gospodarczych danej okolicy, tak aby o ile możności miały swą wybitną cechę ekonomiczną (np. okolica górnicza, rolnicza, tkacka i t. p.), w takim bowiem razie łatwiej jest o przystosowanie się biura do potrzeb realnych. W ten sposób możnaby skupić cały obrót pracy w tych instytucjach, im pewniejszą bowiem byłoby rzeczą, że zwrócenie się do biura jest najlepszą drogą dla uzyskania miejsca lub dostania robotników, tem dokładniejszy obraz faktycznego zapotrzebowania pracy i zarobku dostarczałyby wykazy biurowe. tem częściej bowiem

i liczniej zgłaszałyby się interesowani. Biura, umieszczając niezajętych robotników, mogłyby oddać przytem znaczne usługi nietylko samej produkcji, lecz i całemu społeczeństwu, któreby za ich pośrednictwem zapoznało się z istotnem położeniem gospodarzem klasy robotniczej. Nie potrzeba dodawać, jak wielką doniosłość dla wszelkich prób rozwiązania kwestyi społecznej ma taka statystyka realnego życia.

Zarazem biura pośrednictwa pracy, rozszerzywszy dostatecznie swe stosunki, mogłyby skutecznie oddziaływać na zmianę warunków kontraktu pracy, dostarczając robotników tym tylko, którzy przyjęliby postulaty, postawione przez biuro. Oczywiście należy się wystrzegać przesady w tym względzie, gdyż dążenie do wydajnej ochrony robotników, przeprowadzone przez zbytne skrupowanie pracodawców, mogłoby wydać rezultaty wręcz przeciwne. Przedsiębiorcy, nie chcąc się poddać żądaniom, które wydają się im zanadto uciążliwe, zaprzestaną korzystać z biura, tak że akcja, podjęta w najlepszej myśli, lecz w niezręczny sposób, przyczyni się jedynie do upadku instytucyi, tak niezbędnej właśnie dla robotników. Szczególniej jeżeli obok biur publicznych pracuje pośrednictwo prywatne, niebezpieczeństwo takiego zakończenia jest bardzo znaczne. Natomiast stopniowe ulepszenie kontraktów pracy da się przeprowadzić bez większych trudności, gdyż pewność pozyskania każdej chwili potrzebnych rąk do pracy stanowi dostateczny ekwiwalent za drobne ustępstwa. Z czasem możnaby osiągnąć na tej drodze bardzo wielkie rezultaty i dojść do wzorowego, już powszechnie przyjętego kontraktu pracy.

6) Z zakładów i urzędzeń, które mają przyczynić się do polepszenia bytu robotników a powstają z inicjatywy i funduszy bądź społecznych, bądź prywatnych

przedsiębiorców, wymieniam tutaj jako najważniejsze domy robotnicze, sklepy spożywcze i kasy pożyczkowe.

Domy robotnicze dostarczają robotnikom taniego i zdrowego mieszkania, przez co osiąga się nie tylko odpowiednie zaspokojenie jednej z najważniejszych potrzeb życia, lecz zarazem popiera bardzo skutecznie rozwój życia rodzinnego, osłabia znacznie tendencję do przebywania w lokalach publicznych, a tem samym wybitnie oddziaływa na usunięcie związanych z tem, tak szkodliwych dla dobrobytu robotników rezultatów. Szczególniej w większych miastach i miejscowościach, w których ludność robotnicza nagromadziła się w wielkich ilościach, robotnik nie jest w stanie opłacić z własnych dochodów odpowiedniego mieszkania, musi więc najczęściej poprzestać na lokalu ciasnym, ciemnym, wilgotnym, słowem niezdrowym i wstrętnym. Każda gospoda, szynk czy restauracja, mimo wszystkich swych braków, stoi pod każdym względem o wiele wyżej; nie można się przeto dziwić, że, gdy tylko może, ucieka od siebie, ażeby przepędzić kilka godzin wolnych w przyjemniejszych warunkach. Cierpi na tem życie rodzinne, bo ojciec nie dba o wychowanie dzieci; szerzy się pijaństwo, a ciężko zapracowane pieniądze przechodzą do rąk obcych, podczas gdy własna rodzina cierpi niedostatek, lecz trudno zaprzeczyć, że to wszystko jest w znacznej mierze naturalnym wynikiem robotniczych stosunków mieszkalnych. Stąd też zapewnienie robotnikom odpowiednich mieszkań jest jednym z najpierwszych postulatów polityki socjalnej, równie doniosłych ze stanowiska gospodarczego jak i etycznego.

Obowiązek zbudowania i utrzymania domów robotniczych spoczywa w pierwszej linii na pracodawcach, którzy winni dbać o to, ażeby zajęci u nich robotnicy mieli gdzie odpocząć po pracy, dalej na gminach, już ze względów sanitarnych i policyjnych, w końcu

na całym społeczeństwie, dla którego nie może być obojętnym, czy znaczna część przyszłych generacji wzrosnie w warunkach, sposobnych do rozwoju dobrobytu, cywilizacji i moralności, czy też nastąpi rozluźnienie węzłów rodzinnych, a życie domowe zastąpi ulica i przebywanie w szynkowniach. Rzeczywiście też ruch na tem polu jest znaczny i tak pracodawcy jak i gminy starają się o dostarczenie robotnikom właściwych mieszkań.

W całej akcji jednak popełnia się niejednokrotnie pewne błędy, które bardzo znacznie obniżają jej wartość i pożyteczność. Mianowicie pracodawcy używają czasami domów robotniczych do obrony przeciw ruchom robotniczym, albo też do podtrzymania i wzmożenia zależności pracy od kapitału, gdyż groźba utraty mieszkania, a nawet masowe wypowiedzenia zajmowanych lokali, powiększa niebezpieczeństwo strat w razie walki z pracodawcą. Stąd też robotnicy zachowują się wobec domów, utrzymywanych przez przedsiębiorstwa, z pewną zrozumiałą nieufnością i niechęcią, co naturalnie zmniejsza ich użyteczność. Domy zbudowane przez gminy, stowarzyszenia lub inne czynniki nie mają już tych niedogodności, chromają jednak w innym kierunku, narzucając zwyczajnie lokatorom dość ścisły i krępujący ich regulamin. W pewnej mierze jest on niewątpliwie niezbędnym już choćby dla tego, że chodzi o umożliwienie pozycia w jednym domu nieraz bardzo wielkiej ilości osób; nie powinien jednak nigdy przekraczać tej koniecznej miary, każdy bowiem chce być wolnym przynajmniej u siebie, stąd też nałożone więzy odczuwa tak przykro, że często woli mieszkać gorzej i drożej, aniżeli poddać się tym przepisom. I nie przemawia bynajmniej za takim regulaminem fakt, że wszystkie jego postanowienia zamieszczono w interesie robotników, że chciano w ten sposób spotęgować użyteczność społeczną dobrych mieszkań robotniczych (np. przez

ściśle przepisy o utrzymywaniu czystości, zakaz wydalania się w godzinach nocnych, zakaz gier w karty, wprowadzania wódki i t. p.). Domy robotnicze powinny niewątpliwie wydać wszystkie rezultaty, które pragnie się uzyskać przy pomocy regulaminu, lecz mają one stanowić ostateczny wynik uzdrowienia życia rodzinnego, mają być konsekwencją dobrych mieszkań robotniczych, a nie warunkiem ich dostarczenia. Pragnąc od razu osiągnąć zbyt wiele, nie uzyskuje się nic albo bardzo mało, bo robotnik stroni od takich, odbierających mu swobodę, mieszkań, zostają więc domy i regulaminy, lecz niema osób, któreby ich używały i do nich się stosowały.

Codzienne swoje potrzeby zaspakaja zwyczajnie robotnik bardzo drogo. Pomijam tu t. zw. truck-system, polegający na zmonopolizowaniu w rękę pracodawcy lub związanych z nim gospodarczo osób handlu towarami, nabywanymi przez robotników, system ten bowiem jest wszędzie zakazany i karany jako jedna z form niedozwolonego wyzysku. Lecz nawet bez żadnych nadużyć robotnik musi płacić za wszystko drogo, przy nieznacznych bowiem dochodach, a zwykle także wskutek konieczności posługiwania się kredytem, zaopatruje się we wszystko w drobnym handlu i jest od swego dostawcy finansowo zależny. Wiadomo, że im sklep jest mniejszy, t. zn. im więcej pośredników weszło pomiędzy kupca a producenta, tem wyższe muszą być ceny, to też robotnik żyje zawsze drogo. Jeżeli do tego przybywa jeszcze kupno na kredyt, musi w swym sklepiku płacić ceny dowolnie oznaczone, choćby wiedział, że w innem miejscu dostanie tych samych towarów taniej. Niema bowiem tam kredytu, albo też musiałby zapłacić cały dług, który zrobił dotąd, a to przechodzi jego siły. Skutecznym środkiem pomocy w tej dziedzinie jest tworzenie sklepów konsumcyjnych, któreby zaopatrywały robotników w środki do życia po

cenach wielkiego handlu. Takie sklepy nie powinny dawać swym właścicielom nic więcej, prócz pokrycia kosztów i oprocentowania włożonego kapitału według zwyczajnej stopy procentowej, tak że cała różnica pomiędzy ceną, oznaczoną na tych podstawach, a cenami, panującymi w drobnym handlu, wyszłaby na korzyść robotników. Ażeby ich przyzwycząić i zachęcić do korzystania z tych instytucji, należały je oprzeć na zasadzie dywidendy od wartości konsumpcji. Ceny więc, nie dosięgające nigdy cen zawodowego handlu, muszą przewyższać w pewnej mierze konieczny czysty dochód, a uzyskaną w ten sposób nadwyżkę rozdziela się po zamknięciu rachunków pomiędzy konsumentów w stosunku do wartości nabytych przez nich towarów. Sklepy konsumpcyjne powinni utrzymywać pracodawcy jakoteż stowarzyszenia robotnicze, przyczem należy pamiętać, że pierwszym warunkiem udania się takiego zakładu jest dobry, handlowo wykształcony, pracowity i sumienny zarząd. Stąd też wyjątkowo tylko można kierownictwo takich sklepów powierzyć osobom wychodzącym z wyboru i traktować je jako bezpłatną funkcję honorową. Najczęściej wypadnie wyszukać dobrego, odpowiednio płatnego kierownika fachowego, a koszta zwrócą się sownie w rozwoju zakładu. [Najsukuteczniejszą okazała się w tym kierunku kooperacja spożywcza, oparta na systemie t. zw. „sprawiedliwych pionierów z Rochdale“. Rozwinęła się ona ogromnie we wszystkich społeczeństwach, przedewszystkiem w swej ojczyźnie, Anglii, przyczyniając się znacznie do poprawy doli robotników].

Sposób wypłaty zarobku sprawia, że robotnik najczęściej musi się posługiwać kredytem. Przedewszystkiem wynagrodzenie otrzymuje z dołu, przeto aż do ukończenia pracy, lub do doczekania się terminu wypłaty (końca tygodnia, miesiąca i t. d.), musi znaleźć środki

utrzymania. W teorii rozchodzi się tu o przeczekanie tylko czasu aż do pierwszej wypłaty, w praktyce raz powstałe w ten sposób długi trwają i nadal, bo otrzymany zarobek idzie na pokrycie wydatków ubiegłych, na przyszłość więc znowu nic nie pozostaje. Przeciwdziałają temu w pewnym stopniu zaliczki, których udzielają przedsiębiorcy, nie wszędzie jednak i nie zawsze można na nie liczyć. Przytem w gospodarstwie robotnika pojawiają się od czasu do czasu wydatki znaczniejsze (np. kupno odzieńia), które, wobec koniecznego rozdzielenia jego zarobku na drobne kwoty, w żadnym razie nie znajdą pokrycia w bieżących dochodach. Przezorność i oszczędność nie może nigdy zmienić zupełnie tych stosunków, można bowiem spodziewać się jej co najwyżej u robotników lepiej sytuowanych, nie podobna jednak wymagać, ażeby zmysł oszczędnościowy rozszerzał się u tych, którym brak środków na zaspokojenie bieżących potrzeb. Wskutek tego robotnik musi uciekać się do kredytu, a nie przedstawiając dostatecznej gwarancyi wierzycielowi, może korzystać tylko z pożyczek lichwiarskich, w których bardzo wygórowany procent stanowi zarazem premię ryzyka utraty kapitału. Są one tem kosztowniejsze, że jako drobne i krótko terminowe osłabiają oporność potrzebującego dłużnika wobec nadmiernych żądań kapitalisty. Robotnik cofnie się, gdyby, pożyczając np. 1000 koron na rok, musiał za to zwrócić po roku 3000 kor., lecz zgodzi się, gdy za dziesięć koron przyjdzie mu zapłacić po tygodniu jedenaście, chociaż w pierwszym wypadku procent jest bez porównania niższy, niż w drugim (tam 200%, tu przeszło 670%). Gdy robotnik raz wpadnie w ręce lichwiarzy, nie może prawie nigdy uwolnić się z nich o własnych siłach, stąd też pomoc musi przyjść z zewnątrz, przez utworzenie specjalnych instytucyi kredytowych dla warstw robotniczych. Bliższe ich omówienie,

jako jednej z form kredytu ludowego, należy do polityki kredytowej, tutaj więc tylko nadmieniam, że robotnicze instytucje kredytowe nie mogą mieć charakteru filantropijnego, lecz opierać się na zasadach gospodarczych, to znaczy udzielać pożyczek, a nie zapomóg i jałmużny. Pożyczki powinny być oprocentowane według zwyczajnej stopy procentowej, dostępnej dla warstw zamożnych, a spłatę należy rozłożyć na dłuższy przeciąg czasu i terminy rat zastosować do dni poboru płacy, tak ażeby robotnik nie zaciągał długów lichwiarskich w celu uiszczenia należitości, przypadającej na rzecz kasy pożyczkowej, mającej właśnie chronić go przed lichwą. Ażeby łatwość i dogodność kredytu nie potęgowała lekkomyślności i nie skłaniała robotników do czynienia zbytecznych wydatków, udzielenie pożyczki musi być uzasadnione przeznaczeniem żądanej kwoty, a wysokość jej nie powinna przechodzić miary, oznaczonej przy uwzględnieniu rzeczywistego położenia i zapotrzebowania klasy robotniczej. W końcu procenta, opłacane przez robotników, mają w pierwszej linii pokryć koszt utrzymania kas pożyczkowych, resztę zaś należy obrócić na rzecz ogółu robotników, bądź to tworząc fundusz zapomogowy, bądź też przyczyniając się do pokrycia kosztów utrzymania którejkolwiek z instytucyj robotniczych.

Inne zakłady i urzędnienia dla robotników, jak ochronki, szkoły, szpitale, biblioteki i t. p., pomijam już tutaj, gdyż nie mają charakteru ściśle robotniczego, lecz są instytucjami, które powinny powstać celem polepszenia bytu wszystkich klas niezamożnych.

---

### Rozdział III. Podmioty działające.

**§ 1. Warstwy bezpośrednio interesowane.** Skreśliłem już poprzednio stanowisko pracodawców, robotników i społeczeństwa wobec kwestyi robotniczej (rozdział I., §§ 2 i 3). Wynika z tych wywodów, że postulaty obu grup wytwórczych nie zawsze i nie we wszystkim są zgodne z dążeniami ogółu tak, że albo prywatny interes robotników lub pracodawców może w pewnych kierunkach sprzeciwiać się wprost interesowi społecznemu, albo też może iść od niego dalej, t. zn. żądać ze względu na swe potrzeby więcej, aniżeli daje społeczeństwo, zaspakajając potrzeby ogólne. Stąd też zakres działania warstw bezpośrednio interesowanych w dziedzinie organizacji pracy może się przejawiać w trojakim kształcie, a mianowicie: 1) przez współdziałanie ze społeczeństwem tam, gdzie społeczne i prywatno-gospodarcze interesy są identyczne, np. wskazując na potrzebę reform, podejmując inicjatywę w ich przeprowadzeniu, przyczyniając się materialnie do pokrycia ich kosztów i t. p.; 2) przez walkę ze społeczeństwem, o ile chodzi o uwzględnienie sprzecznych dążeń (np. walka o wyższą płacę choćby kosztem naruszenia warunków bytu produkcji, opozycja przeciw przymusowemu ubezpieczeniu celem zatrzymania dotychczasowych zysków i t. d.); 3) przez akcję zmierzającą do uzyskania zaspokojenia potrzeb czysto-prywatnych wyłącznie drogą samopomocy, bądź też przy współudziale społeczeństwa (np. związki fabrykantów i robotników dla ułożenia cennika pracy, tworzenie pewnych instytucji klasowych, wpływanie na opinię publiczną w duchu dla siebie korzystnym i t. d.).

Pracodawcy mogą działać już indywidualnie. Każdy z nich zatrudnia pewną ilość osób, sam już przeto

może oddziaływać w pewnym stopniu na położenie warstwy robotniczej. Przedewszystkiem więc powinien przestrzegać z całą skrupulatnością wszystkich swych obowiązków, ustawowych i kontraktowych, względem robotników. Nic tak nie rozgorycza jak bezprawie, choćby drobne tylko i przypadkowe, szczególnie gdy dopuszcza się go wobec słabszych, którzy nie mogą czy nie umieją bronić się skutecznie. Robotnik odczuwa je nie tylko jako stratę materialną, lecz także jako osobiste lekceważenie i poniżenie, stąd też nieznaczne nawet nadużycia pracodawców i ich zastępców są nieraz przyczyną największego pogłębienia antagonizmów pracy i kapitału. Z tego samego powodu nie należy nigdy stawiać żądań, które nie stanowią koniecznej konsekwencji działalności gospodarczej, a więc mieszać się do życia domowego robotników, wpływać na ich poglądy polityczne czy społeczne, utrudniać ich organizację klasową i zawodową i t. p. Postępowanie tego rodzaju jest praktycznie bezcelowe, najczęściej bowiem, mimo narzucenia podobnych warunków, pracodawca nie zdoła zapewnić ich rzeczywistego spełnienia, społecznie jest nader szkodliwe, gdyż robotnik uważa je za objaw bezprawnego wyzyskania jego przymusowego położenia i skorzysta z pierwszej sposobności, ażeby zrzucić te więzy. W końcu przedsiębiorca powinien w miarę możliwości pozytywnie zainteresować się losem swych robotników, tworząc lub przyczyniając się do stworzenia urzędzeń i zakładów, podnoszących ich dobrobyt, lub też ułatwiając im przejście do rzędu osób, materialnie i społecznie lepiej położonych, przez popieranie ich przy nabywaniu własności i wykształcenia, tworzeniu oszczędności i t. d. Nie należy zapominać przytem, że działalność tego rodzaju nie powinna nigdy służyć do osiągnięcia jakichkolwiek ubocznych celów, np. do uzyskania większego wpływu na robotników, powstrzymania

ich od dalej idących żądań, zaskarżenia sobie wdzięczności, któraby miała w danym razie chronić pracodawcę przed wybuchem walki o warunki pracy i t. p. Akcja na rzecz robotników, którą podejmują pracodawcy, nie powinna wynikać z pobudek egoizmu prywatnego, stojącego na stanowisku odpłaty, lecz ze zrozumienia obowiązku społecznego. Każdy ustrój społeczny pozwala w tem wyższym stopniu korzystać ze siebie, im większą posiada się materialną siłę, stąd też właśnie dlatego, że pracodawcom przynosi on więcej, znaczniejsze także są ich obowiązki. Robotnicy przyczyniają się do umożliwienia przedsiębiorcom osiągnięcia tych korzyści, z góry więc już płacą za działalność, przedsięwziętą dla ich dobra, bo wynagrodzenie pracy, choćby najsprawiedliwsze, nie uwzględnia oczywiście tej zdolności wykorzystania konjunktury społecznej. Nie wynika z tego wcale, ażeby robotnicy nie byli etycznie zobowiązani do uznania czy nawet wdzięczności dla przedsiębiorcy, który w taki sposób pojmuje i spełnia swe obowiązki, rozchodzi się tylko o to, że brak tych uczuć po stronie robotników nie uprawnia bynajmniej pracodawców do zajęcia odmiennego stanowiska. Naturalnie pracodawcy mogą się łączyć także w związki i wspólnymi siłami pracować na polu kwestyi robotniczej w sposób wskazany poprzednio.

Robotnik, zanadto słaby, aby sam jeden mógł oddziaływać na stosunki, w których żyje, musi oprzeć się na asocjacyi, jeżeli pragnie wywierać jakikolwiek wpływ pozytywny. Można odróżnić dwie zasadnicze formy asocjacyi robotniczej, stałą i chwilową. Stała asocjacya polega na tworzeniu stowarzyszeń, które mają służyć trwale interesom swych członków, chwilowa występuje we wszystkich wypadkach, w których chodzi o jednorazowe zaspokojenie pewnej potrzeby, gdzie więc, po osiągnięciu tego celu lub ostatecznem nieudaniu się akcji,

dalsze utrzymywanie związku byłoby bezużyteczne (np. łączenie się robotników na czas strejku). Właściwe stowarzyszenie byłoby tu tylko o tyle wskazane, o ile cel zakreślony możnaby osiągnąć jedynie długotrwałą pracą, lecz i w tym wypadku mielibyśmy do czynienia raczej tylko z organizacją, przyjmującą zewnętrzne formy stowarzyszenia, aniżeli z treścią tej instytucji, gospodarcza bowiem istota stowarzyszenia polega zawsze na łączeniu się celem trwałego osiągnięcia pewnych korzyści.

Stowarzyszenia robotnicze mogą być nader rozmaite, gdyż różne oznaczają sobie zadania i różnie mogą zakreślić koło osób, które obejmują lub pragną zsolidaryzować. Ze względu na ich cel, odróżniamy stowarzyszenia ogólne, które zajmują się każdą rzeczą, obchodzącą robotników i s p e c y a l n e, poświęcające się tylko pewnym, ściśle określonym zadaniom. Jasną jest rzeczą, że niepodobna wyliczyć wszystkich możliwych rodzajów tych stowarzyszeń, potrzeby bowiem ludzkie są jakościowo prawie nieograniczone, stąd też nie można przewidzieć, czy nie powstanie stowarzyszenie na rzecz którejkolwiek, dziś może jeszcze nieznaney potrzeby. Natomiast przynajmniej ze stanowiska polityki ekonomicznej można wyróżnić pewne typy stowarzyszeń jako najważniejsze dla robotników, bo działające dla najdonioślejszych ich potrzeb. Do tej kategorii należą: 1) stowarzyszenia zawodowe, o zadaniach bądź ogólnych, o ile dotyczą pewnego zawodu, bądź też specjalnych, lecz wpływających przyczynowo ze stosunków zawodowych (np. stowarzyszenie zawodowe ślusarzy, zajmujące się wszystkimi sprawami ślusarstwa, będzie ogólnem, a utrzymujące dla nich tylko pośrednictwo pracy specjalnem); 2) stowarzyszenia ekonomiczne, które albo zaspakajają pewne materialne potrzeby członków, dostarczając im odpowiednich dóbr, usług czy środków (konsumcyjne, wspierające, ubez-

pieczające i t. p.), albo też zapewniają im stanowisko samoistnych gospodarzy (stowarzyszenia produkcyjne); 3) stowarzyszenia kulturalne, mające na celu ułatwienie i upowszechnienie ogólnego lub fachowego wykształcenia warstw robotniczych; 4) stowarzyszenia towarzyskie, dostarczające swym członkom rozrywek i sposobności do pielęgnowania życia towarzyskiego.

Ze względu na zakres osób, które pragnie się objąć, odróżniamy stowarzyszenia powszechne, dostępne wszystkim robotnikom; zawodowe, przeznaczone dla poszczególnych zawodów; klasowe, gdy jednoczą tylko pewne klasy robotników (np. czeladnicze, terminatorские) i terytorjalne, przeznaczone dla robotników, pracujących w pewnym miejscu czy okolicy. Naturalnie przez kombinację obu tych podziałów zróżniczkowanie stowarzyszeń idzie jeszcze dalej, gdyż mówimy o lokalnych zawodowych i powszechnych stowarzyszeniach kulturalnych, ekonomicznych i t. p.

Celem wszystkich stowarzyszeń jest polepszenie bytu robotników, stąd też rozwój ich jest niewątpliwie bardzo pożądany. Jednakże źle zorganizowane lub pojęte, albo też na niewłaściwych zasadach oparte stowarzyszenia są, jak każda nieudana akcja gospodarcza, nader szkodliwe, gdyż zniechęcają robotników do grupowania się w asocjacje. Lokalny czy przypadkowy błąd, indywidualną nieudolność lub nieuczciwość uogólnia się zbyt pochopnie, a skutki tego odczuwają wszystkie analogiczne organizacje, choćby najlepiej prosperujące. Dzieje się to tem pewniej, im robotnik jest mniej oświecony, a więc im mniej zdolny do samodzielnej działalności, tem samem większej potrzebuje pomocy. Stąd też jakkolwiek mnożenie się stowarzyszeń robotniczych jest w zasadzie objawem dodatnim, nie należy forsować ich zbyt znacznie, t. zn. winno się popierać tylko taką asocjację, która posiada rzeczywiste warunki rozwoju. Zależy to

od zaistnienia następujących trzech czynników: 1) stowarzyszenie musi być liczebnie dość znaczne, t. zn. liczyć taką ilość członków, ażeby istotnie stanowili pewną siłę moralną i materyalną; 2) musi posiadać dobre kierownictwo, a więc mieć członków do tego uzdolnionych i chętnych; 3) musi zakreślić sobie cel dostatecznie ważny i możliwy do spełnienia, choćby tylko częściowo, w czasie niezbyt długim. Postulatów tych nie potrzeba bliżej uzasadniać, jasną bowiem jest rzeczą, że stowarzyszenie liczące kilkunastu członków nie zrobi niczego, że najlepsze nawet rokująca nadzieje organizacja upadnie, gdy nikt o nią dbać nie chce czy nie umie, że wreszcie nikt nie przystąpi do związku, który domagając się pewnych świadczeń już dzisiaj, stanie się użytecznym dopiero po kilkudziesięciu latach.

O zjednoczenie tych warunków jest dosyć trudno, nic przeto dziwnego, że liczne stowarzyszenia robotnicze upadają, inne wegetują tylko, a niewiele tylko rozwija się pomyślnie. Przedewszystkiem, pragnąc jak najprędzej pozyskać znaczniejszą liczbę członków wybiera się typ stowarzyszeń ogólnych. Program ich jest zwyczajnie nakreślony tak obszernie i ogólnikowo, że każdy znajdzie w nim coś dla siebie, lecz właśnie wskutek tego rozstrzelenia celów pozytywna akcja jest najczęściej tak skromna, że energiczniejsi członkowie zniechęcają się i występują, reszta zaś albo nominalnie tylko pozostaje w stowarzyszeniu albo też nadaje mu charakter czysto towarzyski lub polityczny. Robotnikom przynosi taka organizacja bardzo niewiele; najlepszym jeszcze jej rezultatem byłoby wykształcenie i przygotowanie członków do działalności prawdziwie asocjacyjnej. Niestety związkami tego rodzaju, prawie zawsze anemicznymi, kierują najczęściej założyciele, którzy sami tylko powstrzymują oficjalny ich upadek, tak że reszta nie zaprawia się bynajmniej do

kolegialnej pracy, tem więcej, że członkowie tych stowarzyszeń należą w przeważnej swej liczbie do kategorii robotników mniej wykształconych. Stowarzyszenia towarzyskie, a w pewnej mierze i cywilizacyjne, nie mogą mieć większego znaczenia, w najlepszym bowiem razie zaspakajają potrzeby drugorzędne lub kulturalne, a nie służą najważniejszym dla robotnika interesom gospodarczym. To też choćby się rozwijały najświetniej, nie zastąpią nigdy typów innych, liczących się z potrzebami materialnymi warstw robotniczych.

W pierwszej linii więc należy dążyć do tworzenia stowarzyszeń z a w o d o w y c h. Posiadają one niewątpliwie największą przyszłość, gdyż najściślej łączą się z jakością i warunkami pracy, a grupując ludzi tego samego zajęcia, opierają się od samego początku na tem naturalnem poczuciu solidarności, które prawie automatycznie wytwarza tożsamość zawodowa, wskutek czego dostają odrazu członków, przygotowanych już niejako do współdziałania z innymi. Każdy robotnik zna mniej więcej potrzeby swego zawodu, stowarzyszenie więc może liczyć na większą ilość sił intelektualnych; łatwiej także o najbliższy program, bo ma się do czynienia z potrzebami bardziej jednolitemi i ograniczonymi, tak że prawdopodobniejszy jest zgodny wybór tej, której w danej chwili należy się najusilniej poświęcić. W końcu właśnie dzięki takiej koncentracji wysiłków pomyślny rezultat prędzej da się osiągnąć, a ponieważ nic tak nie szerzy idei asocyacyjnej, jak namacalny dowód jej użyteczności, więc też w ślad za tem musi zwiększyć się napływ członków, t. zn. wzrost materialnej i moralnej siły stowarzyszenia. Tak z zasadniczych przeto jak i praktycznych względów stowarzyszenia zawodowe są najlepszą formą asocyacji robotniczej. Wypada to podkreślić tem bardziej, że organizacje zawodowe kształcą, dzięki swej specjalizacji, pewną ilość robotników tak da-

lece, że po pewnym czasie nabierają oni gruntownej i wszechstronnej znajomości całego technicznego, handlowego i prawnego ustroju, jako też i faktycznego położenia danej gałęzi produkcji. Wskutek tego mogą skutecznie wobec pracodawców i władz publicznych zastępować robotników, poważni bowiem liczebną siłą stowarzyszonych, wiadomościami fachowymi dorównują zastępcom przedsiębiorców, a stawiając właśnie dzięki dokładnej znajomości stosunków żądania, nie przechodzące granic możliwości, wzbudzają zaufanie nawet u przeciwników. Takie właśnie stanowisko zajęło wielu sekretarzy licznych związków robotniczych angielskich, prowadząc w ich imieniu układy z pracodawcami. Naturalnie nie dochodzi się do tego od razu, jeżeli jednak stowarzyszenie zawodowe nie zejdzie na manowce polityki lub innych ubocznych celów i jeżeli zarząd jego spoczywa w odpowiednich rękach, rozwinie się szybko i odegra z pewnością poważną rolę przy uregulowaniu stosunku pracy do kapitału. Jasną jest rzeczą, że najprędzej nastąpi to w organizacjach, jednoczących najwięcej wykształconych robotników, czego dowodzą zawodowe stowarzyszenia zecerów i drukarzy, które na kontynencie jedyne może dadzą się porównać ze związkami angielskimi.

O stowarzyszeniach ekonomicznych wspomniałem już kilkakrotnie poprzednio, omawiając kwestyę ubezpieczeń i klasowych urzędzeń robotniczych (rozdział II., §§ 3 i 4), a bliższe rozpatrzenie organizacji stowarzyszeń produkcyjnych należy do polityki przemysłowej, gdyż instytucja ta służy wogóle gospodarstwu słabszemu. Tutaj więc poprzestaję na zaznaczeniu, że głównym warunkiem udania się wszystkich stowarzyszeń ekonomicznych jest dobre kierownictwo, przedewszystkiem handlowe. Stowarzyszenia tego rodzaju są przedsiębiorstwami finansowymi (ubezpieczenia), przemysłowymi (związki produk-

cyjne) lub handlowemi (stowarzyszenia spożywcze), stąd też należy je prowadzić na sposób wszystkich wielkich zakładów gospodarczych. O ile można w nich liczyć na doborowe siły techniczne, o tyle zwyczajnie zabraknie, przynajmniej na razie, pomiędzy stowarzyszonymi osoby, posiadającej odpowiednie kwalifikacje na kierownika. Nie mówiąc już o tem, że bardzo często budzi się zawiść i podejrzliwość u innych, gdy jeden lub kilku członków kieruje wszystkim i oczywiście za swą pracę otrzymuje znaczniejsze wynagrodzenie, należy właśnie ze względu na dobre funkcjonowanie zarządu powołać w początkach na takie stanowisko osoby, nie należące do stowarzyszenia, a posiadające po temu fachowe i osobiste kwalifikacje. Jest to tem ważniejsze, że od dobrego prowadzenia tych stowarzyszeń zależy nie tylko ich istnienie, lecz także indywidualny byt członków, według prawa bowiem odpowiadają oni w pewnym stopniu za zobowiązania tej instytucji, tak że upadek jej może doprowadzić do nędzy liczne rodziny robotnicze.

Zresztą nie zapoznając użyteczności stowarzyszeń ekonomicznych, nie podobna nie przyznać, że niektóre z nich, mianowicie produkcyjne, nie ziściły pokładanych w nich nadziei. Spodziewano się, że związki produkcyjne, umożliwiając robotnikom przejście do grupy przedsiębiorców, przyczynią się w wysokim stopniu do rozwiązania problemu społecznego. Tymczasem doświadczenie okazało, że robotnicy-przedsiębiorcy, t. zn. nietylko pracujący w tych stowarzyszeniach, lecz posiadający także odpowiedni udział, a więc i prawo do zysków, zachowują się wobec tych swych towarzyszy, którzy pracują w stowarzyszeniu wyłącznie za wynagrodzeniem, nie mając żadnych udziałów, zwykle gorzej, niż inni przedsiębiorcy. Tak np. dzieje się w przedsiębiorstwach, utrzymywanych przez unie angielskie, szczególnie względem najemnego perso-

nalu w składach i magazynach, podobne objawy były niejednokrotnie przedmiotem dyskusji, a w Saksonii nawet zażaleń do władz rządowych, w niemieckich przedsiębiorstwach, utrzymywanych przez związki socjalistyczne. Dziwny ten na pozór rezultat tłumaczy się dość naturalnie. Robotnicy, zainteresowani swym udziałem w przedsiębiorstwie, zmieniają się w drobnych pracodawców, dla których każda cząstka zysku ma wielką wartość. Starają się więc podnieść go wszelkimi sposobami, chronią się usilnie przed każdym zmniejszeniem, stąd też zachowują się bardzo egoistycznie wobec cudzych potrzeb, t. zn. wobec robotników najemnych.

Z pomiędzy wszystkich asocjacji chwilowych, najważniejszą jest organizacja strejkowa. Strejk jest główną bronią, którą posługują się robotnicy celem przeprowadzenia swych postulatów, a polega na dobrowolnym zastanowieniu pracy, uniemożliwiającem wszelką produkcję. Strejk może być przygotowany i obmyślany, albo też wybucha niespodzianie tak dla robotników jak i dla pracodawców. W pierwszym wypadku bezrobocie obejmuje robotników zorganizowanych, choćby tylko chwilowo, w drugim może ich zaskoczyć w czasie, gdy nie mieli jeszcze żadnej organizacji. W każdym jednak razie konieczność jednolitej akcji i potrzeba organu, któryby w danym razie mógł prowadzić układy, zmusza strejkujących do ściślejszego zgrupowania się przynajmniej na przeciąg bezrobocia. Czy to połączenie przybierze formy stowarzyszenia, czy tylko będzie faktycznym tak, że pewne osoby obejmą kierownictwo, któremu robotnicy się poddadzą, jest rzeczą obojętną; w każdym razie będziemy tu mieli asocjację chwilową, która zresztą może przerodzić się później w stałą.

Ze stanowiska polityki ekonomicznej stanowią strejki objaw niezdrowy i szkodliwy, bez względu bowiem

na swe uprawnienie i skutki przynoszą zawsze straty gospodarstwu narodowemu. Jeżeli żądania robotników, zgodne z dobrem ogółu, zdołano wymusić bezrobociem, środek ten jest niegospodarny, gdyż rzeczą społeczeństwa było dojść do tego samego celu inną, mniej kosztowną drogą. Tem gorzej, gdy taki strejk się nie uda, złe stosunki bowiem utrzymują się i nadal, pomimo wszystkich poniesionych kosztów. Jeżeli wymagania robotników są sprzeczne z interesem społecznym lub dla niego obojętne, udały czy nieudały strejk przysparza strat gospodarstwu narodowemu dla obrony potrzeb prywatno-gospodarczych, tem więcej więc jest szkodliwy. Pomimo tego nie podobna odmówić robotnikom prawa do zaprzestania pracy, celem zdobycia lepszych warunków bytu, jeżeli 1) nie naruszają przez strejk przyjętych na siebie obowiązków, a więc gdy bezrobocie rozpoczęło się za uprzednim wypowiedzeniem w odpowiednim terminie; 2) rozchodzi się o postulaty, które nie sprzeciwiają się interesowi ogólnemu, a zdaniem robotników wyszłyby im na dobre; 3) niema innego sposobu osiągnięcia zamierzonego celu.

Pierwszy i ostatni warunek są zupełnie jasne, robotnikowi bowiem nie wolno popełniać bezprawia, na równi z kimkolwiek innym, a każdy winien dochodzić swych praw w sposób dla ogółu i osób trzecich najmniej uciążliwy. Natomiast żądanie, ażeby postulaty strejku były zgodne z interesem ogółu może nasunąć pewne wątpliwości. Niektórzy, idąc jeszcze dalej, dopuszczają tylko żądań sprawiedliwych t. zn, rzeczowo uzasadnionych, nie sądzą jednak ażeby z tem zdaniem mogli się utrzymać. W gospodarstwie rzeczowo uzasadnione jest każde dążenie do osiągnięcia największych rezultatów najmniejszym kosztem i trudem, skoro więc robotnikom się zdaje, że zastosowanie się do ich życzeń przyniosłoby im zyski,

niema takiego żądania, któreby nie było sprawiedliwe z ich punktu widzenia. Rzeczą społeczeństwa jest zamknąć ten egoizm klasowy we właściwe szranki, a w takim razie pojęcie żądań sprawiedliwych jest tylko mniej ściśle określeniem na postulaty, nie stające w sprzeczności z dobrem ogółu, gdyż każde naruszenie etyki społecznej przynosi mu szkodę. Inni znowu z obawy, ażeby względami na interes publiczny nie ścieśniono zbyt wiele praw robotnika, odrzucają wszystkie ograniczenia postulatów robotniczych, o ile one nie stanowią wprost czynu karygodnego (wezwanie do popełnienia przestępstwa). Z pewnością dobro ogółu można rozumieć rozmaicie i w danym razie nadużyć tego pojęcia celem poparcia jednej lub drugiej strony. Z drugiej jednak strony każdy strejk dotyka w większym lub mniejszym stopniu całe społeczeństwo, należy więc przyznać mu również pewne środki obrony, szczególnie, że w wielu wypadkach, ponosząc ciężkie straty, nie może mimo to wpłynąć na powstrzymanie albo tylko na szybsze zakończenie walki. Uznając prawo jednostek do ochrony interesów prywatnych, nie może społeczeństwo postawić się w sytuacji gorszej i zejść do roli biernego widza w chwili, gdy spory klasowe ciężkie zadają mu ciosy. To też w pewnych wypadkach należy mu umożliwić przeszkodzenie walce, bądź to w ten sposób, że niektóre bezrobocia uzna się za przestępstwa karne (np. ustawa holenderska co do strejków kolejowych), bądź też, że zezwoli się na wykonywanie pracy na czas strejku przez służbę publiczną (np. użycie piekarni wojskowych w czasie strejku piekarzy), bądź wreszcie, że skorzysta się z innych środków, którymi rozporządzą władze publiczne, ażeby uniemożliwić zastanowienie pewnych objawów gospodarczego życia (np. podanie w czasie strejku robotników, należących do wojska, dyscyplinie wojskowej). Oczywiście z uprawnień tych mo-

żna korzystać tylko wyjątkowo, jedynie gdy interes społeczny domaga się tego nieodzownie; należy przestrzegać, ażeby nie nadużywano ich w celach postronnych i surowo karać wszelkie nadużycia — lecz przyznać je ogółowi wypada koniecznie, jego bowiem byt jest w każdym razie ważniejszy od potrzeb którejkolwiek klasy społecznej.

Drugą kwestią, na którą należy zwrócić uwagę, jest skuteczność strejków jako broni robotniczej. Pomijając strejk powszechny, który jest tylko mrzonką, dotąd niewykonalną, a w każdym razie byłby typowym przykładem bezrobocia, przeciw któremu społeczeństwo musiałoby zastosować wszystkie środki obronne, nie można dać na to pytanie jednej tylko odpowiedzi, gdyż skuteczność strejku, podobnie jak każdego innego zjawiska gospodarczego, zależy od warunków faktycznych, istniejących w danej chwili. W strejku, jak w każdej walce zwycięży strona silniejsza, a silniejszym jest ten, kto potrafi dłużej przetrzymać straty, spowodowane bezrobociem. Stąd też każdy strejk robotników zorganizowanych, posiadających fundusze na utrzymanie strejkujących, ma więcej warunków powodzenia od strejku robotników do walki nieprzygotowanych. Poza tem następujące strejki udają się łatwiej od innych: 1) w małych przedsiębiorstwach, gdyż pracodawca nie może utrzymać się długo bez pobierania dochodów ze swej produkcji; 2) robotników wysoce ukwalifikowanych, których trudno zastąpić (np. w dziale artystycznego przemysłu); 3) w czasach wielkiego rozkwitu gospodarczego, szczególnie gdy pracodawca przyjął wielkie zamówienia, gdyż zastój w pracy naraża go na bardzo ciężkie straty; 4) gdy żądania robotników są tak umiarkowane, że straty, spowodowane niezbyt długim nawet bezrobociem, przynoszą swą wartością koszt zaspokojenia życzeń robotni-

czych; 5) gdy strejk jednej grupy robotników uniemożliwia pracę innym (np. strejk maszynistów); 6) gdy strejk ma charakter ściśle gospodarczy, tak że nie rozchodzi się o zmanifestowanie przewagi robotników nad przedsiębiorcami, a więc gdy nie narusza zasady karności (to też rzadko tylko udają się strejki, celem usunięcia kierownika lub dozorczy, albo przyjęcia napowrót wydalonego robotnika); 7) w końcu gdy opinia publiczna oświadczy się za robotnikami i wywrze nacisk na pracodawców, innymi słowy, gdy postulaty robotnicze uzna się powszechnie za uzasadnione. Wogóle pomijając żądania, odnoszące się do zarządu przedsiębiorstwa (usunięcie dozorczy, zatrudnianie tylko robotników poleconych przez stowarzyszenie zawodowe i t. d.), które rzadko tylko będą przyjęte, pracodawcy stosują najczęściej do postulatów strejkowych zasadę gospodarczości, t. zn. godzą się na nie, gdy koszt, stąd powstałe, są mniejsze od strat, spowodowanych bezrobociem, odrzucają je w wypadkach odwrotnych. Stąd też groźba strejku, szczególnie gdy wychodzi od silnego stowarzyszenia zawodowego, jest nieraz skuteczniejszą od samego wybuchu, każdy dzień bowiem spędzony bez pracy przesuwa na niekorzyść robotników stosunek zysków i strat ewentualnej ugody. Jeżeli zaspokojenie żądań robotników podniesie koszt produkcji o 1000, bezrobocie może trwać przypuszczalnie 30 dni, a strata każdodzienna dla przedsiębiorstwa wynosi 50, ugoda zawarta przed wybuchem strejku oszczędza przedsiębiorcy 500, nie opłaci mu się jednak, gdy strejk trwa już dwa tygodnie, ustępuje bowiem 1000, a zaoszczędza tylko szesnastodniowe straty t. zn. 800. Liczenie się z tą okolicznością jest dla robotników tem ważniejsze, że przy dłuższem trwaniu strejku budzi się nieraz obustronne roznamiętnienie, wskutek

czego spór cały, przechodząc na grunt osobisty, jest tem trudniejszy do załagodzenia.

Robotnicy, myśląc o strejku, nie powinny nigdy poddawać się temperamentowi, lecz zimno rozważyć zyski i straty swego postanowienia. Bezrobocie naraża na ciężkie przejścia materialne, nie można więc rzucać się na oślep w taką walkę, lecz należy rozważyć, czy może się udać i czy osiągnięte rezultaty zrównoważą jej koszt. Przedewszystkiem więc należy z góry potępić wszystkie strejki agitacyjne, polityczne, demonstracyjne, słowem nie dążące do żadnych ekonomicznych celów, gdyż, jak to zaznaczyłem powyżej, zwykle się nie udają, a pomyślne nawet nie przynoszą robotnikom takich korzyści, któreby wynagrodziły materialne ich straty. Dalej należy się wystrzegać zbyt częstego zastanawiania pracy. Strejk jest bronią ostateczną, której nie można nadużywać, jeżeli się nie chce doprowadzić do solidarnego wystąpienia drugiej strony przeciw strejkom, jako takim. Jak długo pracodawca bada każde żądanie z osobna, bezrobocie może się udać, o ile zająd warunki, zaznaczone poprzednio. Z chwilą jednak, gdy robotnicy, może wprowadzeni w błąd korzyściami, które przyniosły im dawniejsze strejki, zaprzestają pracy natychmiast, skoro tylko wyłania się jakaś kwestya sporna, strejk zmienia dla przedsiębiorców radykalnie swój charakter. Ciągłe bezrobocie narażają ich na takie szkody, ustępstwa w tak nieznanym stopniu zabezpieczają ciągłość pracy, że walka nie toczy się już o jeden czy drugi postulat, lecz o strejk jako taki. Ażeby robotników powstrzymać na przyszłość od użycia tego środka, pracodawcy zajmują stanowisko nieprzejednane; dążą do złamania strejku jakimkolwiek kosztem, byleby namacalnie przekonać robotników, że po tej drodze nie można iść dalej. W takich stosunkach strejk nie może się udać, pracodawcy bowiem, o ile się

zjednoczą, są zawsze silniejsi od robotników. Przynosi on warstwie robotniczej tem większe straty, że zwykle posługuje się w tym razie wykluczeniem (lock-out), t. zn. albo zamyka się pracę w całym przedsiębiorstwie, pozbawiając zarobku i tych, którzy do strejku nie przystąpili, albo nawet zastanawia się produkcję w całej odnośnej gałęzi, choćby w pewnych zakładach bezrobocie nie wybuchło. Pierwszy sposób jest zastosowaniem tej samej idei, którą kierują się robotnicy, gdy jednostki, chętne do pracy zmuszają, choćby gwałtem, do jej zaprzestania, w drugim chodzi o to, ażeby pracujący robotnicy nie wspierali swymi datkami na fundusz strejkowy strejkujących towarzyszy. Wreszcie robotnicy nie powinni w żadnym razie posunąć się do gwałtów, wywoływać rozruchów i zaburzeń. Nie mówiąc już o skutkach prawnych podobnych wykroczeń, wymaga tego ich własny interes gospodarczy, jak widzieliśmy, silnie związany z opinią publiczną, która nie może stanąć dość wyraźnie po ich stronie, gdy strejk z prywatno-gospodarczej walki zmienia się w czynnik anarchii, naruszający bezpieczeństwo i porządek społeczny.

Prócz tych warunków ogólnych należy jeszcze przy każdym strejku zbadać, czy warto rozpocząć strejk, t. zn. czy postawione, względnie możliwe do osiągnięcia postulaty są dość ważne. Widzieliśmy poprzednio, że wszelka przesada w tym kierunku prowadzi najczęściej do klęski. Nie uchyla jej formalne zaliczenie przegranych walk do rzędu strejków „częściowo udałych“, w tej bowiem grupie umieszcza statystyka wszystkie bezrobocia, które doprowadziły do jakiegokolwiek ustępstwa, choćby odrzucono wszystkie ważniejsze postulaty, a nawet gdy tę koncesję ofiarowano zanim jeszcze wybuch nastąpił, a robotnicy ją odrzucili, spodziewając się wywalczyć coś więcej. Merytorycznie jednak tego rodzaju strejki należy

uznać za nieudane, gdyż albo strejk był niepotrzebny, a więc szkodliwy, bo można było dostać to samo bez niego, albo też dostarczył robotnikom ustępstw tak drobnych, że nie stoją w żadnym stosunku do poniesionych strat. Lekkomyślne, z błahych powodów wybuchające, lub nie mające dostatecznych szans powodzenia strejki musi się potępić właśnie z punktu widzenia interesów robotniczych, to też w każdym konkretnym wypadku muszą być dokładnie zbadane i ocenione warunki, w których można oświadczyć się za strejkiem. Niekiedy jednak strejk wybuchy przypadkowo niejako, pod wpływem namiętności, podniecenia lub nieliczącej się z losem robotników, niesumiennej agitacji (np. dla ambicyi osobistej). W tym wypadku, o ile bezrobocie przypuszczalnie może trwać bardzo krótko, należy pozostawić tych lekkomyślnych robotników własnemu ich losowi, tem lepiej bowiem dla nich, im prędzej przegrają, a każda pomoc skłaniałaby ich tylko do wytrwania w tej beznadziejnej walce. Jeżeli natomiast zanoszą się na strejk dłuższy, należy mimo wszystkich jego braków starać się o uzyskanie wpływu na strejkujących, ażeby można było pokierować strejkiem w sposób, dla nich najkorzystniejszy, t. zn. ograniczyć o ile możliwości grożące im straty. W końcu dodaję, że strejki, spowodowane przez pracodawców celem podniesienia cen targowych lub pozbycia się nadmiernych zapasów, zasługują na jaknajostrzejsze potępienie, albowiem w chęci zysku doprowadzają do niedostatku szerokie sfery robotnicze.

**§ 2. Państwo.** Państwo ma do spełnienia w dziedzinie robotniczej zadanie najważniejsze i najtrudniejsze, jego bowiem jest rzeczą stworzyć i utrzymać stan prawny, zapewniający pracy zależnej stosunki, odpowiadające postulatowi dobra ogólnego.

Zakres działania państwa wynika z całego poprzedniego przedstawienia, tutaj więc pozostaje tylko oznaczyć środki, które służą do osiągnięcia zamierzonego celu. Można odróżnić cztery ich rodzaje: 1) ustawodawstwo robotnicze, zwane często fabrycznym, którego jedynym zadaniem jest unormowanie kwestyi robotniczej; 2) inne działy ustawodawstwa, przedewszystkiem administracyjnego i skarbowego, które jakkolwiek ogólniejszy cel mają na oku, poszczególnymi swymi przepisami mogą i powinny przyczynić się do rozwiązania naszego problemu; 3) administracja publiczna; 4) prywatno - gospodarcza działalność państwowa.

Ustawodawstwo robotnicze, regulujące ex professo stosunki pracy, uznano już dzisiaj powszechnie jako odrębną, równouprawnioną z innymi dziedzinę prawa. Rozmiar jej i granice oznacza z jednej strony zasadniczy związek kwestyi robotniczej z interesem społecznym, z drugiej zaś celowość, która jest niezbędną właściwością każdej dobrze pomyślanej ustawy. To też ustawodawstwo robotnicze musi odpowiadać zawsze dwóm warunkom: *a*) regulować tylko te sprawy, których unormowania wymaga interes powszechny i to w duchu zgodnym z tendencją tego interesu; *b*) podjąć się tego tylko o tyle, o ile ustawa może okazać się skuteczną, t. zn. doprowadzić do zamierzonego celu. Ponieważ akcja ustawodawcza w kwestyi robotniczej rozpoczęła się stosunkowo niedawno i nie rozporządza dotąd tak wielkiem doświadczeniem jak inne działy prawa, przeto należy postępować tu naprzód z wielką ostrożnością. Wszelki zbyt ni pośpiech, tworzenie norm prawnych pod wpływem zdarzeń chwili, słowem każde niedostateczne przygotowanie ustawy jest tem szkodliwsze, że wskutek zaognienia walki pracy i kapitału o przesłanki dla obiektywnego sądu trudniej tu niż gdziekolwiek. Raz wydana ustawa

wywiera nader doniosły wpływ na wszystkie stosunki gospodarczego życia, a zmienić ją czy uchylić jest bardzo trudno, gdyż bronią jej z wielką siłą ci wszyscy, którym przynosi korzyści.

Tym samym warunkom powinny odpowiadać także inne działy ustawodawstwa, jeżeli, obok głównego swego celu, pragną oddziaływać zarazem na kwestyę robotniczą. Wielu uczonych odmawia uzasadnienia takim ubocznym tendencyjom, uważając to za nadużycie władzy ustawodawczej, jeżeli przy sposobności normowania jakiejś kwestyi, wprowadza się formalnie tylko a nie rzeczowo z nią związane przepisy jedynie dlatego, że przy ich pomocy można otrzymać dodatkowe jeszcze rezultaty na innem polu. Wydaje im się to w pewnej mierze nieljalnem a zarazem szkodliwem, bo w takim razie dochodzi się nieraz do wstawiania w ustawę norm dorywczych, wyrwanych z całokształtu zasad, odnoszących się do odnośnej sprawy. Uznając najzupełniej, że użycie innych działów ustawodawstwa do przeprowadzenia postulatów gospodarczych naraża w pewnym stopniu na to niebezpieczeństwo i dlatego powinno być bardzo ostrożne, nie można jednak zgodzić się na całkowite zaniechanie tego środka. Ustawodawstwo ma zapewnić jak najlepsze warunki bytu i rozwoju całemu społeczeństwu, tak że dobro ogółu jest jego naczelnym, najogólniejszym celem. Poszczególne działy prawa, zmierzając osobnemi drogami do tego wspólnego kresu, powstały tylko ze względów oportunistycznych, z konieczności przeprowadzenia na polu prawa podziału pracy, ażeby tem pewniej i łatwiej zbliżyć się do ideału. Podział ten jest wynikiem naszej niezdolności do równoczesnego, wszechstronnego i równomiernego ujęcia olbrzymiej liczby wszystkich zagadnień prawnych, stąd też jest raczej koniecznem złem, aniżeli istotą samego przedmiotu uzasadnionem odgraniczeniem.

Jeżeli więc okaże się, że pracując nad jedną sprawą można zarazem przyczynić się do rozwikłania drugiej, niema powodu pozbawiać się tego rezultatu dlatego tylko, że formalnie przedzieliliśmy obie dziedziny sztuczną granicą. Nikomu nie przyjdzie na myśl odmawiać przyrodnikowi prawa skorzystania ze swych doświadczeń astro-nomicznych dla celów przypuśćmy biologicznych, ani go-spodarzowi do otrzymania ze swej pracy dodatkowych rezultatów, jakkolwiek główny jego cel był inny, niema też powodu, ażeby wobec ustawy zająć stanowisko od-mienne. Naturalnie wpływ jej uboczny na kwestyę robotniczą jest dopuszczalny tylko pod warun-kiem, że dla osiągnięcia tego rezultatu nie poświęca się, choćby częściowo tylko, głównego jej zadania.

Funkcye władzy wykonawczej i gospo-spodarstwa państwowego w dziedzinie robotniczej są tak jasne, że niema powodu dłużej się przy nich za-trzymywać. Ustawodawstwo robotnicze musi pozostawić z natury rzeczy wielki zakres działania swobodnym zarzą-dzeniom administracyjnym, niepodobna bowiem wszys-tkich przejawów życia gospodarczego ująć w normy tak ściśle, ażeby stosowanie ustaw zeszło do rzędu mechani-cznej tylko czynności. Szybka zmiana stosunków, bezu-stanny postęp techniki i coraz to nowe potrzeby spra-wiają, że ustawa musi poprzestać najczęściej na zakreśle-niu celu i podaniu kilku wytycznych linii, powierzając egzekutywie dokładne wypełnienie ram, w ten sposób uzyskanych. Stąd też administracja odgrywa tu większą rolę niż gdziekolwiek; bez sprężystej, świadomej swych zadań i obowiązków władzy wykonawczej wpływ państwa na poprawę stosunków jest wprost niemożliwy. Dlatego administracja, której powierzono wykonanie ustawodaw-stwa robotniczego, musi być odpowiednio do tego przy-gotowana teoretycznie i praktycznie, znać dokładnie sto-

sunki faktyczne, rozumieć ducha i cel ustawy, działać po jej myśli z wykluczeniem wszelkiego formalizmu i biurokratyzmu, słowem musi dążyć do wywołania pozytywnych, życiowych rezultatów, a nie poprzestać na formalnem załatwianiu nadpływających spraw, nie troszcząc się o nic, czego nie znajdzie w aktach. W końcu państwo jest wielkim, prawie zawsze największym gospodarzem — producentem i konsumentem — w kraju. Wskutek tego może państwo bądź to bezpośrednio we własnych zakładach, bądź też pośrednio przez oddziaływanie na innych pracodawców przyczynić się bardzo wydajnie do polepszenia bytu robotników nawet w tych kierunkach, w których nie można się posługiwać ani ustawodawstwem ani administracją. Ma to szczególniejsze znaczenie dla wszystkich przejawów kwestyi robotniczej, które nie stojąc w żadnym bezpośrednim stosunku do dobra ogółu nie nadają się tem samem do prawno-publicznego regulowania, jakkolwiek dla robotników posiadają wielką doniosłość. W tym razie, jak np. przy wielu urządzeniach klasowych, państwo może im przyjść z pomocą jako wielki gospodarz, stojąc po ich stronie swym przykładem i wpływem.

**§ 3. Społeczeństwo.** Zadanie społeczeństwa da się określić zasadą, że społeczeństwo ma współdziałać i popierać państwo tam, gdzie pracuje ono zgodnie z interesem społecznym, a winno zastąpić akcyę państwową, jeżeli państwo jej nie przedsięwzięrze lub przeprowadzić nie może.

Współdziałanie społeczeństwa przejawia się przede wszystkim w pracy organów samorządnych nad podniesieniem robotników, w pierwszej więc linii przez t. zw. gminną politykę socyalną. Gmina, obejmując niewielki obszar i nieznaczną stosunkowo ilość ludności

w której mniej zwykle ściera się sprzecznych interesów niż w całym państwie, łatwiej, prędszej i śmieiej może iść po drodze reform społecznych. Cały szereg urządzeń, których państwo nie mogłoby przeprowadzić z powodu nadmiernych kosztów i trudności administracyjnych, może powstać dzięki inicjatywie gminnej; państwo nie może uwzględnić licznych potrzeb robotników, które gmina potrafi zaspokoić z łatwością. Wogóle wszystkie instytucje robotnicze, których użyteczność zależy od daleko idącej decentralizacji, indywidualizowania i terytorjalnego rozproszenia (domy robotnicze, ochronki, niższe szkoły fachowe, dostarczanie artykułów spożywczych po niskich cenach i t. d.), należą przedewszystkiem do zakresu polityki gminnej. Państwo nie może zająć się temi sprawami, musiałoby bowiem trzymać się pewnych przeciętnych typów, nie odpowiadających potrzebom lokalnym i powiększyć ogromnie swój administracyjny personal. Gmina nie napotyka na te trudności, gdyż posiada dokładną znajomość warunków miejscowych i z nimi tylko się liczy, a zarazem rozporządza aparatem urzędniczym, który niewiele tylko należałoby powiększyć. Podobnie dzieje się z każdą inicjatywą. Gminy są tu dla państwa do pewnego stopnia polem doświadczalnym, wprowadzając bowiem w życie nową myśl u siebie, zapoznają ogół z jej dodatnimi i ujemnymi stronami, nie narażając się na zbytne koszty i ciężary, gdyż całą rzecz urządza się w niewielkich rozmiarach. Gdy próba się nie uda, można zaprzestać dalszej akcji w tym kierunku, gdyż braku jej widzi cała ludność, podczas gdy działalności państwowej nie przerywa się tak łatwo, zawsze bowiem znajdzie się spora liczba takich, którzy będą żądać dalszego jej prowadzenia, niezrażeni dotychczasowem niepowodzeniem. Stąd państwo musi iść ostrożniej i powolniej, tak że prawdziwym pionierem postępu na polu socyalnym jest prze-

dewszystkiem gmina, oczywiście tylko wielkowiejska, zasobna w środki materyalne i siły intelektualne. Podobnie mogą działać także inne samorządne ciała publiczne, zbliżone swym ustrojem i funkcjami do naszych gmin, jak np. okręgi, powiaty i t. p., słowem związki prawno-publiczne niższego stopnia, powołane do zaspokojenia lokalnych potrzeb ludności, skupionej na małej stosunkowo przestrzeni.

Akcya organów publicznych, tak państwowych jak i samorządnych, zapewnia robotnikom tylko społecznie konieczne warunki rozwoju. Widzieliśmy, że dzisiaj bardzo daleko idziemy w określeniu tej konieczności, tak że działalność na rzecz robotników jest nader obszerna i wielostronna. W każdym razie, nawet przy najszerszej i dla pracy zależnej najkorzystniejszej interpretacji postulatów dobra powszechnego, nie można wyjść poza pewne granice, inaczej bowiem naruszyłoby się bezprawnie i bez dostatecznych powodów rzeczowych indywidualną swobodę gospodarczą w interesie jednej tylko klasy ludności. Wskutek tego polityka robotnicza, prowadzona przez czynniki, uprawnione do wydawania zarządzeń przymusowych, pozostawia w każdym wypadku wiele jeszcze pola dla rozwinięcia działalności prywatnej. Tego zadania mają się podjąć dobrowolne stowarzyszenia i związki, utworzone przez inne warstwy ludności dla współdziałania przy podniesieniu stanu robotniczego. Otwiera się przed nimi bardzo szerokie pole, w każdym bowiem dziale kwestyi robotniczej można pójść dalej od prawa i starać się o dostarczenie robotnikom lepszych warunków bytu niż im zapewnia ustawa. Prócz tego stowarzyszenia mogą się zająć zaspokojeniem tych potrzeb robotnika, które pominęła polityka państwowa i gminna, bądź dlatego, że jakkolwiek indywidualnie doniosłe, ze stanowiska ogólnego przedstawiają się jako mniej ważne

(np. pomoc prawna, kuchnie ludowe), bądź że domagają się tak bliskiego i częstego zetknięcia z robotnikiem, że organy publiczne nie mogą tego się podjąć. Wreszcie związki tego rodzaju mogą popierać stowarzyszenia robotnicze, ułatwiając w ten sposób działalność samopomocy robotniczej i podnosząc jej znaczenie. Użyteczność ich akcji jest tem ważniejszą ze stanowiska społecznego, że pośrednio przynajmniej przyczynia się do złagodzenia różnic rozdziału majątku i dochodów, używa bowiem pewnej części środków warstw bogatszych na rzecz ludności uboższej.

W końcu społeczeństwo oddziałuje na stan kwestyi robotniczej swym umysłowym nastrojem, przejawiającym się w opinii publicznej. Każda reforma, korzystna dla robotników, spotyka się z wielkimi trudnościami, zawsze bowiem znajdują się jednostki czy nawet całe grupy, które ze względów egoistycznych użyją całego swego wpływu, ażeby jej przeszkodzić. Niejeden niesumienny pracodawca szuka tylko sposobu, ażeby obejść obowiązujące przepisy i przez to zwiększyć swoje zyski, a z pewnością znajdzie dosyć sposobności do pokrzywdzenia robotnika, który nie umie i nie może się bronić, pomimo wszystkich ustaw i najściślejszego nadzoru. Inni wreszcie, nie naruszając prawa, umieją odkryć w niem postanowienia twarde, które z całą bezwzględnością stosują do robotników, tak że formalnie działając sprawiedliwie i bez zarzutu, w istocie rzeczy postępują bezlitośnie i antyspołecznie, wyzyskując wszystko, co tylko się da, dla swej osobistej wyłącznie korzyści, a nie troszcząc się zupełnie o innych. Wobec tych ludzi prawo jest bezsilne, a przecież traci przez nich znaczną część swej użyteczności, bo nie zapewnia rezultatów, które miało osiągnąć. W pomoc musi mu przyjść akcja społeczna, szerząca poglądy etyczne, żądająca od wszystkich sto-

sowania zasad etyki we wszystkich dziedzinach życia w całej rozciągłości, potępiająca bezwzględnie a głośno każdy czyn nieetyczny, choćby nawet nie stanowił bezprawia. Wielkie zadanie ma tu do spełnienia Kościół, który w pierwszej linii powołany jest do przeprowadzenia społecznego umoralnienia, a wraz z nim opinia publiczna. Posiada ona dość siły, ażeby grozą swego potępienia powstrzymać od nadużyć tych nawet, którzy nie obawiają się rygoru prawnego, ona tylko może zmusić do milczenia opozycję, zwracającą się przeciw reformom społecznym, ona wreszcie skłania związki publiczne do prowadzenia zdecydowanej polityki socjalnej, przyśpiesza i ułatwia tę akcję. To też silna, jednolita opinia publiczna, oparta o zasady chrześcijańskiej etyki, jest najważniejszym i najpotężniejszym czynnikiem, którym rozporządza społeczeństwo, tego więc środka należy przedewszystkiem użyć, dążąc do odpowiedniego ukształtowania stosunków robotniczych.

---

V.

## Przemysł.

Do literatury polityki przemysłowej należy przeważna część dzieł, traktujących o kwestyi robotniczej i polityce handlowej. Dalej należy tu zaliczyć ogromną liczbę ankiet i badań bądź całego przemysłu, bądź też poszczególnych zawodów i wszystkie materiały statystyczne, ogłaszane przez instytucje publiczne lub organizacje zawodowe. Wreszcie zwracam uwagę na bardzo szczegółowe opracowania kwestyi przemysłowych w Handwörterbuch d. Staatswissenschaften i na artykuł o przemysle w Schönberga: Handbuch d. pol. Oekonomie. Prócz tego wymieniam: Pareto i G. Sacheri: Enciclopedia delle arti e industrie. Bücher: Entstehung der Volkswirtschaft; angielską Industrial remuneration conference. Barberet: Le travail en France. Dyer: Evolution of industry. Herrmann: Technische Frage u. Probleme. Atkinson: The industrial progress of the nation. Pesch: Liberalismus, Sozialismus u. christliche Gesellschaftsordnung. Rogers: Industrial a. commercial history of England. Cunningham: The growth of english industry a. commerce. Mulhall: Industries a. wealth of nations. Stieda: Über die Entwicklung der a. Gewerbefreiheit in England. Nordenholz: Allg. Theorie der gesellschaftlichen Produktion. Zoepfl: National-oekonomie der technischen Betriebskraft. Schäffle: Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen. Schmoller: Wesen u. Verfassung d. Grossunternehmung; Über die Entwicklung d. Grossbetriebes u. d. socialen Klassenbildung. Schwarz: Betriebsformen d. modernen Grossindustrie. Des Cilleuls: Histoire et régime de la grande industrie en France. Wagner: Das Aktien-gesellschaftswesen. Oechelhäuser: Die Nachteile des Aktienwe-

sens. v. d. Borcht: Statistische Studien über die Bewährung der Aktiengesellschaft. Ehrenberg: Grosse Vermögen, ihre Entstehung u. ihre Bedeutung.

Die Lage des Handwerkes in Deutschland u. Oesterreich (w Schriften d. V. f. Soc.). Jäger: Die Handwerkerfrage. Brants: La petite industrie contemporaine. Les industries à domicile en Belgique (wielka publikacya zbiorowa). Schmoiler: Strassburger Tucher und Weberzunft; Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe; Die Hausindustrie. Schwiedland: Ziele u. Wege einer Heimarbeitsgesetzgebung; Kleingewerbe u. Hausindustrie in Oesterreich. Adler: Über die Lage des Handwerkes in Oesterreich. Mataja: Die gewerblichen Genossenschaften in Oesterreich. Kulemann: Das Kleingewerbe. Wäntig: Gewerbliche Mittelstandspolitik. Weichs-Glon: Die Organisation d. Kleingewerbes. Voigt: Die Organisation d. Kleingewerbes. Stieda: Befähigungsnachweis. Hampke: Befähigungsnachweis im Handwerk; Handwerker oder Gewerbekammern. Meyer: Geschichte d. preussischen Handwerkerpolitik. Schöne: Die moderne Entwicklung des Schumachergerwerbes. Crüger: Die Erwerbs und Wirtschaftsgenossenschaften in den einzelnen Ländern.

Report of the industrial commission (amerykańskie). Kontradictorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Baker: Monopolies a. the people. Jenks: The Trust problem. Macrosty: Trusts a. the state. Rossignol: Monopolies past and present. Clark: The control of trust. Raffalovich: Trusts, cartels et syndicats. Martin St. Léon: Cartells et Trusts. Leener: Les syndicats industriels en Belgique. Janet: Des syndicats entre industriels pour régler la production en France. Steinbach: Rechtsgeschäfte der wirtschaftlichen Organisation. Menzel: Die Kartelle u. die Rechtsordnung. Bücher: Die wirtschaftlichen Kartelle. Grünzel: Über Kartelle. Huber: Die Kartelle. Liefmann: Schutzzol u. Kartelle.

Arndt: Bergbau u. Bergbaupolitik. Hückinghaus: Die Verstaatlichung der Steinkohlenbergwerke. Baldwin: Die englischen Bergwerksgesetze.

Koszutski: Rozwój przemysłu w Królestwie Polskiem; Rozwój ekonomiczny Królestwa Polskiego 1870—1900; Nasz przemysł wielki na początku XX stulecia. Luxemburg: Die industrielle Entwicklung Polens. Paygert: Die Lage d. galizischen Schumacher. Pietkiewicz: Z naszych stosunków ekonomicznych. Rundstein:

Zabiegi prawodawcze w dziedzinie przemysłu domowego. Filipowicz: Syndykaty w niemieckim przemyśle żelaznym. Żukowski: Przesilenie w przemyśle żelaznym. Rutkowski: Położenie cukrownictwa europejskiego. Lewinson: O trustach i kartelach. Kindelski: Przemysł solny. Szajnocha: Nasze górnictwo; Petroleumindustrie Galizjens. Stesłowicz: Cechy krakowskie. Czerkawski: Wielkie gospodarstwa. W naszych sprawach (wydawnictwo zbiorowe).

[Black: Sweated industry and the minimum wage, London 1907. Cadbury: Experiment in industrial organisation, New York 1912. La concentration des entreprises industrielles et commerciales (zbiorowe), Paris 1913. Grunzel: Industriepolitik, Wien 1912. Ely: Monopolies and trusts, London 1912. Liefmann: Die Unternehmungsformen, Stuttgart 1912; Beteiligungs u. Finanzierungsgesellschaften, Jena 1913. Luxemburg: Die Akkumulation des Kapitaales, Berlin 1913. Lee Galloway: Organisation management, New-York 1913. Sombart: Der moderne kapitalismus, 1900. Stevens: Industrial combinations and trusts, New York 1912. Lambrechts: De la capacité de concurrence des artisans, Gand 1908. Lurje: Organizacija i organizaciji trgovno - promyslennych interesow w Rossiji, Pbg. 1913.

Gliwic: Ewolucya syndykatów Cz. I. Syndykat w walce z przesileniem. W. 1916. Grabowski: Zrzeszenia wielkiego kapitału a polityka prawodawcza, Warszawa 1913. Godula: Historia handlu i przemysłu Górnego Ślązka, Poznań 1912. Lewiński: Chałupnictwo, jego istota, teoria, historia i rozpowszechnienie, Warszawa 1908. Monografia zagłębia węglowego, Kraków 1911. Kredyt rękodzielniczy, cykl odczytów (Battaglia, Poznański, Taylor, Eile), Lwów 1911. Pietkiewicz: Stan przemysłu w Królestwie Polskiem, Warszawa 1912. Radziszewski: Bank polski, W. 1910. Radziszewski i Kindelski: Piotr Steinkeller, W. 1905. Referaty na V. Zjazd prawników i ekonomistów (Battaglia, Grotowski, Spandowski), Lwów 1912, Przegląd prawa i adm. Rose: Wielki przemysł Królestwa polskiego przed wojną, Poznań 1918. Rymar: Galicyjski przemysł naftowy, Kraków 1915. Sprawozdanie Wydziału krajowego w przedmiocie utworzenia Krajowego Patronatu rękodziel i drobnego przemysłu (Stefczyk i Taylor), Lwów 1910. Tenenbaum: Bilans handlowy Królestwa Polskiego, W. 1917. Lewy: Prawo przemysłowe i robotnicze, W. 1918. Bujak: Galicya, t. II., Lwów 1910. Daszyńska - Golińska: Rozwój i samodzielność

gospodarcza ziem polskich, W. 1914. Purwin: Szkice ekonomiczne, W. 1913. Szczepański: Stan wytwórczości przemysłowej i górniczej w Galicyi, Lwów 1912. Szczepański i Jędrkiewicz: Przemysł żelazny Galicyi, Lwów 1913. Potrzeba uprzemysłowienia kraju i ogólne widoki rozwoju przemysłu na ziemiach polskich (zbiór odczytów), cz. I. i II., Warszawa 1915,16].

## Rozdział I. Przemysł w gospodarstwie społecznem.

§ 1. Znaczenie przemysłu. Przemysł zawdzięcza swe powstanie niedostatecznemu przystosowaniu darów przyrody do potrzeb ludzkich. Najznacniejsza ilość wytworów produkcji pierwotnej nie nadaje się do bezpośredniego użycia, chcąc więc zaspokoić nasze potrzeby, musimy je odpowiednio do tego przysposobić. Zadania tego podejmuje się przemysł, który w ten sposób staje się działalnością przetwarzającą części przyrody na środki zaspokojenia potrzeb ludzkich, a więc gałęzią produkcji równie niezbędną jak produkcya pierwotna, dostarczająca mu surowców. Im potrzeby były skromniejsze i mniej wybredne, tem mniejsze, ilościowo i jakościowo, było znaczenie przemysłu, tem większą bowiem ilość płodów przyrody używał człowiek w stanie surowym, pierwotnym. W miarę postępu kultury mnożą się, różniczkują i wydelikacają potrzeby, a wraz z niemi rośnie i doniosłość przemysłu, którego zakres działania staje się w ten sposób coraz ważniejszy i wszechstronniejszy, bo żąda się już wytworów lepszych, bardziej odpowiadających potrzebom. Wreszcie w dalszym rozwoju przemysł dochodzi do tworzenia dóbr nowych, dostarczających człowiekowi nieznanych przedtem środków, a w ten sposób budzi także nowe potrzeby. Oczywiście nowe wytwory przemysłowe są tylko przemianą czynników, istniejących w przyrodzie. Ze stanowiska gospodarczego jednak

fakt, że przemysł nie może tworzyć z niczego, jest pozbawiony wszelkiego znaczenia. Ekonomicznie rzecz biorąc, daje on istotnie nowe środki zaspokojenia potrzeb, których przedtem nie było, bo ich składowe czynniki, dawniej bezużyteczne, nie istniały dla gospodarstwa. Społeczna przeto funkcja przemysłu przechodzi przez trzy stopnie, w ten sposób, że w pełni swego rozwoju przemysł spełnia trojake zadanie: *a)* umożliwia zaspokojenie potrzeb darami przyrody, *b)* polepsza lub uprzyjemnia zaspokojenie potrzeb, *c)* dostarczając nowych środków, budzi nowe potrzeby.

W ten sposób mamy już określone znaczenie przemysłu dla gospodarstwa społecznego. Ponieważ wytwory przemysłowe są niezbędne do zaspokojenia potrzeb, przeto gospodarstwo społeczne, nie posiadające przemysłu, nie może spełnić swego zadania, to znaczy doprowadzić do dobrobytu; ponieważ przemysł tworzy nowe ekonomiczne dobra, więc zwiększa majątek społeczny. Innemi słowy, przemysł jest niezbędnym czynnikiem dobrobytu i środkiem, służącym do pomnażania majątku ogólnego. Obie te strony jego gospodarczego wpływu należy dlatego ściśle odróżnić, że dla dobrobytu wystarcza, jeżeli w gospodarstwie społecznym znajdują się wytwory, zdolne do konsumcyi, jakkolwiek niema w niem przemysłu, a więc gdy sprowadzono je z zewnątrz. O ile w okresie gospodarstwa izolowanego działalność przemysłowa jest dla dobrobytu absolutnie konieczną, gdyż bez niej nie możnaby zaspokoić potrzeb, o tyle w epoce wymiennej może brak jej wypełnić handel, dostarczający produktów obcych. Gdyby więc w dzisiejszych czasach kraj nie posiadał przemysłu, nie możnaby, ze względu na samo zaspokojenie potrzeb, odmawiać mu dobrobytu, jeżeli tylko posiada handel dostatecznie rozwinięty. Przemysł jednak powiększa zarazem

majątek społeczny, tworząc nowe dobra, a więc i nowe wartości. Stąd też brak przemysłu utrudnia nawet w stosunkach wymiennych rozwój ekonomiczny, odpada bowiem jeden z twórczych jego czynników. Co więcej, właśnie dlatego, że przemysł zwiększa sumę wartości, znajdujących się w społeczeństwie, używanie obcych wytworów przemysłowych musi doprowadzić przynajmniej do względnego upadku dobrobytu. Płaci się za nie innymi płodami gospodarstwa, a ponieważ przemysł powiększa wartość, więc musi się za mniejszą ilość towarów obcych zapłacić znacznieszą liczbą produktów własnych. W każdym więc razie i na każdym stopniu rozwoju przemysł jest niedzownym warunkiem istnienia, utrzymania i wzrostu dobrobytu.

W dziejowym rozwoju gospodarstwa zajmował przemysł nader rozmaite stanowisko. Pierwotnie, zanim doszło do ściślejszego przeprowadzenia zawodowego rozdziału pracy, działalność przemysłowa tworzyła konieczne uzupełnienie produkcji pierwotnej i dzięki temu stanowiła rodzaj zajęcia ubocznego, tak jak to jest dziś jeszcze z domowym przemysłem wiejskim. Przemysł był w tych stosunkach tylko ostatecznym zakończeniem produkcji, nie posiadał też żadnego samoistnego bytu. Mimo to okres ten ma wielką doniosłość dla rozwoju przemysłu, gdyż w tym już czasie zrobiono pierwszy znacznieszy krok naprzód, wprowadzając techniczne oddzielenie produkcji pierwotnej od przemysłowej. W gospodarstwach większych, opartych wówczas na niewolnictwie, musiało dojść do specjalizacji w pracy poszczególnych jednostek, wskutek czego niektóre z nich zaczęły się oddawać jeżeli nie wyłącznie, to przynajmniej przeważnie czynnościom przetwarzającym, to znaczy przemysłowym. Na razie więc nastąpił tylko wewnętrzny rozdział pracy na pierwotną — głównie rolniczą — i prze-

mysłową, formalnie łączyły się oba te zajęcia w jednym gospodarstwie. Ta niezgodność rzeczowego podziału z zewnętrzną jednolitością nie dała się długo utrzymać. Po pewnym czasie przyszło więc i do zewnętrznego rozdziału tak, że produkcja przemysłowa, oddzielona zupełnie od pierwotnej, mając własną swą siedzibę i własnych pracowników, stała się samoistnym zawodem.

W każdym razie stanowisko przemysłu w tym czasie było podrzędne. Przy małej stosunkowo ilości potrzeb, a przede wszystkim przy prymitywnym ich charakterze, rola przemysłu nie mogła być wybitna, bo poprzestawano we wszystkim, z wyjątkiem niektórych przedmiotów zbytku, na tak małym, że różnica pomiędzy płodami przyrody a wytworami przemysłu była bardzo niewielka. Usługi przeto, które oddawał przemysł, nie posiadały większego gospodarczego znaczenia; najprostsze, do niezbędnych czynności ograniczające się przystosowanie do potrzeb wystarczało najzupełniej. Gdy się do tego doda, że przemysł powstał jako odłam pracy, do niedawna jeszcze bezpośrednio zawisłej od rolnictwa, że oddawała mu się ludność, poprzednio niewolna, albo przynajmniej poddańcza, nie zdziwi nikogo, że przemysł stanowił na razie zawód, politycznie i społecznie dość upośledzony, którym nie interesowano się w społeczeństwie w takim stopniu, jak rolnictwem lub handlem.

W samej swej istocie jednak znalazł przemysł wszystkie czynniki szybkiego rozwoju w każdym kierunku. Nikt nie korzystał więcej od niego z każdego postępu kultury, która uszlachetniając potrzeby, stawiała większe wymagania do środków, które miały im służyć. Przedział między pierwotnym, dostarczonym przez naturę przedmiotem i dobrem, którego używano rzeczywiście, stawał się z każdym niemal dniem znaczniejszy, a wypełniała go praca przemysłowa, przez to samo coraz użyteczniejsza

i więcej ceniona. Płody przyrody traciły na wartości, nie chciano już bowiem używać ich w stanie pierwotnym lub mało tylko odmiennym, podczas gdy przemysł, przetwarzając te prawie bezużyteczne i bezwartościowe przedmioty i zmieniając je w poszukiwane towary, pozbywał je korzystnie, po cenach bardzo wysokich. W ten sposób przesuwa się powoli stosunek materialnych sił społeczeństwa; zamożność przemysłu rośnie, rolnictwo upada. Automatycznie niejako postępuje gospodarstwo w tym kierunku coraz szybszym krokiem. W ślad za zwiększonemi wymaganiami idzie specjalizacja przemysłowej pracy, prowadząca do większej wprawy, dokładności i doskonałości. Powstają wielkie różnice w jakości pracy, która przechodzi wszystkie stopnie od grubego obrobienia surowca, aż do artystycznego wykończenia, a im doskonalszy jest wytwór, tem chętniej go się nabywa, lecz tem wyższą zarazem płaci się za niego cenę. Wartość materiału, którego użyto do wyrobu, coraz mniejsze ma znaczenie dla oceny towaru, bo główną uwagę zwraca się na pracę, a tem samem udział przemysłu w rezultatach gospodarczych jest coraz znaczniejszy; dochody i majątek warstw przemysłowych podnoszą się szybko i bezustannie.

Jeżeli pomimo tego rolnictwo utrzymuje i nadal swe dominujące stanowisko w społeczeństwie, zawdzięcza to już nie czynnikom ekonomicznym lecz stosunkom politycznym. Przemysł już silny i bogaty nie może jednak przełamać politycznej potęgi klas rolniczych, musi więc zadowolić się skromnem na pozór ustępstwem, uzyskaniem autonomii lokalnej i zawodowej, t. zn. miejskiej i cechowej. Używa jej z wielką zręcznością i wytrwałością do wprowadzenia jaknajlepszych dla siebie urządzeń gospodarczych, które ułatwiają mu znakomicie dalsze bogacenie się. Równocześnie klasy przemysłowe zamożne,

zamieszkujące w miastach, stanowiących zawsze środowiska cywilizacji, przyzwyczajone do wzajemnej wymiany myśli i zawiązywania stosunków z odległymi nawet okolicami, zaczynają przodować i na polu cywilizacyjnym. Gdy więc pod wpływem zmiany poglądów politycznych i społecznych upada dawniejszy feudalizm a wraz z nim panowanie własności ziemskiej, przemysł obejmuje natychmiast po niej spuściznę i staje się główną podporą i naczelnym kierownikiem nowego ustroju. Naturalnie pragnie wykorzystać jak najlepiej nowe swe położenie, a rozumiejąc doskonale całe znaczenie ekonomicznej siły, długoletnim doświadczeniem dostatecznie przygotowany do działania i posiadając gruntowne wykształcenie zawodowe, opanowuje od razu całą akcję na polu gospodarczym, kierując nią stosownie do swych potrzeb i dążeń. To też o ile nie doceniano znaczenia przemysłu dla gospodarstwa społecznego niegdyś, o tyle przecenia się je niejednokrotnie dzisiaj, gdyż dzięki swej zręczności i politycznemu wpływowi umiał on w wielu wypadkach przedstawić klasowe swe interesy w świetle postulatów ogólnospołecznych, jakkolwiek nieraz są one wprost niezgodne z dobrobytem ogółu. Wobec tego należy stwierdzić stanowczo, że przemysł jest tylko jednym działem narodowej produkcji, w żadnym przeto razie nie można się oświadczyć za jednostronnym poparciem przemysłu, któreby równocześnie przynosiło straty innym gałęziom wytwórczym. Najświetniejszy nawet rozwój przemysłu nie zrównoważyłby szkód, stąd pochodzących, gdyż takim postępowaniem odebrałoby się gospodarstwu społecznemu jego najważniejszy przymiot, t. j. niezależność od gospodarstw obcych, polegającą na zdolności zaspokojenia własnymi siłami wszystkich potrzeb. Stąd też zasadniczo można oznaczyć stanowisko produkcji przemysłowej w ten sposób, że ma ona 1) rozwijać się równomiernie z in-

nymi działami produkcji; 2) wystarczać na zaspokojenie wszystkich potrzeb społeczeństwa; 3) wystarczać na zajęcie wszystkich kapitałów i sił do pracy, które, idąc po myśli zasad gospodarowania, mogą się zwrócić ku produkcji przemysłowej. Bliższe omówienie tej kwestyi ze stanowiska polityki ekonomicznej należy do ustępów, określających zasadniczo jej zadania (rozdział III. § 1).

**§ 2. Rodzaje i formy przemysłu.** Pojęcie przemysłu jest w gruncie rzeczy sztuczne, opierające się raczej na różnicach zewnętrznych niż na ujęciu właściwości istotnych. Przemysł definiuje się zwyczajnie jako działalność produkcyjną, polegającą na przemianie formy lub substancyi surowców w celu uzyskania wytworów. Pomijając już uwagę, że sposób produkowania należy do techniki a nie ma znaczenia dla teorii ekonomii, należy zaznaczyć, że powyższa definicya da się zastosować do wielu działów produkcji pierwotnej, tak rolniczej jak i górniczej, co więcej, że wytwory przemysłowe służą u nich czasami jako surowce. To też odgraniczenie przemysłu od innych gałęzi wytwórczych nie jest bynajmniej ścisłe, w istocie rzeczy bowiem polega jedynie na różnicy ilościowej. Te części produkcji materialnej, w których<sup>1</sup> rola przyrody jest stosunkowo skromna, nazywamy przemysłem, podczas gdy działy zależne od natury w wyższym stopniu zaliczamy do produkcji pierwotnej. Odróżnienie to jest więc konwencyjonalne, przyczem na pomieszczenie poszczególnych rodzajów pracy w jednym czy drugim dziale wpłynął bardzo silnie rozwój historyczny, co do niektórych zaś do dzisiaj niema zgody, tak że gdy jedni zaliczają np. hodowlę kwiatów do rolnictwa, inni przyznają jej charakter przemysłowy.

Jasną wobec tego jest rzeczą, że gdy samo pojęcie przemysłu jest chwiejne, niepodobna przeprowadzić ścisłego podziału na poszczególne rodzaje. Z jakiegokolwiek punktu widzenia przystąpimy do rozdzielenia przemysłu na grupy, musimy się zawsze spotkać z chwiejnością głównego pojęcia, jako z trudnością, nie dającą się pokonać. W polityce ekonomicznej występuje ona również w całej pełni, dlatego nie kusząc się bynajmniej o podział wyczerpujący, poprzestaję na podniesieniu kilku najważniejszych odróżnień, naturalnie z pominięciem wszystkich podziałów ściśle teoretycznych.

I. Polityka ekonomiczna zajmuje się przemysłem ze względu na jego znaczenie tak dla dobrobytu społecznego jak i materialnego położenia jednostek. Z tego punktu widzenia można odróżnić pewną ilość rodzajów, przyjmując za podstawę a) rodzaj i znaczenie potrzeb, którym przemysł służy; b) jakość jego wytworów; c) stosunek przemysłu do innych gałęzi produkcji; d) stanowisko działalności przemysłowej w gospodarstwie wytwórcy.

Podział ze względu na rodzaj potrzeb może ograniczyć się do ugrupowania całego przemysłu w kilka wielkich gałęzi (przemysł spożywczy, budowlany, konfekcyjny i t. p.), albo pójść bardzo daleko w specjalizacji w miarę tego, czy zbiera się potrzeby w nieliczne kategorie, czy też wylicza się je szczegółowo. Podział ten ma o tyle praktyczne znaczenie, że zrobiony z wielką dokładnością (o zupełnie wyczerpującem przeprowadzeniu nie może być naturalnie mowy), ułatwia ocenę, o ile narodowe gospodarstwo rozporządza produkcją, odpowiadającą zapotrzebowaniu. Ze względu na znaczenie potrzeb dzielimy przemysł na niezbędny czyli masowy i zbytkowny. Pierwszy pracuje na rzecz potrzeb, odczuwanych ogólnie, które muszą być zaspokojone, jeżeli

mamy mówić o dobrobycie, drugi pokrywa potrzeby zbędne, pojawiające się najpierw w warstwach zamożniejszych i dopiero później upowszechniają się przez naśladownictwo. Utrzymanie odpowiedniej równowagi pomiędzy przemysłem niezbędnym a zbytkownym jest jednym z najważniejszych, ale i najtrudniejszych do przeprowadzenia postulatów. Przemysł zbytkowny, pracując na rzecz warstw zamożniejszych, prędeziej może liczyć na zbyt i na wysokie zyski pod warunkiem, że jego artykuły znajdą powodzenie, t. zn. że albo zaspokoją istniejące potrzeby, albo zdołają obudzić nowe (jak np. moda). Wskutek tego zwraca się ku przemysłowi zbytkownemu nieraz nadto wielka liczba sił i kapitałów, tak że produkcja towarów masowych nie może rozwinąć się dostatecznie. W ten sposób znika konieczna równowaga pomiędzy zapotrzebowaniem a pokryciem, ceny idą w górę, a ponieważ znaczna część ludności, nie mając dochodów wyższych niż poprzednio, nie może ich płacić, następuje ograniczenie konsumpcji u warstw najuboższych, czyli niedostateczne zaspokojenie najważniejszych potrzeb. Obok tego mnożą się przesilenia, gdyż nadmiar produkcji zbytkownej i gwałtowna na tem polu konkurencja, siląca się dostarczyć coraz to nowych przedmiotów zbytku, ażeby tylko zdobyć klientelę, potęguje i tak już bardzo wielką niestałość tego rodzaju potrzeb, wywołując w ten sposób chroniczną w tej dziedzinie hyperprodukcję. Istnieją wprawdzie i nadal potrzeby zbytkowne i zaspokajają się je chętnie, lecz szuka się ciągle nowych towarów, dawniejsze przeto zapasy pozostają niepozbyte, przez co tak producent jak i całe gospodarstwo społeczne ponoszą ciężkie straty. To też nadmiar produkcji zbytkownej, choćby na razie przynosiła bardzo znaczne zyski, jest zawsze objawem niebezpiecznym i niezdrowym.

W pewnym związku z podziałem na produkcję masową i zbytkową stoi odróżnienie przemysłu według jakości wytworu na zwyczajny, artystyczny i tandetny. Zwyczajny dostarcza towarów, odpowiadających swemu przeznaczeniu, produkowanych z wyłącznym uwzględnieniem potrzeb, które mają zaspokoić; artystyczny daje wyroby, które obok potrzeby głównej liczą się jeszcze w wysokim stopniu z wymaganiami estetycznymi; w końcu tandetny wyrabia przedmioty pozornie tylko i zewnętrznie przystosowane do potrzeb, w rzeczywistości jednak pokrywając je niezupełnie lub niedostatecznie. Występuje on w dwóch odmianach, jako produkcja surogatów, t. j. dóbr jakościowo gorszych, mających zastąpić lepsze, albo też jako produkcja imitacji, a więc przedmiotów, posiadających jedynie zewnętrzne podobieństwo z właściwymi środkami, służącymi odnośnym potrzebom. Przemysł artystyczny posiada niewątpliwie do pewnego stopnia charakter zbytkowy, różni się jednak bardzo znacznie od produkcji zwyczajnych artykułów zbytku, gdyż zaspakaja równocześnie potrzeby ważniejsze, odpowiada tylko kulturalnym pragnieniom zbytkowym, nie licząc się z ich prymitywniejszymi przejawami, rozwija wreszcie i rozpowszechnia smak i zmysł estetyczny. Naturalnie przemysł artystyczny może się oddawać także wyrobom czysto luksusowym, a w takim razie nie będzie on już miał znaczenia dla potrzeb ważniejszych. Produkcja tandetna jest wynikiem ogólnej dzisiaj dążności zewnętrznego zrównania sposobu życia wszystkich warstw społecznych. Zdemokratyzowanie potrzeb uchyliło pewną liczbę objawów zbytkowych, zastępując przedmioty bardzo kosztowne towarami skromniejszymi (np. dzisiejsze stroje, szczególnie męskie w porównaniu z dawniejszymi), z drugiej jednak strony upowszechniło w klasach mniej zamożnych potrzeby, znane i odczuwane

niegdyś tylko przez warstwy bogatsze. Wskutek tego powiększyła się znacznie skala wymagań, a ponieważ wzrost dochodów nie szedł z nią równomiernie, więc na rzecz każdej poszczególnej potrzeby niepodobna było ofiarować takiej kwoty, która pozwalałaby na nabycie towaru dobrego. Powstającą stąd sprzeczność pomiędzy pragnieniem zrównania się z innymi, a brakiem wystarczających na ten cel funduszy, wyrównywa przemysł, dostarczając warstwom uboższym przedmiotów gorszych a więc tańszych, jakkolwiek pozornie nie ustępujących w niczym wytworom dobrym, lub zaspakaja pewną część ich żądań mniej stosownymi, tanimi środkami, przez co otwiera się możliwość użycia większej części dochodów na rzecz innych potrzeb. Rozwój ten, jakkolwiek wypływa z naturalnej zupełnie tendencji do równości, jest w każdym razie objawem ujemnym. Cena imitacji jest zawsze wyższą w stosunku do jej realnej wartości od ceny towarów dobrych, klasy niezamożne przeto zaspakajają swe potrzeby stosunkowo drożej; surogaty, bardzo często wprost szkodliwe, dostarczają w najlepszym nawet razie niedostatecznego tylko zaspokojenia potrzeb. Ponieważ wprowadza się ich użycie w chwilach drożyzny (np. środków spożywczych), albo gdy z dotychczasowych dochodów wypada pokryć większą ilość potrzeb, przeto najczęściej zaspakaja się surogatem potrzeby istniejące już oddawna, a więc należące do rzędu ważniejszych, ściśle związanych z warunkami rozwoju fizycznego, ekonomicznego lub kulturalnego. Innymi słowy, surogaty szerzą nieodpowiednie zaspokojenie potrzeb ważniejszych na to, ażeby umożliwić pozorne pokrycie zbędnych lub zbyt kosztownych, ułatwiają więc oparcie konsumpcji na niegospodarnych podstawach.

Na podstawie stosunku do innych gałęzi produkcji odróżniamy przemysł samoistny i za-

leżny. Samoistny przemysł stanowi istotną i jedyną treść całego gospodarstwa tak, że sama działalność przemysłowa musi odpowiadać wszystkim postulatом zdrowej produkcji, powstaje bowiem i ma się utrzymać nadal bez względu na stosunki, panujące w innych działach produkcyjnych, oczywiście o ile nie decydują o ogólnem położeniu ekonomicznem. Jeżeli natomiast zadaniem przemysłu jest jedynie powiększenie użyteczności i dochodów jakiegokolwiek innej produkcji, natenczas mówimy o przemyśle zależnym. W tym wypadku przemysł jest właściwie tylko specjalnym ustrojem technicznym produkcji głównej, który ma podnieść jej wydajność. Do tej więc kategorii należą liczne gałęzi przemysłu rolniczego i górniczego, jakoteż zakłady przemysłowe, utworzone przy niektórych fabrykach dla przerabiania odpadków głównej produkcji. Przemysł zależny powstaje albo jako naturalna konsekwencya produkcji głównej, jeżeli przy niej istnieją trwale warunki gospodarcze, domagające się utrzymywania produkcji dodatkowej (np. gorzelnie w gospodarstwie rolnem, zużycie odpadków w przemyśle i t. p.), albo też jako wynik stosunków wymiennych, t. zn. gdy wytwory główne nie znajdują odpowiedniego zbytu, o ile się ich nie przerobi (np. w pewnych razach huty są niezbędnem uzupełnieniem górnictwa).

Przemysł zależny ma wielkie znaczenie dla rozwoju produkcji społecznej, gdyż 1) powiększa wydajność gospodarstwa, pozwalając na użyteczne zużycie nawet tych przedmiotów, które bez niego pozostawionoby niewyzyskane; 2) przeciwdziała niższości cen, szczególnie surowców, przetwarza je bowiem w gospodarstwie właściciela, gdy zbyt ich okaże się mniej korzystnym; 3) stanowi jeden z czynników stałości ekonomicznej, gdyż mając surowce w tem samym gospodarstwie, zależy w mniejszym stopniu od ilości ich na targu; 4) przyczynia się

w pewnej mierze do zmniejszenia antagonizmów między poszczególnymi działami produkcji, łącząc pewne interesy przemysłowe z potrzebami produkcji pierwotnej; 5) podnosząc dochody rolnicze, umożliwia utrzymanie się na roli, działając tem samem jako środek obronny rolnictwa wobec nacisku przemysłowego.

W końcu ze względu na stanowisko przemysłu w gospodarstwie wytwórcy dzielimy przemysł na główny, jeżeli stanowi najważniejszą podstawę bytu i uboczny, gdy gospodarz, utrzymując się z innych źródeł, pragnie pracą przemysłową powiększyć swoje dochody. Jest to odróżnienie zupełnie analogiczne z poprzedzającym, tylko że podział na przemysł samoistny i zależny przeprowadza się ze stanowiska społecznego, podział na główny i uboczny z prywatno-gospodarczego. Stąd też wszystkie zalety przemysłu zależnego odnoszą się i do ubocznego z tem zastrzeżeniem, że przemysł uboczny posiada te przymioty jedynie z punktu widzenia gospodarza, zresztą musi być oceniany według swych ogólnych znamion, stosownie do poprzednich uwag. Nie należy przytem zapominać, że pomiędzy przemysłem ubocznym a zależnym zachodzi zasadnicza różnica, jakkolwiek mogłoby się zdawać, że oba te pojęcia pokrywają się nawzajem. Przemysł zależny jest jedynie uzupełnieniem głównego działu produkcji, spowodowanem ogólnymi warunkami wytwórczymi lub wymiennymi, może więc powstać tylko o tyle, o ile nadaje się do tego dana gałąź produkcji, a rodzaj pracy jest ściśle określony główną działalnością wytwórczą. Tymczasem przemysłowi ubocznemu może się oddawać każdy gospodarz, jeżeli ma tylko czas wolny i swobodnie obiera sobie zajęcie, w którym chce dodatkowo pracować.

II. Podobnie jak podział na rodzaje przeprowadza się z różnych punktów widzenia, tak w ujęciu form,

w jakich przejawia się praca przemysłowa, może panować wielka różnorodność. Podziałem ze względu na gospodarczy ustrój zakładów przemysłowych zajmę się później (rozdział II.), tutaj więc ograniczam się do przedstawienia różnic, wynikających z rozmiarów poszczególnych przedsiębiorstw i wewnętrznej ich organizacji, t. zn. ze sposobu wykonywania pracy.

A) Ze względu na rozmiar przedsiębiorstwa dzielimy przemysł na wielki i mały. Już same te nazwy okazują wyraźnie, że podział ten nie może być zupełnie ścisły, opiera się bowiem na różnicach ilościowych. Jednakże ilościowe różnice wywołują w produkcji bardzo często daleko idące skutki rzeczowe. To też błędy tego podziału nie polegają na tem, że odróżnienie jest pozbawione znaczenia ekonomicznego, tylko że niepodobna przeprowadzić tak ścisłej granicy pomiędzy wielkiem a małym przedsiębiorstwem, ażeby wszędzie i zawsze dzieliła dwie odmienne formy przemysłu, bo zakład, który jest wielki w pewnych warunkach miejscowych, gospodarczych, technicznych i czasowych, staje się małym, gdy stosunki te uległy zmianie, posiadającej dla pracy przemysłowej pewną doniosłość. Mianowicie do przemysłu wielkiego zaliczamy wszystkie zakłady, które pracując stosownie do zasad dobrze prowadzonej produkcji: 1) mogą wprowadzić najlepszy system techniczny i najbardziej wydoskonalone narzędzia; 2) mogą wyzyskać ogólną konjunkturę gospodarczą i handlową; 3) dają w stosunkach normalnych znaczne przychody. Zwyczajnie stawia się jeszcze czwarte żądanie, ażeby wielki przemysł pracował na rzecz nieznaną jeszcze w chwili produkcji potrzeb, a więc nie na zamówienie. Warunek ten da się zastosować tylko do pewnych gałęzi przemysłu, w innych natomiast, choćby przedsiębiorstwo było największe, praca

musi się odbywać tylko na zamówienie (np. drukarnie), nie można więc produkcji na zbyt indywidualnie nieoznaczony uważać za cechę wielkiego przemysłu. Wszystkie inne znamiona są niezbędne, jeżeli mamy mówić o wielkim przemyśle, tak że zakłady, które nie odpowiadają któremukolwiek z nich, należą do rzędu przemysłu drobnego.

W pierwszej linii musi wielki przemysł posiadać zdolność zastosowania wszystkich ulepszeń technicznych, inaczej bowiem wytwarza albo drożej, albo gorzej, nie posiada przeto dostatecznej siły konkurencyjnej, ażeby mógł wyzyskać w całej pełni konjunkturę. Postęp techniki polega, jak wiadomo, na zastępowaniu narzędzi prostszych bardziej skomplikowanymi, które umożliwiając użycie w większych rozmiarach sił przyrodniczych, tem samem obniżają stosunkowo kosztą produkcji. Dochodzi się jednak do tego rezultatu zwykle tylko o tyle, o ile w interesie danej produkcji należy wytwarzać albo więcej, albo prędzej. Jeżeli jej warunki są tego rodzaju, że powiększenie produkcji przeprowadzić się nie da (np. dla braku kapitału lub odpowiedniego zbytu), a przyspieszenie jej doprowadziłoby tylko do wcześniejszego zastanowienia pracy, gdyż w reszcie okresu produkcyjnego nie byłoby z czego lub dla kogo wytwarzać, natenczas wprowadzenie ulepszeń technicznych jest ekonomicznie niemożliwe. Użycie przeto najnowszych zdobyczy techniki zależy od siły kapitalistycznej przedsiębiorstwa, pozwalającej na przeprowadzenie tej inwestycji, od rozmiarów prawdopodobnego zbytu, w końcu od rezultatów gospodarczych nowych maszyn czy systemów, t. zn. od tego, czy w danych stosunkach okażą się praktyczne. Jasną wobec tego jest rzeczą, że przedsiębiorstwo, należące dzisiaj do wielkich, może wskutek jakiegoś wynalazku zejść do rzędu małych. Wystarczy dla wywołania

tego skutku, ażeby np. nowa maszyna była użyteczną dopiero z chwilą, gdy produkcja dojdzie do wysokości stu tysięcy sztuk rocznie, podczas gdy przedtem opłacały się najlepsze narzędzia przy produkcji dwudziestotysięcznej. W tym razie zakład, sprzedający rocznie 40.000 towarów, mógł stać dotąd na najwyższym stopniu rozwoju technicznego, obecnie nie może już dorównać pod względem technicznym innym, bo nie jest w stanie korzystać z nowego wynalazku. To samo da się powiedzieć ze względu na rozmieszczenie zakładów przemysłowych. Urządzeń technicznych nie ocenia się teoretycznie lecz praktycznie, nie porównywa się organizacji pewnego zakładu przemysłowego z ustrojem możliwie najdoskonalszym, tylko z najlepiej urządzeniem przedsiębiorstwem, z którego konkurencją należy się liczyć. Innymi słowy, żaden wielki zakład nie może dać się wyprzedzić pod względem technicznym przez swych współzawodników, występujących na targu, nie idzie jednak za tem bynajmniej, aby miał dorównać także fabrykom, które nie wkracają w jego sferę wymienną. Jeżeli więc targ jest zamknięty w jakikolwiek sposób tak, że tylko pewna ilość przedsiębiorstw może się na nim pojawić (np. wskutek taryfy celnej, kartelu, kosztów transportu i t. p.), kryterium techniczne wielkiego przemysłu będzie inne, niż na targu otwartym dla konkurencji międzynarodowej. W pierwszym bowiem wypadku chodzi tylko o względną, w drugim o bezwzględną doskonałość techniczną, t. zn. tam istnieje możność zachowania przestarzałej choćby techniki, byleby żaden z konkurentów, znanych i ściśle określonych, nie postąpił naprzód, tutaj o zastosowanie najnowszych zdobyczy, jeżeli tylko korzysta się z nich gdziekolwiek. Tak więc samo rozszerzenie granic targu wystarcza, ażeby zakłady wielkie wskutek swych braków technicznych zmieniły się

w małe. Może to nastąpić tem łatwiej, że nowe, zwykle kosztowne urządzenia techniczne są niepraktyczne, jeżeli przemysł ma zapewniony odpowiedni zbyt i bez nich. Pracuje wtedy nieraz według zarzuconego już gdzie indziej systemu, tak że nagłe uchylene dotychczasowych ograniczeń czy utrudnień, monopolizujących w jego ręku dany rynek, zastaje go zupełnie nieprzygotowanym.

Drugą cechą wielkiego przemysłu jest jego zdolność do wyzyskania każdoczesnej konjunktury gospodarczej i handlowej. Korzysta on z niej w chwili nabywania środków produkcji, przede wszystkim surowców, a pozbywania wytworów, chodzi mu bowiem o najtańsze zakupno pierwszych, a najlepszą, t. zn. największą i najdroższą sprzedaż drugich. Ponieważ podaż surowców i zapotrzebowanie wykończonych towarów ulega zmianom pod wpływem czasu i miejsca, przeto przemysł, dążąc do jak najwyższych dochodów, musi mieć możliwość kupienia surowców w miejscu i czasie, w których są tańsze, a dostarczenia wystarczającej dla konsumpcji ilości towarów tam i wtedy, gdzie i kiedy można za nie otrzymać najlepsze ceny. W tym celu niezbędną jest wielka elastyczność, pozwalająca na bezzwłoczne przystosowanie się do panujących stosunków, a posiada się ją tylko pod warunkiem, że rozporządza się dostatecznym kapitałem i produkuje znaczną ilość wytworów. Bez kapitału nie można ani zakupywać surowców na późniejsze okresy produkcji, choćby najtaniej, ani przeczekać zniżki cen na własne towary, nawet krótkotrwałej, gdyż przedsiębiorstwo utrzymuje się tylko o tyle, o ile obrót jest szybki; nie można także w miarę zapotrzebowania powiększyć dość prędko swej produkcji, niema się bowiem dosyć narzędzi, surowców i funduszy na wynagrodzenie

robotników. Tak samo zakłady, dostarczające niewielkiej tylko ilości wytworów, nie mogą skorzystać z pomyślnych warunków na odleglejszych targach, bo koszty przewozu drobnych ilości są zwykle stosunkowo tak znaczne, że nie wyrówna ich ani mierna zniżka cen surowców, ani podrożenie wytworu.

Wreszcie wielki przemysł musi w normalnych stosunkach i przy dobrem gospodarowaniu dawać wielkie przychody, tak surowe, jak i czyste, podczas gdy przychód stosunkowy, t. zn. rentowność przedsiębiorstwa zależy już od okoliczności, które w zasadzie nie stoją w ścisłym związku z samą jego formą. Że surowy przychód musi być wielki, wynika już z poprzednich wywodów. Wielki przemysł rozporządza znacznym kapitałem i wytwarza wielką ilość towarów, naturalną przeto jest rzeczą, że ogół wpływów z ich sprzedaży musi być również wysoki. Lecz i suma przychodu czystego nie może być niską, gdyż w takim razie mielibyśmy do czynienia z przedsiębiorstwem zorganizowanym niegospodarnie, t. zn. z zewnętrznymi tylko, a nie istotnymi objawami wielkiego przemysłu. Rzeczywiście, jeżeli ani stosowanie najlepszej techniki, ani wyzyskanie konjunktury nie prowadzi do osiągnięcia ekonomicznego celu, którym pozostanie zawsze otrzymanie jak największych dochodów, w takim razie w danym wypadku praca w formie przemysłu wielkiego jest niewłaściwą. Zresztą obfitość kapitału powstaje tylko dzięki wielkim przychodom czystym, nie można bowiem uważać za kapitalistycznie silne przedsiębiorstwo, na które należy czerpać fundusze z innych źródeł, wymaga bowiem bezustannie nowych wkładów, nie dając na ich pokrycie odpowiednich przychodów.

Mały przemysł można, ściśle rzecz biorąc, określić tylko negatywnie, tak że do małego przemysłu zaliczymy wszystkie przedsiębiorstwa, którym brakuje

przynajmniej jednej z cech wielkiego przemysłu. Zwykle podawana definicyja małego przemysłu jako produkcji, pracującej przy pomocy prostszych narzędzi głównie na zamówienie, wytwarzającej niewielką liczbę towarów i zatrudniającej także samego gospodarza w pracy technicznej — jakkolwiek da się zasosować do przeważnej liczby warsztatów małego przemysłu, nie jest ani ścisłą ani wyczerpującą. Nie wchodząc w bliższą jej krytykę, która należy do teorii ekonomii, podnoszę tylko, że mały przemysł może niekiedy używać najnowszych maszyn (np. elektrycznych, dopuszczających wielkiego podziału swej siły elementarnej); że w niektórych gałęziach wielki przemysł pracuje również przeważnie na zamówienie, podczas gdy pewne działy drobnego, np. przemysłu domowego, liczą na zbyt nieoznaczony; że wreszcie wielki przemysłowiec może również spełniać niektóre funkcye techniczne, z powodu pewnych okoliczności specjalnych (np. dla utrzymania tajemnicy wynalazku), a mniejszego zatrudniają nieraz czynności handlowe i kierownicze do tego stopnia, że brak mu zupełnie czasu na mechaniczną pracę (np. przy wielkiej klienteli lokalnej, albo przy zaspakajaniu potrzeb ściśle osobistych, przyczem należy poznać żądania indywidualne, a więc bezustannie stykać się osobiście z odbiorcami). Wobec tego musi się poprzestać na podaniu cech negatywnych, a jeżeli już chodzi o definicyę pozytywną, która, częścią za obszerna, częścią za szczupłą, może w polityce ekonomicznej dlatego się utrzymać, że odpowiada rzeczywistym stosunkom w największej liczbie wypadków — można powiedzieć, że do małego przemysłu zaliczamy zakłady, które w wyższym stopniu opierają się na pracy niż na kapitale, a produkują niezbyt wielką liczbę wytworów, głównie na rzecz lokalnych (miejscowych i okolicznych) potrzeb.

Obie te formy przemysłu — wielki i mały — mają swe zalety i wady, które musi się poznać dokładnie, jeżeli chce się określić właściwy cel polityce przemysłowej i dobrać odpowiednie środki. Wszystkie przymioty, dobre czy złe, wielkiego i małego przemysłu można oceniać ze stanowiska ogólnego i prywatno-gospodarczego, t. zn. badać je ze względu na dobrobyt społeczny i z punktu widzenia samego producenta. Naturalnie ograniczam się w tem miejscu do omówienia tych właściwości, które są konsekwencją rozmiarów zakładu przemysłowego bez względu na jego ustrój, gdyż ustrój ma właśnie służyć do spotęgowania dobrych stron a zmniejszania złych, jest więc już gospodarczym rezultatem ich oceny.

Ze stanowiska społecznego posiada wielki przemysł następujące zalety: 1) Rozwija produkcję narodową, gdyż używając najlepszej techniki i stosując się do konjunktury, przeprowadza najdokładniej w produkcji zasadę gospodarności, t. zn. zapewnia największe wyzyskanie społecznych środków wytwórczych. 2) Polepsza bardzo znacznie warunki konsumcyi, gdyż stosując dość szybko rozmiar i jakość produkcji do każdorazowych potrzeb, uchyla lub przynajmniej pomniejsza niebezpieczeństwo, związane z brakiem odpowiedniego pokrycia, czy to chwilowym, czy trwałym. Zarazem pracując tanio, dzięki swej technice i gospodarności, dostarcza konsumcyi towarów po niskich cenach, umożliwiając w ten sposób szersze i dokładniejsze zaspokojenie potrzeb przy tych samych dochodach i wydatkach. 3) Wielki przemysł, licząc się z zapotrzebowaniem bardzo znacznych kół i przestrzeni, nie ulega tak łatwo przesileniu pod naciskiem klęsk lokalnych, nadaje więc swej produkcji większą trwałość, przez co przyczynia się wybitnie do zapewnienia stałości gospodarstwu społecznemu. 4) Pracując na zbyt zagraniczny, umożliwia wielki przemysł zużycie

tych kapitałów i sił do pracy, które, niepotrzebne dla krajowej konsumpcji, nie znalazłyby inaczej zajęcia, a tem samem podnosi produkcję i dochody społeczne.

Natomiast złe strony wielkiego przemysłu są następujące: 1) Powiększa bardzo gwałtownie nierówność rozdziału majątków i dochodów w społeczeństwie i prowadzi do skupienia znacznej części zasobów społecznych w niewielu tylko rękach. 2) Celem powiększenia swego zbytu szerzy sztucznie potrzeby, nie zawsze wskazane (np. zbytkowne), wskutek czego pogarsza położenie wszystkich warstw i jednostek, których dochody nie wzrosły stosownie do podnoszącej się skali życia. 3) Licząc na potrzeby nieoznaczone, ani ilościowo ani jakościowo i spodziewając się pobudzić je samą swą wytwórczością, prowadzi często do hyperprodukcji, która wywołuje w dalszej linii ciężkie przesilenia ogólne. 4) Zwalczając przemożną konkurencją małe warsztaty, przyczynia się do upadku rękodzielnictwa, a przez to, kosztem gospodarstw samoistnych, powiększa ilość robotników zależnych. 5) Pracując w znacznej mierze na sprzedaż zagraniczną i nie mając na obce targi takiego wpływu jak na swojskie, uwzględnia nieraz w wyższym stopniu interesa i żądania cudzoziemców niż własnego kraju (np. sprzedając tam swe wytwory taniej niż u siebie), a w każdym razie odbiera przynajmniej częściowo samodzielność gospodarstwu narodowemu, którego rozwój zależy od tego, jak zagranica zachowa się wobec krajowych wytworów przemysłowych.

Ze stanowiska prywatno-gospodarczego główną zaletę wielkiego przemysłu stanowi jego siła konkurencyjna, polegająca na doskonałości technicznej i obfitości kapitału, która w swych konsekwencjach stwarza prawdopodobieństwo znacznych przychodów a wraz z nimi i wysokich zysków; zarazem należą

tu wszystkie poprzednio omówione właściwości, które obok swej doniosłości społecznej, przyczyniają się zarazem do polepszenia bytu indywidualnego, a więc niezależność od przesileń lokalnych, możliwość wytworzenia lub powiększenia zapotrzebowania i korzystna sprzedaż na obcych targach. Wreszcie wielki przemysł rozporządza prawie zawsze wielkim kredytem, wskutek czego ma zapewnione źródło dla uzyskania w razie potrzeby nowych funduszy. Ponieważ z samego pojęcia wielkiego przemysłu wypływa jego zdolność do jak najdoskonalszego wyzyskania stosunków w gospodarczych celach, przeto teoretycznie niema on żadnych wad ze stanowiska prywatnogospodarczego. Jednakże osiągnięcie tej doskonałości jest tak trudne, że w praktyce pojawia się szereg braków, które nie są wprawdzie konieczną konsekwencją wielkiego przemysłu, bo właściwie polegają tylko na niewłaściwym ujęciu jego warunków lub nieumiejętnym prowadzeniu, niemniej jednak przybierają dla polityki ekonomicznej charakter znamion ogólnych właśnie dlatego, że występują tak powszechnie. Pomijając niebezpieczeństwo hyperprodukcji i zależność od krajowej i zagranicznej konkurencji, należy tu wymienić: 1) Nadużywanie kredytu w gospodarstwie własnym i system sprzedaży swych wytworów na kredyt, dla uzyskania jak największego zbytu. Wielki przemysł staje się w ten sposób wysoce zależny tak od instytucji kredytowych jak i od zmian w położeniu materialnym swych odbiorców, a więc od czynników nieobliczalnych, na które niema żadnego wpływu. W ślad za tem idzie szerzenie się spekulacji, wprowadzającej w gospodarstwo czynnik niepewności i nadającej giełdzie dominujące stanowisko. 2) Wzrost kosztów produkcji wskutek wydatków, przedsięwziętych celem zdobycia odbiorców (ogłoszenia, reklama, agentury, reprezentacje handlowe i t. d.), jakoteż wskutek tych części ustawodawstwa robo-

tniczego, która dotykają wyłącznie wielkiego przemysłu.

3) Nadmierny wpływ naczelnego kierownictwa, tak że drobne nawet jego błędy stają się w swych skutkach nader niebezpieczne. Jest to tem ważniejsze, że wielki przemysł, pragnąc uzyskać niezawisłość od innych działów produkcji i osiągnąć jak największe rezultaty wytwórcze, okazuje coraz wyraźniejszą tendencję do t. zw. kombinacji, t. j. do przeprowadzenia produkcji przez wszystkie stopnie we własnym zarządzie, począwszy od surowców, a skończywszy na ostatecznym wytworze. Jasną jest rzeczą, że tem trudniej o dobre kierownictwo, im dalej postąpił ten rozwój.

4) W końcu walka pracy z kapitałem występuje częściej w wielkim przemyśle, a jakkolwiek odporność jego jest znaczna, to jednak szkody są nader dotkliwe, gdyż mierzą się rozmiarem zaniedbanej produkcji.

Dodatni wpływ drobnego przemysłu na utrzymanie równowagi w ekonomicznem ustąpieniu warstw zawodowych stanowi najważniejszą jego zaletę społeczną. Drobnny przemysł oddziaływa w tym kierunku w dwojaki sposób, najpierw przez zachowanie odpowiedniej liczby gospodarstw przemysłowych w stosunku do innych zawodów, powtóre przez utrzymanie średnich gospodarstw w obrębie samego przemysłu, jako naturalnego łącznika pomiędzy pracą zależną a przedsiębiorstwami na wielką skalę. W zawodzie przemysłowym tendencja do koncentracji jest znacznie silniejszą niż w wielu innych, tak że wobec licznych gospodarstw samoistnych w innych gałęziach produkcji (np. w rolnictwie, w zawodach liberalnych, częściowo i w handlu), w przemyśle mogłyby wystąpić nieliczne zakłady wielkie, posiadające monopoliczne niemal stanowisko. Mielibyśmy więc z jednej strony produkcję zbiorową, decydującą bezpośrednio o losach znacznej części spo-

czeństwa, z drugiej szereg jednostek, występujących w imię indywidualnego tylko interesu. Prawda, że od uwzględnienia ich postulatów zależałoby w dalszej linii byt milionów rolników, lecz związek ten, wewnętrzny tylko i przynajmniej na pozór prywatno-gospodarczy, nie mógłby usunąć wrażenia, że wobec potrzeb ogólnych, reprezentowanych przez inne działy produkcji, przemysł przedstawiałby żądania tylko indywidualne. W razie pojawiającej się sprzeczności interesów — a pola do niej jest bardzo wiele — liczonoby się przedewszystkiem z życzeniami innych warstw, a gdyby uwzględniono postulaty przemysłu w szerszym zakresie, wywołałoby to powszechne rozgorczenie, jako przywileje poczynione dla jednostek kosztem ogółu. W tych stosunkach przemysł nie może liczyć na trwałe poparcie, stąd też albo pracuje w warsztatach coraz gorszych, albo też, zmuszony bronić się własnymi siłami, wszczyna walkę z innymi klasami, zawsze bardzo szkodliwą. Istnienie licznych drobnych pracowni nie dopuszcza do takiego rozwoju, dając przemysłowi równorzędne liczebnie stanowisko w społeczeństwie, stąd też tak dla ogółu jak i dla samego przemysłu jest bardzo pożądane. Może jeszcze ważniejszą jest funkcja małego przemysłu niejako wewnętrzna, łagodząca społeczne skutki zbyt wielkiego przedziału między pracodawcą a robotnikiem. Rzemieślnika łączą liczne czynniki zarówno z wielkim przedsiębiorcą jak i robotnikiem, jest on bowiem zarazem samoistnym przemysłowcem jak i małym gospodarzem. Wskutek tego o ile interes produkcji jednoczy go w wielu kierunkach z fabrykantem, o tyle znowu przynależność do tej samej mniej więcej grupy społecznej, sposób życia, zapatrywania, wykształcenie, stosunki towarzyskie, wreszcie indywidualna konsumpcja łączą go w wysokim stopniu z robotnikiem. Już to samo stępie ostrze antagonizmu między pracą zależną a samoistną,

bo widoczną jest rzeczą, że przeważająca liczba pracodawców żyje w warunkach bardzo pokrewnych. Do tego przybywa jeszcze nadzieja przedostania się do grupy pracodawców, a więc możliwość zdobycia samodzielności gospodarczej. Robotnik nie może nawet marzyć w normalnych stosunkach o osiągnięciu stanowiska wielkiego przedsiębiorcy, z łatwością jednak może zostać rzemieślnikiem, pracującym na własny rachunek. Wskutek tego nie odczuwa tak silnie i powszechnie swej terażniejszej zależności, która często jest tylko przejściową, a społeczeństwo może liczyć na powiększanie się liczby gospodarstw samostnych, co jak wiadomo, jest zwykle objawem bardzo dodatnim.

Drobny przemysł przyczynia się do lepszego zaspokojenia niektórych potrzeb, uwzględniając w całej rozciągłości indywidualne pragnienia. Wielka, masowa produkcja musi pracować według pewnego szablonu, albo też licząc się z wyłamującymi się z pod niego wymaganiami, żąda za ich zaspokojenie cen bardzo wygórowanych. Przedmioty, wyrabiane na rzecz takich potrzeb, przybierają już cechę osobistego upodobania, stosownie więc do tego określa się ich wartość. Tymczasem w drobnym przemyśle, posługującym się głównie ręczną pracą i narzędziami, nie dopuszczającymi równoczesnego wyrobu licznych wytworów, można z łatwością zastosować się do indywidualnych, choćby niezwykłych życzeń, bo przecież pracuje się przeważnie na rzecz tych ściśle określonych potrzeb, a nie na zbyt w nieoznaczonym jeszcze miejscu i nieznanym publiczności. Po prostu wielki przemysł, o ile niema z góry już zamówień, liczy się z żądaniami najzwyczajniejszymi, pomija więc wszystko, coby było rzadszem; mały, znając już naprzód potrzebę, działa tylko dla niej, wyjątkowy więc czy zwykły jej charakter jest tu bez znaczenia, bo

w każdym razie należy się przystosować do tej, a nie innej potrzeby. Ta zdolność adaptacyjna małego przemysłu stanowi poważną jego siłę, a zarazem działa dodatnio na całe gospodarstwo społeczne, gdyż umożliwia osiągnięcie największego zadowolenia subiektywnego i kształci samodzielność myśli, co nie jest obojętnem dla kultury społecznej. Zaspokojenie swej potrzeby szablonowym towarem, który niezupełnie odpowiada naszym życzeniom, połączone jest nieraz z uczuciem przykrości i stanowi tylko konieczne usunięcie większego zła mniejszem, powtarzając się częściej, doprowadza do zaniku własnego sądu, a do zastąpienia go niekrytycznym przyjmowaniem towarów, znajdujących się na targu i do naśladownictwa innych. Stan taki obudza łatwo bezmyślną konsumpcję i pozwala produkcji na tworzenie nowych, mniej lub więcej zbędnych potrzeb samym wytwarzaniem towarów, przez co powiększa się bezużyteczna konsumpcja, a zmniejsza znaczenie czynników estetycznych, artystycznych i kulturalnych, przynajmniej w dziedzinie gospodarczej. Drobny przemysł działa więc użytecznie, nie dopuszczając do upowszechnienia podobnych stosunków.

W końcu drobny przemysł przyczynia się w dwóch kierunkach do utrwalenia stosunków gospodarczych. Najpierw, pracując przeważnie na zbyt miejscowy i przy użyciu niewielkiego kapitału, ulega łatwo, jak każde średnie gospodarstwo, naciśkowi klęsk lokalnych, lecz zato nie odczuwa zbytnio przesileni ogólnych. Wskutek tego społeczeństwo, wyposażone w dostateczną ilość warsztatów rękodzielniczych, odznacza się wielką odpornością w czasach niepomyślnej koniunktury ekonomicznej i nigdy nie naraża się na niebezpieczeństwo — tak groźne gdy wielkie przedsiębiorstwa opanowały cały przemysł — że jedno wielkie przesilenie do tego stopnia stanie

się powszechnem, iż od razu zniszczy na długie lata dobrobyt narodowy. W takich chwilach gospodarstwa średnie, a między niemi i drobny przemysł, są najsilniejszą groblą, o którą rozbija się napór przesilenia. Niezbyt ściśle związane nawzajem ze sobą i z innymi gospodarstwami, posiadając we własnej pracy najważniejszy warunek swego bytu, wychodzą z walk bez większej szkody, bo pewne objawy klęski nie dotyczą ich wcale, inne znowu uderzają z niewielką tylko siłą. Tak np. zmiana polityki celnej, która może zrujnować wielkie przedsiębiorstwa, jest zwykle dość obojętną dla rzemiosł; zmniejszenie siły kupna u ludności i przesilenia finansowe podcinają byt wielkich fabryk, a w rękodzielnictwie zaledwie się to odczuje, gdyż i tak odbył na wytwory był ograniczony, a kredyt niewielki, więc też i zmiany nie mogą być znaczne. Powtóre drobny przemysł odznacza się wielkim konserwatyzmem w pracy, tak co do techniki jak i jakości wytworów, wskutek czego oddziałuje korzystnie na ustalenie konsumpcji, co występuje najlepiej w osobistych potrzebach ludowych, zaspakajanych głównie przez rękodzielnictwo (np. stroje ludowe). Ze stanowiska społecznego jest to bardzo pożądanem, szczególnie w czasach, gdy wielki przemysł dąży do ciągłej zmiany w potrzebach i ich pokryciu. Rzemiosła, dostarczając tradycyjnie tych samych przedmiotów, przyzwyczajają ludność do posługiwania się nimi tak długo, dopóki mogą rzeczywiście służyć odnośnym potrzebom. Wskutek tego moment aleatoryczny, o ile jest wynikiem szybkich zmian konsumpcji, odgrywa w gospodarstwie mniejszą rolę, a dobroć towaru posiada i nadal poważne znaczenie, co oczywiście powstrzymuje nadmierne szerzenie się wytworów tandetnych.

Trzy główne wady można zarzucić drobnemu przemysłowi tak ze stanowiska społecznego,

jak i prywatno - gospodarczego, wielką wrażliwość na zmiany stosunków lokalnych, nieudolność techniczną i handlową, wreszcie przeradzanie się w formę połowiczną średnich pracowni rzemieślniczych, jednoczącą braki wielkiego i małego przemysłu, a pozbawioną ich zalet. Mały przemysł pracuje przeważnie tylko przy pomocy i na rzecz czynników lokalnych, stąd też każde ich pogorszenie dotyka go bardzo ciężko. Utrudnienia kredytowe w miejscowych instytucjach finansowych, powstanie fabryki konkurencyjnej, zubożenie ludności, drożyzna mieszkań i artykułów spożywczych i t. p. zdarzenia mogą z łatwością doprowadzić rzemieślnika do upadku, z którego wyjątkowo tylko potrafi się podźwignąć, bo przy braku znaczniejszych oszczędności krótkotrwały nawet zastój w produkcji odbiera mu środki do życia. W ten sposób społeczeństwo traci średnie gospodarstwa samoistne, tak bardzo potrzebne dla utrzymania równowagi ekonomicznej. Dokładniejszym omówieniem technicznych i handlowych braków drobnego przemysłu jakoteż oceną średnich pracowni zajmę się w rozdziale, traktującym o ustroju przemysłu (rozdział II., § 2), tutaj więc nadmieniam tylko, że w jednym i drugim wypadku mamy do czynienia z niedostatecznym wyzyskaniem zasobów i sił gospodarczych, a więc z produkcją niegospodarną, stąd dla społeczeństwa szkodliwą.

Do zalet drobnego przemysłu ze stanowiska prywatno - gospodarczego należą przede wszystkim jego strony dodatnie, omówione już poprzednio ze względu na społeczeństwo. Do tego należy jeszcze dodać znaczniejszą, niż w wielkim przemyśle, swobodę w ustanawianiu ceny swych wytworów i stałość klienteli. Zwyczajnie sądzi się, że cena targowa takich samych towarów musi być jednakowa tak, że w razie żądania ceny wyższej nie znajdzie się odbiorców, chyba że

nie wiedzą o tem, że mogliby kupić taniej. W rzeczywistości jednolitość ceny niema tak powszechnego zastosowania, nie każda bowiem jej wyżka ma dosyć siły, ażeby skłonić nabywców do poszukania innego producenta. W zawodowym handlu, przy masowej wymianie i przy towarach o wartości wysokiej, cena decyduje istotnie o zdolności do sprzedaży, ale tylko dlatego, że już drobne stosunkowo różnice podnoszą znacznie wydatek ogólny. Jeżeli jednak kupuje się dla własnej konsumpcji jeden lub kilka tylko towarów, mierne podniesienie czy obniżenie ceny ma tak małą praktyczną doniosłość, że często nie wpłynie na nasze postępowanie, jeżeli inne czynniki jak przyzwyczajenie, wygoda, strata czasu i t. p. skłaniają do kupna, choć cokolwiek droższego. Właśnie mały przemysł ma do czynienia przeważnie z tego rodzaju odbiorcami, bo pracuje na rzecz nielicznych, indywidualnych potrzeb. Stąd też jakkolwiek nieraz musi żądać cen wyższych od wielkiego przemysłu, bo stojąc technicznie niżej, ponosi większe koszty produkcji, nie ulega w tej walce konkurencyjnej, gdyż niższe ceny fabrykatów nie mają dla konsumentów takiej doniosłości, ażeby skłoniły ich do zaspokajania potrzeb wytworami wielkiego przemysłu. Szczególniej zawody i pracownice, dostarczające swych towarów klasom zamożniejszym, nie potrzebują najczęściej liczyć się zbytnio z panującą skalą cen targowych. Jest to naturalny, a niewątpliwie bardzo potężny środek obrony małego przemysłu wobec konkurencji wielkiego. Do tego przybywa jeszcze stałość klienteli, podtrzymująca również bardzo skutecznie byt mniejszych przemysłowców. Między producentem a konsumentem powstaje tutaj pewien ściślejszy stosunek, polegający na osobistej znajomości, na znanych przez producenta wymaganiach odbiorcy, o czem nadmieniałem już przedtem, na przyzwyczajeniu i całym szeregu innych okoliczności,

ekonomicznie wprawdzie niewymiernych, niemniej jednak skłaniających dane koło osób do dalszego zaopatrywania się u swego dostawcy. Tylko znaczne różnice w cenie lub jakości towaru mogą ich skłonić do zmiany, o ile więc wielki przemysł nie przewyższy w wysokim stopniu małego wytwórcy, nie potrafi odebrać mu zbytu pomimo wyższości swej techniki i siły ekonomicznej. O brakach małego przemysłu była już mowa poprzednio.

B) Przyjmując za podstawę podziału wewnętrzną organizację produkcji, t. zn. sposób wytwarzania, można odróżnić przemysł domowy, rękodzielniczy, fabryczny i wykonywany w domu. Przemysł domowy powstaje jako zajęcie poboczne, w którym gospodarz, jego rodzina lub domownicy przetwarzają w domu własny surowiec na własne potrzeby. Pierwotnie stanowi przemysł domowy naturalne uzupełnienie gospodarstwa izolowanego, z czasem przeradza się w sposób zużycia czasu, wolnego od pracy głównej, zaczyna więc pracować na rzecz potrzeb obcych. Najwięcej zbędnego czasu pozostawia produkcja sezonowa, stąd też przemysł domowy powstaje i szerzy się przede wszystkim w klasach rolniczych, w których zresztą najdłużej utrzymało się gospodarstwo izolowane, a wraz z nim i przemysł domowy w swej pierwotnej formie jako praca na własne potrzeby. Wskutek małej ruchliwości gospodarczej, wielkiego konserwatyzmu ludności wiejskiej, wreszcie pod wpływem warunków przyrodniczych, odmiennych w różnych okolicach (np. dostarczających łatwiej i w większej obfitości pewnych surowców), przemysł domowy, gdy raz już wejdzie w fazę pracy na sprzedaż, staje się powszechnym zatrudnieniem danej miejscowości czy okolicy (np. tkactwo, garncarstwo, koszykarstwo i t. d.). W ten sposób ludność wiejska pracując przy pomocy narzędzi mało udoskonalonych, dochodzi mimoto do wielkiej wprawy, a zarazem na wyro-

bach wyciska swe piętno indywidualne, bądź przez stosowanie specjalnej techniki, bądź też przez używanie jednolitych wzorów, odpowiadających jej estetycznym poglądom. Przemysł domowy przybiera w takim razie charakter przemysłu artystycznego i z tego tytułu znajduje z łatwością odbyt, bez względu na jakiegokolwiek swe braki, wysokość ceny i t. d.

Przemysł rękodzielniczy stanowi już odrębny zawód gospodarczy, powstaje więc dopiero z chwilą, gdy dosyć wysoko rozwinięty podział pracy wywołuje wymianę w takich rozmiarach, że można liczyć na uzyskanie, w zamian za swe wyroby, wszystkich środków do życia. Rękodzielnictwo występuje w formie zależnej lub samodzielnej pracy. Praca zależna czyli najemna zachodzi, jeżeli rzemieślnik wytwarza przy pomocy własnych narzędzi, lecz używa surowców dostarczonych przez konsumenta tak, że od chwili rozpoczęcia produkcji pracuje na rachunek obcy i to albo u siebie, albo nawet w domu zamawiającego dany towar. W tym razie stanowisko rzemieślnika różni się nieznacznie od położenia robotnika, gdyż charakter przedsiębiorcy zatrzymuje tylko o tyle, że posiada własne narzędzia i nie zawiera stałego kontraktu pracy, lecz układa się osobno w każdym poszczególnym wypadku. Natomiast dochód jego jest prawie wyłącznie tylko wynagrodzeniem pracy, bo prócz niej wchodzi jeszcze tylko zapłata za zużycie narzędzi, która nigdy nie może być znaczniejszą, a im narzędzia są prostsze, tem mniejszą odgrywa rolę. Naturalnie stosunki te zachodzą tylko wtedy, gdy rzemieślnik zawsze, lub przynajmniej zwyczajnie pracuje na rachunek odbiorców. W przeciwnym razie, gdy zwykle przetwarza swoje surowce, a tylko niekiedy używa cudzych, wartość jego działalności wytwórczej ocenia się tak, jak gdyby dostarczył gotowego materiału w całości, t. zn. z uwzględnieniem zysku

z przedsiębiorstwa. Inaczej bowiem, tracąc na użyciu cudzego surowca, nie zgodziłby się na pracę w tych warunkach (np. tapicer, pokrywający meble dostarczoną materią, gdy ma swoją własną pracownię, zaopatrzoną w potrzebne tkaniny). W formie samodzielnej występuje rzemiosło, gdy mamy do czynienia z małym przemysłem, a producent ponosi sam wszystkie koszty produkcji pracy, narzędzi i surowców i pozbywa tylko gotowy wytwór. Jest przytem rzeczą obojętną, czy używa się maszyn, czy też prostszych narzędzi, byleby tylko pracownia nie należała do rzędu wielkiego przemysłu.

Przemysł fabryczny polega na dokładnem przeprowadzeniu technicznego podziału pracy na jak najprostsze czynności, przyczem każdą z nich wykonywa stale osobny czynnik produkcji (robotnik, grupa robotników, maszyna). Jasną jest rzeczą, że można to przeprowadzić tylko pod warunkiem, że zapewnione jest współdziałanie wszystkich, którzy składają się swą pracą na wytworzenie towaru i użyteczne zużycie wszystkich produkcyjnych sił przedsiębiorstwa. Inaczej nie dałaby się utrzymać działalność wytwórcza tego rodzaju. Gdyby nie miało się pewności, że każdą czynność, niezbędną do uzyskania wytworu, uskuteczni się we właściwym czasie, wszelka inna praca mogłaby być straconą, gdyż nie dostalibyśmy wytworu właśnie dlatego, że brakłoby jednego koniecznego wiązadła poszczególnych aktów wytwórczych. W drugim znowu wypadku, gdyby rozdzielono jak najlepiej pracę, lecz niektóre czynności zajmowałyby tak mało czasu, że przez pewną część dnia roboczego robotnicy nie mieliby co robić, albo maszyny stałyby beczynnymi — produkcya byłaby zanadto kosztowną, t. zn. niegospodarną, bo opłacano by niepotrzebną pracę i więziono by nieproduktywnie kapitał, włożony w przedsiębiorstwo. Stąd też system

fabryczny domaga się nieodzownie: 1) połączenia miejscowego w tym samym zakładzie wszystkich narzędzi, maszyn i robotników, którzy, wykonując specjalne czynności, wspólnie wyrabiają wytwór; 2) produkcji ilościowo tak wielkiej, ażeby można było zużytkować wszystkie siły ludzkie i mechaniczne, skupione w przedsiębiorstwie. Fabryka więc posiada jedną z cech wielkiego przemysłu, mianowicie produkuje masowo wytwory, nie idzie jednak bynajmniej za tem, ażeby i w innych kierunkach odpowiadała jego warunkom. I owszem, właśnie dlatego, że w fabryce musi się przeprowadzić jak najściślej ilościowe ustosunkowanie sił w ten sposób, ażeby żadnej z nich nie brakowało, ale i żadnej nie było za dużo, technika każdej fabryki zależy w pierwszej linii od rozmiarów jej zbytu. Możliwą więc zupełnie jest rzeczą, że nie wprowadzi się pewnych ulepszeń, jako ekonomicznie niewłaściwych, gdy za wzrostem produkcji nie może pójść powiększenie sprzedaży, t. zn. że fabryka, nie stojąc na wysokości techniki, nie będzie stanowiła wielkiego zakładu przemysłowego.

Przemysł wykonywany w domu jest odmianą przemysłu domowego lub rękodzielniczego, przystosowaną do potrzeb wielkiego przemysłu. Polega ona na stałym zatrudnianiu znaczniejszej liczby osób na rachunek wielkiego przedsiębiorcy przy zachowaniu zewnętrznych właściwości samoistnej pracy przemysłowej w ten sposób, że produkcya odbywa się w ich własnych mieszkaniach czy pracowniach, najczęściej przy pomocy ich własnych narzędzi. Już omawiając kwestyę robotniczą, wskazałem w wielu razach na socyalne korzyści tego systemu, który odznacza się wszystkimi brakami pracy zależnej i drobnych gospodarstw samoistnych. Rzemieślnik, pracujący na tych warunkach, staje się robotnikiem, lecz robotnikiem, położonym o tyle gorzej, że jest pozbawiony

prawie zupełnie opieki ustawodawstwa ochronnego, pobiera zwyczajnie płacę niższą, a ponosi całe ryzyko pracy, gdyż musi oddać wytwór gotowy, t. zn. odpowiadający warunkom, oznaczonym w kontrakcie. Do tego dołącza się zwykle koszt pośrednictwa, wielki przedsiębiorca bowiem nie układa się nieraz bezpośrednio ze swymi pracownikami, lecz z pośrednikami, którzy zobowiązują się dostarczyć pewnej ilości wytworów. Oni dopiero zwracają się do poszczególnych rzemieślników i oczywiście, pragnąc zarobić, płacą im mniej, niż otrzymują sami za ich pracę.

Coraz więcej szerzący się dzisiaj, szczególnie w niektórych gałęziach (np. przemysł konfekcyjny), system pracy domowej na rachunek wielkich przedsiębiorstw jest rezultatem licznych czynników, działających tak po stronie pracodawców jak i robotników. Zwrot wielkiego przemysłu ku takiej organizacji tłumaczy się głównie czterema okolicznościami: 1) Wielki handel, dążąc do jak największych korzyści, stara się zjednoczyć w swem ręku produkcję towarów, które pozbywają. Ponieważ utrzymywanie własnych zakładów przemysłowych byłoby zbyt kosztowne, albo wymagałoby specjalnych wiadomości fachowych, więc handel korzysta z istniejącego drobnego przemysłu i każe mu pracować dla siebie. 2) Wielki przemysł przeprowadza drogą pracy wykonywanej w domu znaczne oszczędności, gdyż nie utrzymuje warsztatów i pracowni, przerzuca na robotników koszt nabycia narzędzi i w znacznej mierze uwalnia się od ciężarów i ograniczeń ustawodawstwa robotniczego. Wprowadza więc system ten wszędzie, gdzie technika produkcyjna nie żąda wielkich i kosztownych maszyn i gdzie techniczny podział pracy nie rozkłada działalności wytwórczej na tak proste czynności, że każda z nich wykonana z osobna zniknęłaby zupełnie, t. zn. gdzie te czyn-

ności są uchwytne, posiadają samoistne stanowisko gospodarcze. 3) Praca wykonywana w domu, nie gromadząc w jednej pracowni znacznej liczby robotników i nie pociągając większych wydatków na rachunek kapitału zakładowego, umożliwia szybkie i dowolne przeprowadzanie ilościowych zmian w produkcji, a więc powiększanie i ograniczanie jej w miarę chwilowej potrzeby. 4) Pewne dodatkowe gałęzie pracy, które muszą być wykonywane przy wielkim zakładzie przemysłowym np. reperacje, ostateczne wykończenie ręczne i t. p. nie dadzą się zorganizować fabrycznie bądź ze względów technicznych, bądź też z powodu małego stosunkowo zapotrzebowania. Dlatego musi się je oddać rzemieślnikom, a chcąc mieć pewność, że będzie się ich miało każdej chwili, zatrudnia się ich stale.

Drobny znowu przemysł ulega temu rozwojowi przedewszystkiem pod naciskiem dwóch czynników: 1) Konkurencja wielkich przedsiębiorstw utrudnia rzemieślnikowi sprzedaż wytworów, która stanowi jedyną podstawę jego bytu. Praca na rzecz wielkiego, stałego odbiorcy, jakkolwiek na gorszych warunkach, zapewnia rękodzielnikowi środki utrzymania, uważa ją więc jako najlepszą jeszcze ochronę przed niedostatkiem. Wprawdzie materialnie wyszedłby najczęściej lepiej, gdyby stał się zwyczajnym robotnikiem, lecz sprzeciwia się temu próżność, której nie dotyka praca wykonywana w domu, pozostawiająca mu pozory samoistnego majstra. 2) W okolicach o silnie rozwiniętym przemyśle domowym produkcja przewyższa bardzo znacznie miejscowe zapotrzebowanie. Rzemieślnik, nie mogąc szukać zbytu na odległych targach, nie ma innego wyjścia, jak pracować na rzecz wielkiego eksporterera, albo zaprzestać pracy zupełnie.

**§ 3. Warunki rozwoju przemysłowego.** Rzecz o ogólnych warunkach rozwoju przemysłowego należy

częścią do teorii, częścią do nauki o dobrobycie, przemysł bowiem, jako jeden dział gospodarstwa narodowego, rozwija się pod wpływem tych samych czynników, które decydują o położeniu każdej produkcji. Przemysł więc musi rozporządzać dostateczną ilością odpowiednio ukwalifikowanych środków produkcji i zapotrzebowaniem tak wielkiem i zdolnym do kupna, ażeby mógł liczyć na zbyt dostarczonych towarów. Inaczej bowiem albo praca wytwórcza byłaby wprost niemożliwa, albo stałaby się bezużyteczną; w obu przeto wypadkach nie możnaby myśleć o rozwoju przemysłu.

Wobec tego niema potrzeby rozpatrywać tu wszystkich tych czynników, poprzestaję więc na podniesieniu tych okoliczności, które jakkolwiek mają pewne znaczenie dla każdej produkcji, odgrywają w przemyśle znacznie większą rolę, ze względu na specyficzne jego właściwości.

1) Przemysł potrzebuje równomiernego rozkładu sił społecznych pomiędzy poszczególne gałęzie produkcji. Jako samoistny dział pracy wytwórczej, jest każdy przemysł wytworem rozwiniętego już zawodowego podziału pracy, musi więc liczyć na pomoc innych gospodarstw we wszystkich dziedzinach, które nie wchodzą w zakres jego produkcji. Używa surowców, które musi nabyć i narzędzi, których nie wyrabia, dostarcza towarów, które nie zaspakajają najważniejszych potrzeb. Na każdym więc kroku przemysłowiec odczuwa braki, które ma wypełnić obca praca; a jeżeli ma odpowiedzieć swemu zadaniu, musi być bardzo wszechstronna, bo potrzeby przemysłu są nader różnorodne. Ponieważ społeczny podział pracy doprowadził wszędzie do daleko idącej specjalizacji, więc przemysł, we własnym interesie, musi się domagać dostatecznego rozwoju wszystkich gałęzi produkcji, każda bowiem dopomaga w pewnej mie-

rze jego własnej działalności. Stąd też było to objawem zupełnie naturalnym, że pierwsza opozycja przeciw merkantylizmowi, rujnującemu rolnictwo, wyszła ze sfer przemysłowo-handlowych, które wówczas znacznie skuteczniej broniły przemysłu, niż pewne prądy dzisiejsze, które olśnione nadzieją chwilowych korzyści, nie liczą się z tem, że żądania ich podkopałyby byt innych gałęzi produkcji. Reprezentanci takich kierunków zapominają o tem, że uwzględnienie ich życzeń zapewniłoby zyski obecnie istniejącym zakładom przemysłowym tylko tak długo, dopóki zgubny wpływ tego postępowania nie oddziałaby jeszcze na inne gospodarstwa, potem jednak ich upadek musiałby pociągnąć za sobą także upadek przemysłu. Oczywiście zależy to od rodzaju przemysłu, który dział obcej pracy wytwórczej jest mu więcej lub mniej potrzebny. Produkcja narzędzi, surowców i artykułów spożywczych będzie zawsze najważniejszą, inne gałęzie będą miały w zasadzie mniejsze znaczenie. Jeżeli się jednak uwzględni, że przy dzisiejszej specjalizacji przemysłu prawie każdy wytwór może być zarazem narzędziem lub półfabrykatem t. zn. surowcem dla innego przedsiębiorstwa, niepodobna nie przyznać, że rozwój przemysłu, w jego całokształcie, zależy od równomiernego postępu całej produkcji społecznej, a upośledzenie czy upadek którejkolwiek gałęzi musi się odbić pośrednio także na przemyśle.

2) Z tych samych powodów znaczniejsze skupienie ludności jest jednym z warunków rozwoju przemysłowego. Przemysł musi mieć pewność, że swoje potrzeby zaspokoi bez straty czasu w chwili ich pojawienia się, stąd też odnośne działy produkcji powinny być na miejscu lub w pobliżu. Wobec różnorodności zapotrzebowania, musi się złożyć na nie wiele sił i środków, liczna więc tylko i gęsta ludność może podoląć temu za-

daniu. Naturalnie, ułatwienia komunikacyjne powiększają obszar, na którym może się rozmieścić produkcja bez szkody dla przemysłu.

3) Przemysł rozwija się wraz z postępem za-  
możności i kultury społecznej. Jako samo-  
istny dział produkcji pracuje przemysł na rzecz potrzeb  
w dwojaki sposób: dostarcza artykułów lepszych w miejsce  
dawniejszych gorszych, choć prostszych i zaspakaja potrzeby,  
które nie stojąc w przyczynowym związku z utrzymaniem  
życia, są mniej lub więcej zbędne. Wskutek tego może  
się rozwinąć dopiero z chwilą, gdy ludność zaczyna się  
domagać czegoś więcej prócz najniezbędniejszych środ-  
ków do życia, t. zn. gdy powstają nowe potrzeby, a da-  
wniejsze pragnie się zaspokoić w doskonalszy sposób.  
Taka zmiana zapotrzebowania idzie równolegle z postę-  
pem kulturalnym i materyalnym, wzrost cywilizacji bo-  
wiem oddala ludzkość coraz więcej od prymitywnego ży-  
cia, a zwiększający się dobrobyt pozwala na zaspakajanie  
nowych pragnień.

4) Rozwój przemysłu zależy od ilości kapitału,  
którym rozporządza. Bez nagromadzenia pewnego kapi-  
tału nie może być mowy o przemyśle, gdyż najpierw  
urządzenie warsztatów pociąga znaczniejsze koszta, a na-  
stępnie producent musi mieć zapewnione utrzymanie  
przez cały czas produkcji, t. j. od chwili jej rozpoczęcia  
aż do pozbycia towarów. Im wyżej stoi technika i im wię-  
cej przeważają w przemyśle wielkie zakłady produkcyjne,  
tem bardziej powiększa się rola kapitału w przemyśle, bo  
tem znaczniejsze wydatki należy poczynić z góry, zanim  
będzie można otrzymać dochody z gospodarstwa. Społec-  
zeństwo więc musi posiadać dostateczną ilość kapitałów  
i umieszczać je w produkcji przemysłowej. Pierwszy wa-  
runek zależy od stanu zamożności, drugi od wy-  
kształcenia ekonomicznego. Nawet tam, gdzie

kapitałów jest dosyć, postęp przemysłu jest nieraz bardzo powolny, gdyż nie chce się narazić na straty swych oszczędności. Przy nie dosyć pogłębionem wykształceniu ekonomicznem, przedstawia się przemysł jako przedsiębiorstwo niepewne, ryzykowne, które wprawdzie może się udać, lecz upada jeszcze łatwiej. W takich stosunkach kapitały stronią od przemysłu i pomimo ich obfitości rozwój przemysłowy jest niemożliwy. Zmiana tych z pewnością szkodliwych, lecz w pewnym stopniu na doświadczeniu opartych poglądów zależy w znacznie wyższej mierze od samego przemysłu, aniżeli od jakichkolwiek innych czynników. W społeczeństwach, w których przemysł spotyka się z niechęcią i nieufnością, należy w jego własnym interesie przestrzegać jak najściślej zasady, że zakłady przemysłowe muszą mieć wszystkie warunki zdrowego rozwoju, że powinno się powstrzymywać wszelkimi siłami powstawanie przedsiębiorstw o wątpliwej wartości ekonomicznej. Gdzie przemysł już jest rozwinięty i popularny, tam gorączkowe choćby tworzenie fabryk, bez dostatecznej podstawy ekonomicznej, przyniesie szkodę tylko tym kołom, które przyczyniły się materialnie do ich powstania, a w najgorszym już razie wywoła częściowe przesilenie, spowodowane upadkiem tych zakładów. Po krótkim jednak czasie, gdy przeminą skutki i wrazenie klęski, kapitały zwrócą się ponownie ku przemysłowi, bo społeczeństwo uważa pracę przemysłową za najwłaściwszą ich fruktyfikację. Inaczej jest w krajach, w których przemysł nie zdobył sobie jeszcze takiego stanowiska. Tam upadek niewielu nawet przedsiębiorstw zabija wszelką wiarę w powodzenie czy uzdolnienie przemysłu, tak że klęska pozostawia trwałe skutki. Przez długi czas przemysł nie będzie mógł liczyć na materialne poparcie, zapanuje bowiem opinia, że umieszczenie kapitałów w przemyśle jest równoznaczne z ich utratą. Od ostrożności przeto i skrupula-

tności, z jaką stawia się pierwsze kroki, zależy tutaj przyszłość przemysłu, a wraz z nią i rozwój dobrobytu społecznego.

5) Podobnie wpływa także wykształcenie fachowe warstw przemysłowych. Praca przemysłowa wymaga zawodowego przygotowania, jeżeli więc niema dostatecznej ilości sił ukwalifikowanych, nie może się rozwinąć. Szczególniej w drobnym przemyśle ma jakość pracy wielką doniosłość, gdyż przy mało rozwiniętym podziale pracy główny udział w produkcji przypada człowiekowi, a jednym z najważniejszych czynników, wzmacniających stanowisko rzemiosł wobec konkurencji fabrycznej, jest wyższość dobrej pracy ręcznej nad produkcją maszynową.

6) Przemysł musi mieć zapewniony dostateczny zbyt na swe wytwory. Zależy to od pojemności targu, a więc od jego rozmiarów, na które wpływają bardzo silnie środki komunikacyjne. Ogólne omówienie tej kwestyi należy do polityki handlowej, tutaj zaś wypada zwrócić uwagę na wpływ powiększenia targu na przemysł mały.

Cały rozwój gospodarczy idzie ku koncentracji i specjalizacji. Koncentracja pozwala na zaoszczędzenie pewnej części ogólnych kosztów gospodarstwa, specjalizacja na lepsze wykształcenie fachowe, a stąd na wydawniejszą pracę. Ogólnym przejawem tej ewolucyi jest terytorjalne skupienie wszystkich gałęzi produkcji przemysłowej, jeżeli nie geograficzne, to przynajmniej ekonomiczne. Pewne miejscowości czy okolice stają się środowiskiem pracy na rzecz potrzeb nawet bardzo odległych, a wysoko rozwinięta sieć komunikacyjna umożliwia rozszerzenie ich wpływu na bardzo znaczne przestrzenie. Rezultatem takich stosunków jest upadek znaczenia jednych miejscowości na korzyść innych. Statystyka dowodzi, że pod wpływem nowych linii kolejowych upada gwałtownie cały szereg miast i miasteczek, dawniej ożywionych, ażeby

jedna lub kilka miejscowości, przedtem nic nie znaczących, wzrastało szybko w ludność i zamożność. Im łatwiej bowiem i w krótszym czasie pokonywamy przeszkody przestrzeni, tem mniej potrzeba punktów zbornych dla okolicznej ludności. Jazda kołowa, powolna i kosztowna, wymagająca przerw niezbędnych, musiała potworzyć w niewielkich odległościach miasteczka, jako centra życia gospodarczego i towarzyskiego swej okolicy. Kolej jest co najmniej cztery razy szybszą od koni, to też przynajmniej cztery razy mniej potrzeba takich środowisk, zbyteczne więc muszą upadać jako bezużyteczne. Zato pozostałe rozciągają wpływ swój na obszar cztery razy większy, jednoczą środki i potrzeby cztery razy większej ludności, nic więc dziwnego, że rozwój ich jest tak szybki i potężny.

Pod wpływem tego część rękodzielników musiała uciepieć bardzo silnie. Nie stało to się wskutek konkurencji fabrycznej, lecz po prostu przez utratę dotychczasowych swych odbiorców. Przenieśli się oni do producentów zamieszkałych w nowej gospodarczej stolicy; ponieważ pobliskie miasteczko straciło ten charakter, więc i jego mieszkańcy nie mogą już liczyć na zależne od siebie potrzeby. Czy spadek po nich objęła fabryka, czy też również mały, ale w innem mieście żyjący rzemieślnik, jest obojętnem, w każdym razie rzemiosła wszystkich miejscowości, które straciły swe znaczenie centralne, znalazły się w warunkach znacznie przykrzejszych. Zmniejszenie zapotrzebowania musiało wytworzyć hiperprodukcję. Przedtem pracowano dla miasta i okolicy, teraz okolica odpadła, albo więc produkowano za wiele towaru, albo też za wiele znalazło się pracowników, t. zn. pewna część ich nie miała już zajęcia. W drobnym przemyśle zachodzi najczęściej ten drugi przypadek, pracuje się tam bowiem głównie na zamówienie. Część przeto

rzemieślników została bez odbiorców, albo raczej każdy z nich utracił część swego zbytu, a im większe dawniej było znaczenie danej miejscowości, im większą ona zaopatrywała okolicę, tem strata była gwałtowniejszą i znaczniejszą, a więc dotkliwszą.

Widoczną wkrótce musiało się stać rzeczą, że niepodobna w tych samych nadal egzystować warunkach. Wskutek tego rzemieślnicy musieli prędzej czy później dążyć do zmiany, któraby mogła ich być polepszyć. Dawniejszych odbiorców nie można było odzyskać, gdyż przenieśli się gdzieindziej ze swemi potrzebami, należało więc szukać innego wyjścia. Nasuwały się tutaj dwie drogi, które rzeczywiście zużytkowano. Pierwszą, najprostszą było opuszczenie upadającej miejscowości i szukanie zarobku tam, gdzie było go prawdopodobnie więcej, drugą zmiana rodzaju produkcji na taką, dla której warunki zbytu nieznacznej chyba tylko uległy zmianie. Rozpoczęła się przeto emigracya do miast znaczniejszych, a równocześnie obniżenie jakości wyrobów. Potrzeby przeniosły się dalej, więc za nimi poszła jedna część producentów, druga pozostała wprawdzie na miejscu, lecz poszukała sobie innej klienteli. Ludność uboższa, szczególnie wiejska, z przyzwyczajenia i konieczności nieraz musi zaopatrywać się we wszystkie swe potrzeby w pobliżu swego miejsca zamieszkania, a wskutek słabego swego wykształcenia gospodarczego odznacza się tak wielką bezwładnością ekonomiczną, że nawet tam, gdzie może, z trudnością tylko zmienia zwyczajny swój sposób postępowania. To też jakkolwiek rozwój komunikacyi przeniósł klientelę małomiejską do miast większych, odnosi się to głównie do odbiorców większych, zamożniejszych, bardziej wymagających; mali, zaspakajający swe potrzeby towarem tańszym, prostszym i gorszym, pozostali przeważnie na miejscu.

Straty rzemieślników pracujących dla klas zamożniejszych były naturalnie znacznie większe, aniżeli tych, których odbiorcy należeli do sfer ludowych. Tamci więc po największej części nie mogli się już utrzymać i albo opuszczali swe rodzinne miasto, albo zaczęli pracować na zaspokojenie potrzeb ludowych, t. zn. zaczęli wyrabiać towar gorszy a tańszy. Tam więc nawet, gdzie rękodzieła małowiejskie utrzymały się dalej, upadek przejawiał się również, jakkolwiek w innej formie; mianowicie nastąpiło obniżenie jakości rękodzielniczej produkcji, a w miejsce dawniejszej różnorodności towarów wszedł wyrób prawie jednakowy, niemal prymitywny.

Oczywiście straty poniesione przez rzemiosła pewnych miejscowości nie stanowią jeszcze o upadku ich w całym gospodarstwie narodowym, szczególnie, jeżeli polegają tylko na przesunięciu umiejscowienia potrzeb, żądających zaspokojenia. Gdyby zmniejszenie się klientów w miasteczkach zrównoważyło się zwiększeniem jej w miastach znaczniejszych, społecznej szkody nie byłoby żadnej, a mielibyśmy tylko do czynienia ze stratami indywidualnymi. W rzeczywistości jednak było inaczej, bo część odbiorców małego przemysłu przeniosła się obecnie do wielkiego, dzięki jego wyższości konkurencyjnej, omówionej już poprzednio (§ 2), tak że rozszerzenie targu wskutek rozwoju sieci komunikacyjnej zadało ciężki cios małemu przemysłowi.

7) Przemysł korzysta w wysokim stopniu z każdego nowego wynalazku technicznego, który umożliwia produkcję w lepszych warunkach. Jakkolwiek postęp techniki oddziałuje korzystnie na wszystkie zawody, to jednak największe rezultaty przynosi on w przemyśle już dlatego, że wskutek silnie rozwiniętej konkurencji przemysł jest bardzo ruchliwy, a wielkie zakłady rozporzą-

dzają dostatecznymi środkami, ażeby zastosować u siebie każde ulepszenie.

8) Wkońcu dla rozwoju przemysłowego niezbędną jest dostateczna wolność gospodarcza. Zbyt daleko idące normy ustawowe, choćby ustanowione w najlepszej myśli (np. kontrola jakości wytworów przemysłowych w czasach merkantylistycznych, celem zapewnienia wyższości towarom krajowym nad zagranicznymi), działają zawsze niekorzystnie na rozwój przemysłu, gdyż ustawa i jej stosowanie odznacza się zawsze pewną ociężałością i szablonowością, podczas gdy przemysł musi się szybko stosować do każdorazowych potrzeb. Nie idzie zatem bynajmniej żądanie wolności przemysłowej, niczem nie ograniczonej, rozchodzi się tylko o to, aby przepisy prawne uregulowały tylko te kwestye, których ze względu na interes społeczny nie można pozostawić dowolności indywidualnej. Zakres tej uprawnionej ingerencji czynników społecznych na polu przemysłu zależy od celów i zadań polityki przemysłowej (rozdział III, § 1).

---

## Rozdział II. Ustrój przemysłu.

**§ 1. Wielki przemysł.** Wielki przemysł występuje w trojakim kształcie, w formie fabryki, pracy wykonywanej w domu i w formie mięszanej, gdy pewna część produkcji wykonywa się fabrycznie, inne, przedewszystkiem drugorzędne, w domu. Ze stanowiska polityki ekonomicznej najważniejsze różnice w ustroju wielkiego przemysłu dostrzegamy ze względu na jakościowy rozmiar produkcji i ze względu na przedmiot gospodarczy, t. zn. organizację przedsiębiorstwa.

1) Wielki przemysł opiera swą produkcję na zasadzie specjalizacji i kombinacji. Specjalizacją przemysłu nazywamy ograniczenie pracy wytwórczej do pewnych tylko towarów, kombinacja natomiast polega na zgrupowaniu w jednym przedsiębiorstwie pewnej ilości różnych działów produkcji, pozostających ze sobą w ściślejszym związku ekonomicznym lub technicznym. Kombinacja nie wyklucza oczywiście specjalizacji, każdy bowiem z połączonych ze sobą zakładów przemysłowych może się oddawać wyrobowi tylko pewnych przedmiotów, jakkolwiek dział produkcji, do którego należy, mógłby dostarczać jeszcze innych.

Specjalizacja przemysłu jest właściwie dalszym krokiem naprzód w zawodowym podziale pracy, posiada przeto wszystkie jego dodatnie i ujemne strony. Dla wielkiego przemysłu przedstawia ona korzyść o tyle, że pomniejsza zapotrzebowanie kapitału zakładowego (np. przy różnorodniejszej produkcji potrzeba większej ilości maszyn), umożliwia dokładniejsze przeprowadzenie podziału pracy, ułatwia kierownictwo przez ograniczenie rozmiarów niezbędnych w tym celu wiadomości technicznych i handlowych, wkońcu zapewnia przedsiębiorstwu wyższą zdolność konkurencyjną ze względu na zmniejszone koszty produkcji, jakoteż większą doniosłość wytworów. Z drugiej jednak strony specjalizacja jest niebezpieczną dlatego, że cały byt przedsiębiorstwa opiera na produkcji nielicznych towarów. Jeżeli w jednym tym dziale pozostanie się w tyle, choćby bez własnej winy (np. konkurujące zakłady użyją lepszych sposobów technicznych, utrzymując je w tajemnicy), alboważ gdy pogorszą się warunki zbytu (np. zmiana polityki celnej, przesunięcie się potrzeb ku innym, pokrewnym towarom itd.), niepodobna utrzymać się nadal, gdyż gospodarstwo traci odrazu swe ekonomiczne uprawnienie. To też zbytnia

specjalizacja przyczynia się w wysokim stopniu do wywoływania i potęgowania przesilen i szczególnie w początkach pracy przemysłowej — indywidualnej i społecznej — najmniej jest wskazaną. Ogólnie można powiedzieć, że daleko idącą specjalizację można przeprowadzić bez większego niebezpieczeństwa najpierw w produkcji artykułów masowych, w której jakościowa zmiana zapotrzebowania jest rzadka, a utrata zbytu przy racjonalnem prowadzeniu dość nieprawdopodobna, powtórę w gałęziach dostarczających przedmiotów, których wartość polega niemal wyłącznie na doskonałości wyrobienia i wykończenia (np. przemysł optyczny, niektóre działy artystycznego i t. d.). W każdym jednak razie specjalizacja wymaga wielkiej ruchliwości handlowej, głównie w początkach, ażeby konsumpcya zapoznała się z towarami danego przedsiębiorstwa i nauczyła się je cenić. Za to gdy już raz osiągnięto ten rezultat, dobra opinia utrzymuje się nieraz dłużej, niżby należało, tak że przedsiębiorstwo ma zbyt zapewniony na pewien przeciąg czasu, choćby nawet pracowało gorzej i nie okazywało dostatecznej ruchliwości (znaczenie firmy o wyrobionej opinii, marki handlowej i t. p.). W praktyce celem zabezpieczenia się przed niebezpieczeństwem specjalizacji, bez wyrzeczenia się wszystkich jej korzyści, przeprowadza się bardzo często specjalizację częściową. Polega ona na większem urozmaiceniu produkcji z szczególnem jednak uwzględnieniem pewnych artykułów tak, że przedsiębiorstwo opiera się na szerszych podstawach, a pomimo tego uzyskuje w pewnym kierunku dominujące stanowisko (np. fabryka maszyn wogóle, jednakże wyspecjalizowana głównie w wyrobie jednego typu).

K o m b i n a c y ę przeprowadza się w przemyśle z trzech różnych powodów, stąd też można odróżnić trzy odmienne jej typy. Pierwszy, najczęstszy, można nazwać

kombinacją techniczną, polega bowiem na połączeniu tych gałęzi produkcji, które wiążą się ze sobą bądź przez to, że wytwór jednej jest niższym stopniem produkcji, a więc przejściowem stadyum wytwórczości dla drugiej (np. cukier surowy wobec rafinady, stąd połączenie cukrowni z rafinerią), bądź też że pewne środki produkcji, wyzyskane już w jednym zakładzie, mogą służyć jako surowiec jeszcze w drugim (np. różne odpadki). Drugi — kombinacja gospodarcza — zachodzi, gdy wielki przemysł pragnie skoncentrować wszystkie lub pewną część tych gałęzi produkcji, których wytworów musi używać w swojej działalności wytwórczej jako narzędzi lub surowców (np. nabycie kopalń węgla lub rudy żelaznej przez wielkie zakłady metalurgiczne). Rozchodzi się tutaj o skupienie w jednym ręku zysków całej produkcji, począwszy od jej najniższego stopnia aż do towaru, przeznaczanego na targ, t. zn. o niezależność od innych wytwórców, którzy przy sprzedaży otrzymują pewien udział w dochodach przedsiębiorstwa. W końcu kombinacja handlowa stara się przeprowadzić tę samą zasadę w stosunku do handlu. W tym celu zakład przemysłowy otwiera równocześnie składy i zastępstwa swych towarów, unikając w ten sposób pośrednictwa pomiędzy producentem a konsumentem, albo przynajmniej zamykając je w ciaśniejszych granicach. System ten ma wielkie znaczenie szczególnie w działach przemysłu, pracujących na rzecz potrzeb, które u konsumenta nie występują naraz w takiej ilości, ażeby mógł poczynić większe zamówienia. Sprzedaż odbywa się tu, o ile producent nie objął jej sam, przy pomocy większych i mniejszych kupców, którym oczywiście musi się płacić za ich pośrednictwo. Kombinacja handlowa zmniejsza kosztą produkcji i wymiany, stąd też zapewnia przemysłowi znaczniejszą rento-

wność, a konsumpcji tańsze, więc łatwiejsze zaspokojenie potrzeb.

Ze stanowiska społecznego jednak jedynie kombinacja techniczna jest bez zarzutu, natomiast obie inne jej formy przedstawiają dwojakie niebezpieczeństwo. Najpierw kombinacja gospodarcza i handlowa dadzą się przeprowadzić tylko przez bardzo wielkie przedsiębiorstwa, a ponieważ podnoszą rentowność działalności przemysłowej, więc stają się czynnikiem zbytniej koncentracji produkcji, a w ślad za tem przemożnej potęgi niewielu gospodarstw, tak że dobrobyt społeczny zależy w gruncie rzeczy od paru potentatów przemysłowych (głównie w Stanach Zjednoczonych, lecz podobne stosunki spotykamy i w Europie, gdzie również zaczyna się już mówić o „królach“ i „baronach“ żelaza, cukru, węgla i t. p.). Powtórę kombinacja, szczególnie przeprowadzona szybko i na wielką skalę, odbiera zajęcie i dochody wielu gospodarstwom, dotąd samoistnym, przyczyniając się w ten sposób do zubożenia szerszych warstw ludności, przy równoczesnem bogaceniu się nielicznych jednostek. Pomijając już wzrost nierównomierności materialnej, zawsze niepożądany, społeczeństwo traci ponadto pewną część sił produkcyjnych, jednostki bowiem, pozbawione kombinacją zatrudnienia, nie prędko znajdują nowy sposób użytkowego zużycia swych zasobów gospodarczych i warunków osobistych.

2) Ze względu na podmiot odróżniamy przedsiębiorstwo jednostkowe i zbiorowe. W teorii spółka jawna należy niewątpliwie do rzędu podmiotów zbiorowych, jednakże ustrój jej, a przedewszystkiem faktyczne oddziaływanie na produkcję, jest tak zbliżone do gospodarstw jednostkowych, że ze stanowiska polityki ekonomicznej należy ją zaliczyć raczej do tej kategorii. Ściśle biorąc, mielibyśmy przedsiębiorstwa jednostkowe,

spółki jawne i przedsiębiorstwa zbiorowe, wobec braku jednak ważniejszych ekonomicznych znamion spółki, można tę formę ustroju połączyć z pierwszą.

Bliższe określenie pojęcia przedsiębiorstw jednostkowych i zbiorowych, form w jakich się przejawiają (gospodarstwo jednostkowe, prowadzone przez gospodarza lub przez jego zastępców, spółka jawna, komandytowa, akcyjna, komandytowa na akcje, udziałowa i t. d.), jakoteż ogólna ocena różnych tych ustrojów ze stanowiska ekonomicznego, należy do teorii. Tutaj poprzestaję na podniesieniu najważniejszych przymiotów dwóch najgłówniejszych ustrojów przemysłu, przedsiębiorstwa jednostkowego i akcyjnego. Ogólne ich zalety i wady występują także we wszystkich pokrewnych im typach, ulegając nieznacznej tylko zmianie, stosownie do wewnętrznych różnic w ich konstrukcji prawnej.

Największą zaletą przedsiębiorstwa jednostkowego jest ścisłe jego połączenie z osobą gospodarza. Odpowiada on bezpośrednio i w całej rozciągłości za swój zakład przemysłowy, tak prawnie jak i ekonomicznie, ponosi więc wszystkie koszty i szkody, a zatrzymuje wszystkie dochody. Jest bardzo żywo zainteresowany rozwojem swego przedsiębiorstwa, można się więc spodziewać, że dołoży wszelkich starań, aby je dobrze poprowadzić. Wskutek tego wielki przemysł o podmiocie jednostkowym posiada z reguły następujące dodatnie strony:

- 1) Przedsiębiorstwo opiera się na zdrowych podstawach, tak że moment niepewności jest sprowadzony do możliwie najmniejszych rozmiarów. Jest to wynikiem konieczności umieszczenia w przemyśle wielkich funduszy. Producent, który daje cały kapitał na założenie i prowadzenie przedsiębiorstwa, zdecyduje się na to tylko pod warunkiem, że, jego zdaniem, powodzenie jego akcji jest z góry zapewnione. Każda znaczniejsza wątpliwość po-

wstrzymuje go od niepewnego kroku, bo w danym razie straty byłyby bardzo ciężkie, a przypuszczalny zysk nie wyrównywa bynajmniej tego niebezpieczeństwa. To też jednostkowe przedsiębiorstwa rzadko tylko będą spekulacyjne; znacznie częściej można im wytknąć zbytek ostrożności. 2) Zarząd będzie oszczędny i w miarę sił jak najlepszy, od tego bowiem zależy dochód, który idzie na rachunek kierownika. Nie spotka się już tej zalety w takim stopniu w zakładach, nie prowadzonych przez właściciela, lecz i tu nawet gospodarz będzie starał się skrętnie uchylić niedogodności obcego zarządu, czy to przez ścisłą kontrolę, czy przez wielkie zainteresowanie kierownika w wydajności pracy (np. wysoką tantiemą), czy wreszcie przez skrupulatny dobór osób, którym powierza kierownictwo. Zresztą nie można pominąć uwagi, że zarząd przedsiębiorstwa jednostkowego wyjątkowo tylko wydaje się z rąk zupełnie, zwyczajnie bowiem właściciel posiada dostateczne wiadomości fachowe, ażeby zatrzymać naczelne kierownictwo, choćby z czyjąś pomocą. Rzadko tylko zdecyduje się ktoś na umieszczenie znacznych kapitałów w produkcji, na której się nie zna, stąd też — pomijając wypadki przedsiębiorców bardzo bogatych, u których tem samym zainteresowanie jednym zakładem może być niewielkie — nowe przedsiębiorstwa jednostkowe zakładają prawie zawsze ludzie fachowi. Dopiero drogą sprzedaży, spadku, lub innym sposobem pochodnym przechodzi dany zakład w ręce osoby, nieprzygotowanej do jego prowadzenia, która musi postarać się o zastępstwo. Tutaj należą także wszystkie, ekonomicznie szkodliwe, wypadki gospodarczego absenteizmu, gdy właściciel z jakichkolwiek powodów nie zajmuje się swem gospodarstwem, przechodząc z szeregu producentów, do grupy bezczynnych kapitalistów, o tyle różniących się od innych, że kapitał ma się rentować nie w cudzem, lecz własnym

gospodarstwie. W takim razie kierownictwo przejdzie na osoby inne, lecz przyczyną tego są czynniki indywidualne.

3) Ze stanowiska społecznego ustrój jednostkowy zapewnia zwyczajnie silniejsze zespolenie interesów ogólnych z dążeniami przemysłowca i większą dbałość z jego strony o los robotników. Właściciel, pracując sam na miejscu, stykając się ciągle z resztą ludności, choćby nawet był cudzoziemcem, przyswaja sobie pewne jej potrzeby, poddaje się mimowolnie panującym powszechnie prądom, w interesie własnym, ażeby nie być zupełnie odosobnionym, stara się zrozumieć innych i z nimi współdziałać. Patrząc codziennie na robotników, mając z nimi nie tylko kontraktowe stosunki, już wskutek przebywania w tej samej miejscowości, prędzej uwzględni ich życzenia i potrzeby, choćby wychodziły poza ramy prawnie należących się im świadczeń, niż kapitalista, którego z przedsiębiorstwem łączy tylko dywidenda. Przytem właściciel jest swobodny, rozporządza dowolnie swoim majątkiem, stąd też może ponieść na rzecz społeczeństwa lub robotników ofiary, na które nie może się zgodzić żaden kierownik, choćby uznawał ich użyteczność a nawet konieczność, bo niema do tego prawa.

Wady przedsiębiorstw jednostkowych wynikają również z ich ścisłej łączności z osobą właściciela. Jego nieudolność podcina byt gospodarstwa, choćby rzeczowe warunki były jak najlepsze; z jego ustąpieniem zmienia się kierownictwo, t. zn. ciągłość gospodarczej pracy, a często następuje nawet zastanowienie dalszej produkcji, jeżeli nowy właściciel nie chce, czy nie może dalej jej prowadzić. Przemysł, wymagający bardzo znacznych środków materialnych, nie może się rozwijać, trudno bowiem o tak wielkie kapitały, skupione w jednym ręku; wszystkie gałęzie przemysłu, które słusznie czy niesłusznie uważa się za niepewne (np. nowe rodzaje pracy

przemysłowej, lub tylko wprowadzenie nieistniejących dotąd w kraju czy okolicy gałęzi), walczą z bardzo wielkimi trudnościami, chociażby były najpotrzebniejsze i największą rokowały przyszłość. To samo da się powiedzieć o nowych zdobyczach nauki i wynalazkach wszelkiego rodzaju. Jeżeli tylko zastosowanie ich pociągnęłoby za sobą znaczniejsze koszty, gospodarz waha się, wyczekuje rezultatu, osiągniętego przez innych i właśnie dlatego pozostaje w tyle. W końcu przedsiębiorstwo jednostkowe, rozporządzając kapitałem, zależnym od zamożności gospodarza, niema często dostatecznej odporności wobec przesileni.

Spółki akcyjne, których znaczenie w dziedzinie przemysłowej bezustannie rośnie, są jedną z głównych przyczyn ogromnego rozwoju wielkiego przemysłu w ciągu ostatnich lat kilkudziesięciu. Z natury swej potrzebuje on bardzo znacznych kapitałów i właśnie dlatego jest przedsiębiorstwem ryzykownym. W każdej produkcji, jako pracy obliczonej na przyszłość, musi wystąpić czynnik niepewności, a niebezpieczeństwo będzie gospodarczo tem donioślejsze, im większe narażono na nie środki. Przedsiębiorstwo, posiadające wszelkie prawdopodobieństwo rozwoju, lecz wymagające milionowych inwestycji, będzie ekonomicznie ryzykowniejsze od produkcji bardzo niepewnej, jeżeli jej wystarcza skromny kapitał. Umieścić 100 milionów przy jednej setnej niekorzystnej szansie, znaczy narażać się na stratę miliona; produkcja o wkładzie 500.000, choćby tylko dziesiąta część czynników dawała nadzieję pomyślnych rezultatów, a wszystkie inne przemiały przeciw, przedstawia niebezpieczeństwo utraty 450.000, t. j. przeszło o połowę mniejsze. Stąd też, nie mówiąc już o gałęziach i zakładach przemysłowych, istotnie ryzykownych, każda lokacja w przemyśle zbyt wielkich funduszy musiała odstraszać kapitalistę, bo w ten

sposób narażał się na utratę znacznej części swego majątku, może nieprawdopodobną, lecz w każdym razie możliwą. Dopiero rozłożenie tego niebezpieczeństwa na liczne gospodarstwa, umożliwienie każdemu przyjęcia na siebie takiego tylko ryzyka, które odpowiada jego siłom i woli, wyposażyło przemysł w dostateczne kapitały. Stało się to tem prędzej, że rozszerzyło się równomiernie koło osób, które mogły wziąć udział w przemysłowej lokacji kapitałów. Wielkie przedsiębiorstwo jednostkowe może utrzymać tylko gospodarz, rozporządzający znacznymi środkami, a takich niema zbyt wiele; ustrój zbiorowy rozdziela całe zapotrzebowanie kapitału na tak nieznaczne kwoty, że najmniejsi nawet kapitaliści mogą umieścić w przemyśle swoje oszczędności.

W ten sposób mamy określoną funkcję systemu akcyjnego na polu przemysłowem. Spółki akcyjne umożliwiają zebranie potrzebnego kapitału bez względu na jego wysokość bez znaczniejszych trudności, gdyż najpierw pozwalają na gospodarcze zmniejszenie ryzyka, a powtórę przyciągają ku wielkiemu przemysłowi kapitały drobniejsze. Z nabyciem akcji uzyskuje się prawo do ewentualnych dochodów, niewielka stosunkowo jej cena dopuszcza przystosowania swego udziału do wiary, którą się ma w powodzenie danego zakładu i do własnych środków. Tendencya ku spekulacyi leży w naturze ludzkiej, bo wiąże się najściślej z naszą optymistyczną oceną przyszłości. W gospodarstwo wprowadzamy więc chętnie czynnik aleatoryczny, pod warunkiem jednak, że nie przejdzie pewnej granicy ilościowej. Natężenie niepewności może być bardzo wysokie, jeżeli małym kosztem nabywamy drobną choćby nadzieję znacznych zysków w przyszłości, lecz ogół wydatków obecnych nie może być wielki, bo nie pozwalają na to ani rozum, ani potrzeby terażniejsze. Loterya liczbowa lub klasyczna i kupowanie

paru losów, nie mających, o ile ich nie wyciągnięto, żadnej wartości, są bardzo upowszechnione, nikt rozsądny jednak nie umieści w takich losach znaczniejszej części swego majątku, choćby prawdopodobieństwo wygranej było bez porównania wyższe. Akcja przystosowuje się do obu tych tendencji, stąd też zebranie kapitału jest bardzo ułatwione. W tym samym kierunku działa jeszcze jedna właściwość przeważnej liczby akcji, jako papieru wartościowego na okaziciela, posiadającego kurs giełdowy. Podobnie, jak w braku akcji przemysł wielki mógłby liczyć tylko na wielkich kapitalistów, tak też byłyby zamknięte dla niego kapitały, chwilowo tylko niezatrudnione. W ustroju jednostkowym ponosi się nie tylko cały ciężar niebezpieczeństwa, lecz wiąże się przytem swe kapitały na cały czas trwania produkcji. W tym celu można więc użyć tylko środków wolnych od innego, ważniejszego zapotrzebowania. Oczywiście ogranicza to znacznie ilość kapitałów, chętnych do przemysłowej lokacji, tymczasem akcja, którą można pozbyć każdej chwili, otwiera pole dla krótkoterminowej fruktyfikacji kapitałów w produkcji przemysłowej. Tak więc system akcyjny uchyla lub zmniejsza przeszkody, na które natrafia wielki przemysł z powodu niepewności rezultatów produkcyjnych, zapotrzebowania wielkich kapitałów, rozdrobnienia ich w społeczeństwie, wreszcie z powodu konieczności trwałego ich utrzymania w przedsiębiorstwie.

W ten sposób wielki przemysł może z łatwością uzyskać kapitał w każdej wysokości. Zbytecznym byłoby omawiać szczegółowo płynące stąd korzyści. Przedsiębiorstwo może przetrwać każde prawie przesilenie i pracować przez dłuższy czas ze stratą, bo szkody rozkładają się na licznych akcjonariuszy; może rozwinąć skuteczną konkurencję, wprowadzać wszystkie, choćby bardzo kosztowne ulepszenia; może wreszcie rozszerzyć każdej

chwili swą produkcję, bo potrzebne środki otrzyma przez powiększenie kapitału akcyjnego, lub przez wydanie obligacji, a więc przez pożyczkę długoterminową, zaciągniętą również systemem akcyjnym, t. zn. rozdzielającym całą kwotę na drobniejsze części. Jako przedsiębiorstwo zbiorowe spółka akcyjna nie wiąże się z żadną jednostką, stąd też zmiany osobistej natury nie dotyczą jej wcale. Wkońcu przedstawia spółka akcyjna jeszcze tę jedną korzyść społeczną, której lekceważyć nie można. W ustroju akcyjnym drobny kapitalista może równie dobrze lokować swe kapitały jak największy, a oszczędności chwilowe, przeznaczone na potrzeby, które się wkrótce pojawią, mogą być produkcyjnie użyte. Wskutek tego zmniejsza się natężenie automatycznego wzrostu nierówności rozkładu dochodów i majątków, bo polega ono między innymi i na tem, że kapitały wielkie i trwale zbędne procentują się zwyczajnie nie tylko absolutnie, lecz i stosunkowo lepiej.

Ustrój akcyjny posiada jednak bardzo poważne braki, tak że rozszerzony nadmiernie staje się dla gospodarstwa społecznego bardzo szkodliwy. W pierwszej linii występują wszystkie szkodliwe objawy, będące naturalnym wynikiem zbiorowego przedsiębiorstwa przemysłowego i współdziałania kapitałów bez względu na to, czyją są własnością. Wady te są antytezą analogicznych zalet przemysłu jednostkowego, wystarczy więc je wymienić, bo uzasadnienie mieści się już w poprzednich wywodach. Tutaj należy brak łączności z robotnikami i resztą społeczeństwa, prowadzenie produkcji przez osoby mało tylko zainteresowane w jej rezultatach, a stąd niegospodarność, rzucanie się do zakładania przedsiębiorstw spekulacyjnych.

Prócz tego wypada jeszcze podnieść: 1) Zależność przemysłu od sfer finansowych. Wskutek upowszechnienia

spółek akcyjnych wielkie banki zajęły wobec wielu przedsiębiorstw przemysłowych stanowisko dominujące, podobne roli, którą objęła wielka firma wobec przemysłu, wykonywanego w domu. Banki podejmują się zebrania kapitału akcyjnego, czyli, jak to mówią, finansują przedsiębiorstwo, one zarazem decydują w znacznej mierze o kursie akcji, a więc o targowej cenie przedsiębiorstwa. Stąd powstają, nawet gdy niema żadnych nadużyć, bardzo znaczne koszty pośrednictwa, ciężące już stale na produkcji, jako nieproduktywne zużycie pewnej części kapitału, a giełda pieniężna zyskuje przeważny wpływ na losy przemysłu, jakkolwiek jej dążenia są często zupełnie niezgodne z rzeczywistym interesem produkcji (np. kurs akcji spada, gdy rozkwitające przedsiębiorstwo potrzebuje dla rozszerzenia się kapitału, ażeby finansisci mogli kupić tanio te rentowne papiery).

2) Zaognienie walki konkurencyjnej. Spółka akcyjna może długo pracować ze stratą, stąd też prawie bez ograniczenia może zwiększać produkcję lub obniżać ceny, byleby tylko doprowadzić do upadku konkurencyjnej. Prowadzi to do hyperprodukcji, przesilen i zniszczenia wytwórczych sił tak społecznych jak indywidualnych, dla celów ściśle egoistycznych.

3) Rozwielmożnienie się spekulacji w gospodarstwie społecznym, a przedewszystkiem gry giełdowej. Znaczna część posiadaczy akcji nie traktuje ich jako papierów lokacyjnych, lecz liczy na zmianę kursu i płynący stąd zysk przy sprzedaży. Wskutek tego upowszechnia się gra giełdowa, która niemal zawsze wychodzi na korzyść kapitału, a niszczy egzystencję małych i średnich gospodarzy.

4) Zakładanie przedsiębiorstw nierealnych, stanowiących tylko pozór dla emisji akcji, celem wyzyskania nieświadomości szerszych warstw społecznych. Przy pomocy wielkiej reklamy tworzy się silny popyt na akcje, które sprzedaje się po kursie wysokim, jakkolwiek przedsiębior-

stwo niema żadnych widoków powodzenia. Wprawdzie później wyjdzie to na jaw, wartość akcji więc spadnie, lecz założyciele osiągnęli już swe zyski przy finansowaniu przedsiębiorstwa, a o to tylko chodziło. 5) Wyzysk akcyonaryuszy małych przez wielkich. O przedsiębiorstwie akcyjnym decyduje w ostatniej linii ogólne zgromadzenie, na którym głosy oblicza się według posiadanych akcji (np. 25 akcji daje jeden głos, 50 dwa i t. d.). Porozumienie kilku kapitalistów, którzy zgromadzili więcej niż połowę akcji, ubezwładnia wszystkich innych i może wprost dyktować uchwały, mianować dyrekcję i radę nadzorczą i t. d. Jak to może być niebezpiecznym dla drobnych akcyonaryuszy, dowodzić nie potrzeba, bo interes wielkiego i małego kapitalisty bynajmniej nie jest identyczny. Tak np. zupełnie możliwą jest rzeczą, że grupa wielkich akcyonaryuszy pozbawi małych udziału w dochodach, choćby rezultaty produkcji były pomyślne. Wystarczy w tym celu uchwała, ażeby nie wypłacać dywidendy, lecz czysty zysk obrócić na utworzenie funduszu rezerwowego. Mały kapitalista, żyjąc ze swych oszczędności, nie może czekać, jeżeli więc powtórzy się to kilkakrotnie, sprzeda akcję, która nic mu nie przynosi. Wobec braku dywidendy i licznych ofert sprzedaży, pozbędzie ją ze stratą, bo kurs będzie niski. Nabywcami będą kapitaliści, którzy już przedtem posiadali największą część akcji, a gdy w ten sposób dostaną i resztę w swe ręce, uchwalą na najbliższem zgromadzeniu, że fundusz rezerwowy jest za duży i że część jego obróci się na podniesienie dywidendy. W ten sposób zyskali na kursie, bo przy emisji akcji odstępowali je drogo, a później skupili tanio, prócz tego zaś pomiędzy siebie tylko rozdzielili zysk kilkuletni. Taką operację można powtarzać częściej. Wysoka dywidenda podniosła kurs, można więc część akcji znowu

sprzedać publiczności, a gdy posiada już znaczniejszą ich ilość, dążyć do spadku kursu i ponownego zagarnięcia wszystkich dochodów przy pomocy uchwały, dotującej znowu fundusz rezerwowy. 6) Wkońcu, o ile akcje są w rękę zagranicy, zubożenie kraju, który znaczną część rezultatu swej produkcji musi w formie dywidendy oddawać cudzoziemcom.

Wobec tego nie można oświadczyć się za zupełną wolnością dla spółek akcyjnych, lecz owszem, należy poddać je szczególnej kontroli władzy publicznej. O ile to wchodzi w zakres polityki ekonomicznej, zajmę się tą kwestyą w dalszym ciągu, tutaj zaś muszę zwrócić uwagę jeszcze na szkody, które mogą powstać dla gospodarstwa społecznego z tak częstej dziś przemiany przedsiębiorstw jednostkowych w akcyjne. Zmiana tego rodzaju jest albo rzeczywista, gdy akcjonariusze nabywają istniejący zakład przemysłowy od właściciela, płacąc mu cenę kupna w gotówce, albo formalna tylko, która polega na tem, że właściciel odstępuje spółce swoje przedsiębiorstwo w zamian za pewną ilość akcji. Otóż w pierwszym wypadku, jeżeli przyjmie się zanadto wysoką wartość danego zakładu, pewna część kapitału akcyjnego będzie stracona, w drugim akcjonariusze dostarczają nieraz tylko nowych funduszy dawnemu właścicielowi, który rozporządzając największą ilością akcji jest i nadal wyłącznym panem przedsiębiorstwa. Wobec tego, że takie przemiany dają wysokie zyski pośredniczącym instytucjom finansowym i że wielki kapitał nie lęka się kosztów tego rodzaju, bo odbierze je z łatwością przez wyzyskanie dla swych celów, choćby tylko spekulacyjnych, ustroju akcyjnego, główne niebezpieczeństwo grozi drobniejszym oszczędnościom, t. zn. gospodarstwom średnim.

**§ 2. Mały przemysł.** Pomimo niewątpliwej przewagi produkcyjnej i handlowej wielkich przedsiębiorstw, faktyczne stosunki nie dowodzą bynajmniej, ażeby rozwój gospodarczy prowadził do zupełnego wyparcia małego przemysłu i zastąpienia go wielkim. Prawda, że pewna liczba małych warsztatów zginęła, że w niektórych gałęziach fabryka wstąpiła w miejsce dawnych pracowni, że wielu rzemieślników, pracując na rachunek wielkiego producenta, zachowało jedynie pozory samoistnych wytwórców. Lecz obok tych znamion upadku, pojawiają się równocześnie ślady postępu i rozwoju, które wskazują, że niektóre rodzaje rękodzieł nie tylko nie straciły gruntu, lecz nawet szerzą się i wzmacniają. Wobec tego widoczną jest rzeczą, że o położeniu drobnego przemysłu decydują prócz czysto materialnych czynników jeszcze inne okoliczności, które w pewnych wypadkach mogą równoważyć skutki technicznej i finansowej wyższości wielkiego przemysłu. Niektóre z tych właściwości podniosłem już poprzednio przy omawianiu wad i zalet drobnego przemysłu, tutaj muszę się zająć ogólnem ich oznaczeniem, gdyż posiadają dla ustroju drobnego przemysłu pierwszorzędną doniosłość.

W zasadzie konkurencja wielkiego przemysłu powinna zabić wszystkie małe warsztaty. Wielki przemysł produkuje taniej, bo technicznie stoi wyżej, ogólne koszty zarządu, rozkładając się na znacznie większą ilość wytworów, są stosunkowo mniejsze, a masowe nabywanie surowców i taki sam transport wytworów obniża cenę zużytych materiałów i koszty przewozu. Ceny fabrykatów będą więc niższe, a dodając do tego oddziaływanie na odbiorców organizacyi handlowej, ze wszystkimi środkami reklamy, musi się przyznać, że mały producent nie jest w stanie bronić się skutecznie wobec takiego przeci-

wnika. Stąd też drobny przemysł może<sup>7</sup> utrzymać się tylko tam, gdzie tego rodzaju konkurencja jest niemożliwa, albo przynajmniej bardzo utrudniona. Zachodzi to w następujących wypadkach: 1) Gdy stan techniki jest tego rodzaju, że przy małym kapitale osiąga się już najwyższy stopień doskonałości. Wtedy przewaga wielkiego przemysłu ogranicza się tylko do strony handlowej, jest więc tem mniejsza, że o ile chodzi o targ lokalny, kosztą przewozu albo w grę nie wchodzi, albo nawet zwracają się przeciwko fabrykatom, jeżeli wyrabia się je w innych miejscowościach. Zresztą przewagę handlową zwalczają dosyć skutecznie związki małych producentów (str. 382). 2) Jeżeli rodzaj przemysłu nie nadaje się do wielkiej produkcji, bądź dlatego, że opiera się przeważnie na pracy ręcznej, bądź też że masowo dostarczane towary nie znalazłyby bytu. 3) Jeżeli przystosowanie się do indywidualnych potrzeb musi dojść tak daleko, że niepodobna przeprowadzić specjalizacji produkcyjnej, która opiera się zawsze na przyjęciu przeciętnych typów. 4) Gdy dostarcza się poszczególnym odbiorców towarów tak tanich i w tak nieznacznej ilości, że mała różnica w cenie nie wpływa na wybór dostawcy (rozdział I, § 2). 5) Wkońcu gdy dla jakichkolwiek powodów konsumenci przyznają wyższość wyrobom ręcznym nad maszynowymi (zaliczając np. pierwsze do kategorii przedmiotów zbytkowych pod wpływem mody, dla lepszego ich wykończenia, ze względów estetycznych i t. p.).

Zbierając wszystkie te uwagi razem, można powiedzieć, że mały przemysł utrzymuje się i rozwija, jeżeli wytwórca zaspakaja bezpośrednio indywidualnie oznaczone potrzeby, a jakość pracy ludzkiej posiada dla oznaczenia wartości towaru większe znaczenie od innych czynników produkcji. Wskutek tego drobny przemysł powinien dążyć przedewszystkiem do

opanowania tej dziedziny, w której najsilniej przejawia się indywidualność konsumenta, t. zn. gdzie najwybitniej występuje różnorodność poglądów na właściwości, którymi ma odznaczać się wytwór (np. środki, służące potrzebom ściśle osobistym i zbytkownym, produkcja, stosująca się do zwyczajów i tradycji miejscowych, wyroby artystyczne o motywach ludowych i lokalnych i t. d.). Produkcja artykułów masowych nie daje już tak odpowiedniego pola działania, a w każdym razie może liczyć na powodzenie tylko pod warunkiem, że albo dostarcza każdemu z konsumentów małej ilości towarów mniej wartościowych, albo przybiera charakter przemysłu artystycznego, albo wreszcie, że ten rodzaj pracy stanowi przemysł domowy, ogólnie rozpowszechniony w danej miejscowości czy okolicy. Natomiast tak częsty wyrób przedmiotów stosunkowo droższych, chociaż lepszych od towarów fabrycznych, przedstawia się jako system gospodarczo chybiony. Taką pracą nie pokrywa się potrzeb ludności uboższej, która nie może płacić cen wygórowanych, ani też nie odpowiada żądaniom warstw zamożniejszych, które zwykle pragną połączyć główny użytek z zaspokojeniem wymogów zbytku lub estetyki. Pozostają klasy średnie, lecz chęć dorównania bogatszym działa na nie tak silnie, że najczęściej przeniosą gorszy, ale wyposażony w pozory zbytkownego przedmiotu, wyrób fabryczny nad lepszy wprowadzić, lecz niemający tych cech, a równie drogi wytwór przemysłu małego.

Ustrój drobnego przemysłu musi się z tem liczyć. Podobnie jak wielki przemysł, jako masowa produkcja, opiera się na zasadach specjalizacji i kombinacji, tak znowu mały, powinien przyjąć za podstawę indywidualizację potrzeb. Wtwór ma odpowiadać najściślej żądaniom konsumenta, stąd też drobny przemysł musi odznaczać się znajomością potrzeb swych odbiorców

i dostatecznym uzdolnieniem fachowym, ażeby mógł je zadowolić. Innemi słowy, przewodnią ideą dobrego ustroju małych warsztatów jest indywidualizacja wytworów stosownie do indywidualnych potrzeb. Dlatego producent musi się bezpośrednio stykać z konsumentem i posiadać gruntowne a wszechstronne wykształcenie techniczne w swym zawodzie. Inaczej bowiem albo nie zna potrzeb, albo nie potrafi do nich się zastosować.

Z powyższych uwag wynika, że drobny warsztat nie powinien przejść pewnej miary w swej produkcji, w takim bowiem razie indywidualizacja staje się niemożliwą. Producent musi się oddać kierownictwu i sprawom handlowym, tak że niema już czasu na dokładne poznanie każdego zamówienia i na ścisłe przestrzeganie, ażeby wyrób zupełnie mu odpowiadał. Przechodzi się już w stadyum, w którym nie dostarcza się wprawdzie towarów masowo ani nie ma się tych wszystkich urządzeń technicznych i ekonomicznych, które nadają taką siłę wielkiemu przemysłowi, lecz na równi z nim pracuje się według przeciętnego typu i z mniejszą dbałością o jakość pracy i wykończenia. Rezultaty muszą być ujemne, średnia bowiem pracownia niema już dostatecznej elastyczności, ażeby stosować się do indywidualnych wymogów, a nie może dorównać prawdziwie wielkim zakładom, ani techniką, ani rozgałęzieniem stosunków handlowych, ani kierownictwem. Niepodobna przeto uważać zmiany warsztatów mniejszych na większe za objaw postępu. Wszelki rozwój gospodarczy polega na lepszym wyzyskaniu stosunków i zasobów, t. zn. na podniesieniu intensywności działalności ekonomicznej. W małych pracowniach mamy jakościową intensywność kapitału, w średnich ani kapitał ani praca nie występują z dostateczną siłą. To też przypatrując się powstawaniu zakładów średnich, przekonujemy się, że tworzą się właśnie pod wpływem czynników

niegospodarnych. Mały rzemieślnik, którego pracownia rozwijała się pomyślnie, pragnie ją rozszerzyć. Nie posiadając dostatecznego wykształcenia handlowego i znajomości techniki wielkiej produkcji, nie rozporządzając przytem tak znacznym kapitałem, ażeby wystarczył na utworzenie fabryki, powiększa swoją produkcję, nie zmieniając systemu działalności wytwórczej. Wskutek tego uzdolnienie fachowe gospodarza traci na znaczeniu, bo przechodzi on do pracy handlowo-administracyjnej, do której nie jest przygotowany, a utrzymuje nadal dawniejszą technikę, co najwyżej niewiele tylko udoskonaloną. Widoczną więc jest rzeczą, że w miejsce pracy intensywnej weszło gospodarstwo ekstensywne, które nie może się utrzymać wobec konkurencji wielkiego przemysłu, bo przez swą połowiczność straciło wszystkie warunki rozwoju.

Mały przemysł organizuje się także na gruncie asocjacji w związku producentów, którzy przez połączenie swych sił pragną dorównać wielkiemu przemysłowi. Takie stowarzyszenia mogą przybierać rozmaite formy i różnym służyć zadaniom, zawsze jednak występują dwa zasadnicze ich typy, tak ze względu na ustrój jak i na cel związku. Mianowicie ustrój może być tak ścisły, że stowarzyszenie staje się przedsiębiorcą, który członków zatrudnia na swój rachunek, tak że całe kierownictwo pracy należy do niego, a tylko dochody rozdzielają się między stowarzyszonych, albo też każdy z członków zatrzymuje zupełną swobodę działania, a stowarzyszenie pomaga mu tylko w produkcji i wymianie (np. dostarczając surowców, maszyn, zajmując się sprzedażą i t. d.). Ze względu na cel znowu odróżniamy stowarzyszenia wytwórcze, służące technicznej stronie produkcji i handlowe, które podejmują się nabywania środków produkcji i pozbywania wytworów.

Właściwa produkcja nie może się odbywać przy pomocy stowarzyszeń luźnie zorganizowanych, jasną bowiem jest rzeczą, że skoro każdy może pracować jak chce i ile chce, asocjacja jest tylko formalną, nie istotną. W tej formie mogą się utrzymać z pomiędzy stowarzyszeń wytwórczych jedynie stowarzyszenia maszynowe, które zakupują maszyny i odstępują je swym członkom za wynagrodzeniem, pokrywającym koszt zarządu i amortyzacji. Jeżeli więc stowarzyszenie ma oddziaływać bezpośrednio na wytwórczość drobnego przemysłu, musi posiadać urządzenie samoistnego przedsiębiorstwa, w którym członkowie pracują jak zwyczajni robotnicy, a posiadają tylko prawo do zysku, który rozdziela się stosownie do dostarczonej przez nich roboty. Właściwie niema się tu do czynienia z ustrojem drobnego przemysłu, lecz z systemem rozpowszechnionym w przemyśle wielkim, t. zn. z pracą wykonywaną w domu na cudzy rachunek. Zato społeczna różnica jest ogromna, gdyż przemysł wykonywany w domu daje najwięcej sposobności do upośledzenia pracy, podczas gdy stowarzyszenie produkcyjne podnosi dochody i polepsza położenie rzemiosła. Dzieje się to jednak tylko wtedy, gdy kapitał niezbędny dla utworzenia stowarzyszenia zebrano równymi mniej więcej udziałami członków, lub uzyskano na takich warunkach, że nie rości sobie prawa do udziału w zysku (np. pożyczka, oprocentowana według zwyczajnej stopy, subwencja z funduszy publicznych i t. p.), tak że rozdział następuje w stosunku do pracy, a nie do włożonego kapitału. W przeciwnym razie stowarzyszenie staje się przedsiębiorstwem, fruktyfikującym włożony kapitał, niczem więcej.

Stowarzyszenia handlowe mają zapewnić drobnemu przemysłowi wszystkie korzyści, które przypadają w udziale wielkim zakładom z powodu masowej produkcji i wielkiego zapotrzebowania surowców. Tutaj należą

stowarzyszenia handlowe w ścisłym tego słowa znaczeniu, zajmujące się sprzedażą wytworów; surowcowe, zakupu-  
jące surowce w wielkich ilościach naraz i odstępujące je  
częściowo członkom po cenach wielkiego handlu; wre-  
szcie magazynowe, w których stowarzyszeni wystawiają  
na sprzedaż lub przechowują wyroby, nie mające na ra-  
zie odbytu, t. zn. produkowane bez zamówienia. Organi-  
zacja takich związków pozostawia zwyczajnie swym człon-  
kom zupełną wolność, tak że zależy od ich woli, czy  
chcą skorzystać z pomocy stowarzyszenia. Jedynie tam,  
gdzie związki handlowe przyjmują zamówienia i podejmują  
się dostaw, szczególniejszych, stowarzyszenie  
musi mieć organizację ścisłą, inaczej bowiem nie miałoby  
pewności, czy będzie mogło wywiązać się z przyjętych  
zobowiązań. W tym wypadku stowarzyszeniu należy przy-  
znać prawo równomiernego rozkładu pracy pomiędzy  
członków (w stosunku do rozmiarów ich pracowni), jako-  
też prawo kontroli dostarczonych wytworów, a więc od-  
rzucenia przedmiotów, nie odpowiadających czy to warun-  
kom kontraktu, czy też zwyczajnym wymaganiom. Przy-  
tem należy zauważyć, że stowarzyszenie, podejmując się  
dostaw, nie zawsze liczy na pracę wszystkich członków.  
Jeżeli pewna ich liczba nie chce podjąć się danej roboty,  
może stowarzyszenie wytworzyć chwilowe zgrupowanie  
tych, którzy oświadczyli gotowość wzięcia udziału w do-  
stawie. Oczywiście wszystkie zyski i straty rozdziela się  
w takim razie tylko pomiędzy uczestników.

Stowarzyszenia rękodzielnicze, w zasadzie nader  
użyteczne, rozwijają się niezbyt pomyślnie głównie z po-  
wodu braku fachowego i sprężystego zarządu. Zająłem się  
tem już przy omawianiu gospodarczych stowarzyszeń robo-  
tniczych, nie potrzeba więc powtarzać tutaj tych uwag.  
W końcu dodaję, że stowarzyszenia tak produkcyjne jak  
handlowe mają największą doniosłość dla przemysłu domo-

wego i wykonywanego w domu, pozwalają bowiem na samodzielne organizowanie tych gospodarstw bez współudziału kapitalistów, liczących się jedynie z własną korzyścią.

### § 3. Przemysł związków prawno-publicznych.

Jakkolwiek nie ulega wątpliwości, że przedsiębiorstwa prywatne posiadają w wielu kierunkach wyższe uzdolnienie ekonomiczne od zakładów, prowadzonych na rachunek podmiotów publicznych, a wyższość ta przejawia się najwyraźniej w dziedzinie przemysłowej, to jednak żaden ustroj prawno-publiczny nie uchylał się nigdy ani teoretycznie ani praktycznie od bezpośredniego udziału w działalności przemysłowej. Stanowisko to zajmuje się i dzisiaj; państwo, a obok niego i inne związki publiczne utrzymują liczne zakłady przemysłowe, a jest ich obecnie tak wiele, że niektórzy widzą w tem nawet wyraźną tendencję ku ustrojowi kolektywistycznemu. Nie sądzę jednak, ażeby to twierdzenie odpowiadało rzeczywistości. Można by mówić o szerzeniu się idei kolektywistycznej, gdyby wpływ gospodarstwa publicznego w dziedzinie ekonomicznej był coraz większy, t. zn. gdyby przedsiębiorstwa, utrzymywane przez związki publiczne, powstawały liczniej i rosły prędkiej od zakładów prywatnych. Tak nie jest; owszem praktyczna doniosłość gospodarczych instytucji państwowych, a szczególnie miejskich była dawniej z pewnością znaczniejsza. Jeżeli się wydaje, że państwo zastrzega sobie coraz to nowe dziedziny ekonomiczne, to tylko dlatego, że patrzymy wtedy na państwo nie w gospodarstwie społecznym, lecz oddzielone od niego, sztucznie izolowane. Prawda, że wiele przedsiębiorstw publicznych nie istniało dawniej, lecz nie było również mnóstwa zakładów publicznych, ilościowe przeto różnice nie dowodzą niczego. Natomiast państwo dzisiejsze

nie rozszerzyło bynajmniej zakresu przyczyn, które skłaniają je do praktycznej działalności gospodarczej, innymi słowy, pracuje ono na rzecz tych samych kategorii potrzeb, które pokrywało dawniej. Potrzeby wzrosły i zróżniczkowały się, więc i produkcja publiczna jest bardziej urozmaicona, nie wyszła jednak wcale poza dawniejszy swój zakres. Stąd też nie może być mowy o szerzeniu się kolektywizmu czy socjalizmu państwowego.

Udział związków prawno - publicznych w produkcji przemysłowej jest wynikiem naturalnej zupełnie dążności do zabezpieczenia sobie niezbędnych warunków bytu i rozwoju. W publicznym gospodarstwie występują również pewne potrzeby konieczne, które muszą być zaspokojone, jeżeli nie chcemy narazić się na upadek, nie podobna więc pozostawić losowi lub dowolności innych decyzję, czy znajdują się na nie odpowiednie środki. Produkcja prywatna może właśnie pominąć te potrzeby, jeżeli praca na ich rachunek nie będzie dosyć zyskowną, to też związki publiczne muszą we własnym zakresie działania postarać się o niezbędne wytwory, nie jest bowiem wykluczonem, że przedsiębiorstwa prywatne, licząc się ze swoim interesem, nie zechcą ich dostarczyć. Ponieważ potrzeby publiczne występują jako indywidualne zapotrzebowanie danego związku publicznego i jako potrzeby społeczne, których zaspokojenie leży w jego interesie, więc i działalność gospodarcza podmiotów prawno - publicznych ma do spełnienia dwie funkcje: ma zabezpieczyć pokrycie ich bezpośrednich, t. j. indywidualnych i ogólnych, t. zn. społecznych potrzeb.

W tym celu można użyć dwojakich sposobów. Państwo — a wszędzie gdzie mowa o państwie, używam tego pojęcia tylko dla skrócenia, obejmując niem wszystkie podmioty prawno-publiczne — korzystając ze swych upra-

wnień i wpływów może oddziaływać w taki sposób na produkcję prywatną, że bez bezpośredniego mieszania się w akcję wytwórczą uzyska zaspokojenie wszystkich swych potrzeb. Stanowi to, jak wiadomo, naczelne zadanie polityki ekonomicznej, która winna się także zająć doborem odpowiednich środków. Drugi sposób polega na takim urzędzeniu własnego gospodarstwa, że samo już dostarczy przynajmniej najniezbędniejszych na ten cel wytworów. Sposób ten można nazwać prywatno-gospodarczym, gdyż w zasadzie może go użyć każdy bez wyjątku gospodarz.

Obie te drogi nie wykluczają się bynajmniej, już choćby z tego powodu, że gospodarstwo państwowe jest jednym z czynników, którymi posługuje się polityka ekonomiczna. Które potrzeby należy pokrywać raczej z własnego gospodarstwa, a które można zabezpieczyć pośrednio, zależy od każdorazowych stosunków, można więc postawić tylko ogólną zasadę, że własne gospodarstwo musi mieć zdolność zaspokojenia niezbędnego minimum potrzeb najważniejszych, ma pokrywać wszystkie potrzeby, na które prywatna produkcja nie może pracować dla braku odpowiednich korzyści, wreszcie przeciwdziałać skutecznie nadmiernemu wyzyskiwaniu konjunktury na niekorzyść państwa i społeczeństwa.

Wobec tego do zakresu przemysłu związków prawno-publicznych należą:

1) Produkcja wytworów, niezbędnych dla spełniania funkcji publicznych, lub dla prowadzenia przedsiębiorstw, wchodzących w skład majątku państwowego, o ile w ten sposób można zaspokoić potrzeby taniej lub pewniej. (Np. fabryki broni, warsztaty kolejowe, arsenały, doki i t. d.).

2) Fruktyfikacja produkcyjna majątku publicznego (przemysł leśny w domenach, huty przy kopalniach).

3) Produkcja prowadzona w celach skarbowych, mianowicie dla wyzyskania praw monopolicznych.

4) Produkcja dla oddziaływania na konsumpcję w pewien ściśle określony sposób, a więc celem podniesienia lub pomniejszenia jej, powiększenia przez obniżenie cen, lub w celu dostarczenia jej towarów lepszych. (Np. zmonopolizowanie wyrobu lub sprzedaży napojów spirytusowych, utrzymywanie elektrowni, gazowni, rzeźni i t. d.).

5) Utrzymywanie przedsiębiorstw publicznych, ażeby nie dopuścić do zmonopolizowania pewnych gałęzi produkcji przez prywatnych przedsiębiorców, którzy w takim razie mogliby utrudnić w wysokim stopniu konsumpcję i doprowadzić do upadku dobrobytu szerokich sfer ludności. Szczególniej dzisiaj, wobec najrozmaitszych związków producentów (§ 4), zadanie to staje się coraz donioślejsze. Przedsiębiorstwa publiczne mają przeszkodzić swą konkurencją nadmiernemu podnoszeniu cen, szczególnie w tych wszystkich gałęziach, które dostarczają powszechnie używanych środków utrzymania (artykuły spożywcze, węgiel). Obok państwa, którego akcja ma się zwrócić głównie przeciw ogólnym kartelom, ciężar z tego tytułu wielkie obowiązki na gminach miejskich. Drożyzna podnosi się w miastach pod wpływem ich rozwoju, tak że pewne grupy producentów starają się zmonopolizować na swą wyłączną korzyść rezultaty działalności ogólnej. (Np. drożyzna mięsa, chleba). Żaden przepis prawny nie ma dość siły, ażeby skutecznie zwalczać tę tendencję, jedyną przeto bronią jest otworzenie zakładów przemysłowych gminnych, któreby sprzedając po właściwej

cenie swe wyroby, narzuciły ją swą konkurencją przedsiębiorstwom prywatnym.

Przemysł publiczny może się opierać na zasadzie wolnej konkurencji lub na monopolu. Tam gdzie państwo rozwija działalność przemysłową ze względów prywatno-gospodarczych, dla zapewnienia sobie pokrycia potrzeb na wszelki wypadek, wprowadzenie monopolu byłoby nadużyciem swego stanowiska prawnego bez żadnego rzeczowego uzasadnienia. Tutaj należy produkcja publiczna dwóch pierwszych rodzajów, podczas gdy w trzecim monopol tłumaczy się wyłącznie względami finansowymi, stanowi więc w każdym razie obciążenie gospodarstwa społecznego, czyli jest złem koniecznym. Podobnie nie można oświadczyć się za monopolem tam, gdzie produkcja prywatna może odpowiedzieć swemu zadaniu, a jedynie odznacza się zbytnim egoizmem materialnym (jak pod 5). Monopol bowiem jest zawsze środkiem ostatecznym, posiadając wielkie braki już dlatego, że uchylene konkurencji usuwa jedną z najważniejszych sprężyn rozwoju technicznego i gospodarczego, t. j. obawę utraty zbytu. Jeżeli więc zamierzony cel, jak tutaj wpływ na ceny, da się osiągnąć bez wykluczenia konkurencji, monopol jako zbyteczny jest zarazem szkodliwy. Natomiast przemysł publiczny winien zmonopolizować w swem ręku produkcję: 1) jeżeli zachodzi niebezpieczeństwo, że niezbędne przedsiębiorstwa publiczne nie będą się mogły utrzymać przy wolnej konkurencji, albo że prowadzenie ich będzie zanadto kosztowne; 2) jeżeli chodzi o ochronę konsumpcji przed zalewem artykułami bardzo szkodliwymi, a ścisła kontrola produkcji prywatnej przeprowadzić się nie da. W pierwszym wypadku przedsiębiorstwom publicznym zapewnia się pokrewne warunki tym, z jakich korzysta cały przemysł przy systemie wysokich cel ochronnych, które przecież monopolizują dla

niego targ krajowy, w drugim rozchodzi się o pierwszorzędny interes ogółu, wobec którego muszą ustąpić względy czysto gospodarcze.

**§. 4. Kartele, trusty, monopole.** O rozmiarach zbytu decydują dwa czynniki: pojemność targu, t. zn. wielkość zapotrzebowania, posiadającego dostateczną siłę kupna i zdolność konkurencyjną wytworu. Jasną wobec tego jest rzeczą, że wielki przemysł, który rzuca na targ bardzo znaczną ilość towarów, obawia się przedewszystkiem konkurencji innych wytwórców i dąży wszelkimi siłami do jej usunięcia, lub conajmniej osłabienia.

Najwcześniej i najłatwiej uchylono lub utrudniono konkurencyę zagraniczną, gdyż polityka celna dąży do zapewnienia krajowych targów rodzimej produkcji. Nie mogło to jednak wystarczyć, bo pomiędzy krajowymi zakładami walka toczyła się dalej, a liczbę współzawodników powiększyli jeszcze cudzoziemcy, którzy chcąc zniweczyć wpływ ceł ochronnych, potworzyli w kraju nowe przedsiębiorstwa. Przemysł zaczął więc szukać skuteczniejszych sposobów, zwalczających konkurencyę i znalazł je w organizacji karteli i trustów.

Nie ulega wątpliwości, że ze stanowiska indywidualnego producenta osiągnięcie monopolitycznego stanowiska jest najlepszem rozwiązaniem wszystkich trudności. Monopol wyklucza zupełnie wszelką konkurencyę, temsamem jedyną miarę produkcji i wysokości cen stanowi zapotrzebowanie i siła kupna konsumentów. Lecz zapewnienie sobie monopolu jest nadzwyczaj trudne, powstaje on bowiem albo wskutek nader rzadko występujących właściwości przyrodniczych, albo z mocy ustawy, która wyjątkowo tylko (patent, pozostałości dawnych praw gruntowych jak np. propinacya) tworzy monopol na rzecz przedsiębiorstw prywatnych. Nie pozostawało więc nic

innego, jak drogą pośrednią osiągnąć takie same skutki, t. zn. zabezpieczyć sobie wszystkie korzyści monopolu, nie wykluczając w zasadzie wolnej konkurencji.

Taką właśnie funkcję spełniają ustroje przemysłu, grupujące w jednym związku całe gałęzie produkcji, a występujące w dwojakim kształcie, karteli lub trustów.

Kartel (związek, zjednoczenie, syndykat) jest czasową, na umowie opartą organizacją pewnej gałęzi wielkiego przemysłu (lub handlu), która dla zapewnienia stowarzyszonym jak największej korzyści reguluje jednolicie niektóre stosunki wytwórcze dla wszystkich należących do niej przedsiębiorstw, nie naruszając pozatem w niczem ich samodzielności. Ponieważ zyski zależą od kosztów produkcji, wielkości zbytu i ceny towarów, przeto kartel dąży do zawładnięcia targiem tak surowców, służących odnośnej produkcji jak i jej wytworów. Wskutek tego musi się starać przedewszystkiem o uchylenie konkurencji, gdyż dopiero wtedy będzie mógł ustanawiać ceny, dla siebie najdogodniejsze. Na targu współzawodniczą produkcję krajowi i zagraniczni, przedsiębiorcy przystępujący do kartelu i tacy, którzy pozostają poza nim. Kartel nie zdoła najczęściej usunąć konkurencji zagranicznej, gdyż jeżeli tylko jest dosyć silna, nie może jej przełamać w inny sposób, jak tylko przez przyjęcie do związku przedsiębiorstw obcych, t. zn. przez utworzenie kartelu międzynarodowego. Natrafia to jednak na tak wielkie trudności z powodu różnorodności warunków wytwórczych, że dotychczasowe próby organizacji międzynarodowej kończyły się najczęściej niepomyślnie. Wskutek tego umowę kartelową musi z reguły poprzedzić już zabezpieczenie targu dla krajowej produkcji. Konkurencję zagraniczną usuwają więc inne czynniki, naturalne lub sztuczne. W pierwszym wypadku obce współzawodnictwo

nie budzi obaw dlatego, że przemysł zagraniczny, pracując w gorszych warunkach, nie ma dostatecznej zdolności konkurencyjnej, albo że posiadając lepsze targi, nie szuka zbytu na rynkach kartelu; w drugim nie dopuszczają go wysokie cła ochronne, które w ten sposób są głównym warunkiem powodzenia kartelu, jeżeli krajowej produkcji nie zabezpieczają od konkurencji zagranicznej wewnętrzne stosunki gospodarcze, zwykle dosyć rzadkie. Jeżeli kartel nie może liczyć ani na jedno ani na drugie, a zagraniczni konkurenci są tak silni, że nie podobna doprowadzić ich do upadku, jedynym wyjściem z trudności jest układ z producentami obcymi, który rozdziela całe zapotrzebowanie krajowe pomiędzy kartel i zagranicę. Prócz tego mamy jeszcze producentów krajowych, nie należących do kartelu, t. zw. outsiders, którzy albo nie przystąpili do związku, albo nie zostali przyjęci, albo wreszcie rozpoczęli pracować już po zorganizowaniu kartelu. Jeżeli produkcja ich nie jest zbyt wielka, nie utrudniają wcale stanowiska kartelu, gdyż nie należąc do niego, muszą jednak stosować się do jego zarządzeń, inaczej bowiem upadliby w walce tak nierównej. Jeżeli natomiast poza kartelem pozostają przedsiębiorstwa silne, które nie połączyły się z innymi dlatego, że ofiarowane warunki wydawały się im nieodpowiednie, stosunki układają się w taki sam sposób, jak gdyby miało się do czynienia z konkurencją zagraniczną, t. zn. o ile nie przyjdzie do układu, kartel, jako bezużyteczny, musi się rozwiązać. To też można postawić ogólną zasadę, że kartel, jeżeli ma być rzeczywiście żywotny, musi zjednoczyć taką ilość zakładów, ażeby produkcja przedsiębiorstw, pozostających poza związkiem, nie miała dla targu poważniejszego znaczenia, t. zn. była stosunkowo niewielka. (Zwyczajnie żąda się, ażeby związek obejmował przynajmniej 80<sup>0</sup>/<sub>0</sub> całej produkcji).

Kartele, które idą dziś w dziesiątki tysięcy i organizują niemal wszystkie dziedziny pracy przemysłowej, posiadają ustrój nader różnorodny, gdyż różnaitość warunków wytwórczych i dążeń musi przejawić się w postanowieniach umowy. Niepodobna więc podać wszystkich szczegółów organizacyjnych poszczególnych karteli, wobec tego jednak, że każdy przemysł posiada liczne cele i potrzeby ogólne, występujące również w innych gałęziach, można we wszystkich kartelach odnaleźć pewne znamiona wspólne. Wprawdzie niektóre związki są zorganizowane luźniej, inne znowu silniej, a wskutek tego jedne zamieszczą wszystkie, inne znowu poprzestaną na części tylko tych norm typowych, lecz w każdym razie wszystkie kartele będą im odpowiadały przynajmniej w najogólniejszych zarysach. W ten też tylko sposób należy rozumieć poniżej podane przedstawianie naczelných zasad organizacyjnych kartelu.

Kartelem kieruje zarząd, którego uprawnienia określa umowa. Jeżeli kartel zwraca się przeciw dostawcom surowców, zarząd oznacza ceny na ich wytwory i zakreśla okręg w którym każdy z zakładów, należący do związku, ma się zaopatrywać w odnośne środki produkcji. Nie wolno kupować w innym miejscu, czy też u innego wytwórcy, ani też ofiarowywać cen wyższych. Jest to t. zw. rejonowanie, za pomocą którego reguluje się dowolnie ceny surowców, właściciel ich bowiem nie znajdzie nigdzie lepszego zbytu, jeżeli kartel wykluczył konkurencyę nabywców, zabraniając kupować w tem miejscu czy w tem gospodarstwie wszystkim przedsiębiorstwom prócz tego, któremu ten rejon przyznano. (Tak np. rejonowanie produkcji buraków dla cukrowni, w najnowszym czasie w Austrii zakazane ustawowo, rejonowanie kopalń rudy żelaznej dla hut i t. p.). Naturalnie da się to przeprowadzić tylko pod warunkiem, że dany przemysł

jest jedynym, lub przynajmniej głównym odbiorcą tych surowców, w przeciwnym bowiem razie właściciel tych płodów pozbędzie je na rzecz innych gałęzi produkcji. Rejonowanie doprowadziłoby wtedy do utraty niezbędnych surowców, kartel więc byłby niemożliwy. Dlatego niepodobna np. rejonować węgla, produkcji zbożowej i t. p.

Jeżeli kartel stara się o podniesienie ceny wytworów własnych, t. zn. zwraca się przeciw konsumentom, dąży przede wszystkim do uchylenia hyperprodukcji, która jest koniecznym następstwem wolnej konkurencji. Zarząd więc oznacza ilość wytworów, które mają się znaleźć w pewnym czasie na rynkach krajowych. Ilość ich oblicza się najpierw ogólnie, stosownie do wielkości zapotrzebowania, które może zapłacić oznaczoną cenę, na cały kraj i na cały okres produkcyjny. W ten sposób uzyskaną wielkość produkcji rozdziela się dopiero indywidualnie, terytorjalnie i chronologicznie, t. zn. pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa, targi i krótsze epoki (np. miesiące). Rozdział indywidualny, zwany kontyngentem, jest zwyczajnie oznaczony umową stałą, w cyfrach absolutnych lub względnych. Kartel więc przyznaje przedsiębiorstwu prawo sprzedaży w kraju albo 100.000 ctn. m., albo 10% całego zapotrzebowania, albo wreszcie w każdym razie pewne minimum, które podnosi się procentowo, jeżeli ogół zbytu przejdzie pewną granicę (np. o ile konsumpcja nie przejdzie miliona, kontyngent wynosi 50.000, potem rośnie w miarę powiększania się konsumpcji równomiernie lub klasowo, a więc 10%, 20% i t. d., gdy konsumpcja dojdzie do 1,100.000, 1,200.000 i t. d., albo o 5000 w pierwszym, o 7000 w drugim razie i t. p.). Kontyngent rozdziela się zwykle stosownie do warunków wytwórczych przedsiębiorstwa (wielkości maszyn, ilości robotników, włożonego kapitału i t. d.) i wielkości zbytu

przed powstaniem kartelu, a oznaczenie jego przedstawia największą trudność dla organizacji związku. Jasną jest rzeczą, że od wysokości kontyngentu zależy zysk przedsiębiorstwa, stąd też przystąpi się do kartelu tylko pod warunkiem, że kontyngent będzie dostateczny. Ponieważ wobec dawniejszej hyperprodukcji kartel musi w każdym razie zmniejszyć ilość towarów, przeznaczonych na zbyt krajowy, a każdy zakład pragnąłby otrzymać kontyngent jak najwyższy, więc o zgodę musi być bardzo trudno. Przyznany umową kontyngent może być w całości lub części odstąpiony innemu przedsiębiorstwu, należącemu do kartelu, które w takim razie ma prawo wyrobić na rzecz krajowych potrzeb o tę kwotę więcej. Rozdział terytoryalny polega również na umowie, jeżeli rozchodzi się o przyznanie pewnych targów poszczególnym przedsiębiorstwom, jeżeli jednak ma tylko niedopuszczyć do hyperprodukcji lokalnej, t. zn. usunąć niebezpieczeństwo częściowego przeładowania targu, należy do zarządu. Przeznaczenie targów dla poszczególnych przedsiębiorstw, t. zw. rejonowanie zbytu, ma dwojakie zadanie. System ten dąży w zasadzie do zmniejszenia kosztów przewozu i dlatego oddaje targ najbliższym zakładom wytwórczym. Często jednak rejonowanie ma niedopuszczyć do opanowania targu przez jedno przedsiębiorstwo, jeżeli przed powstaniem kartelu współzawodniczyły na nim i inne. Zachodzi bowiem obawa, że jeżeli konsumpcja przyzwyczai się do jednego wytwórcy, inni nie odzyskają swych odbiorców nawet po rozwiązaniu kartelu. Ażeby przeszkodzić takiemu zmonopolizowaniu i zabezpieczyć się na przyszłość, oznacza się kontyngent lokalny dla poszczególnych zakładów w taki sposób, że w całej swej produkcji mają pozbyć pewną ilość w jednym, innej w drugim, trzecim i t. d. miejscu. (Np. przy mało rozwiniętym przemyśle pewnego kraju kartel, przyznając

krajowemu przedsiębiorstwu kontyngent, zastrzega, że np. połowa ma być sprzedana w innych częściach państwa, tak że konsumpcja musi i nadal zaopatrywać się w wytwory pozakrajowe). Rozdział chronologiczny, który ma niedopuszczyć do chwilowego zwicznienia równowagi na niekorzyść podaży, przeprowadza zarząd przez t. zw. uwolnienie (liberowanie), t. zn. przez oznaczenie, jaką część kontyngentu można sprzedać w danym okresie, np. miesiącu. Ma to szczególniejszą doniosłość w produkcji sezonowej, która w krótkim czasie musi dostarczyć towarów na całoroczne zapotrzebowanie. Gdyby rzucono je wszystkie na targ od razu, ceny musiałyby spaść, bo popyt byłby znacznie niższy od podaży. Kartel więc zarządza zatrzymanie w magazynach całej zbytecznej nadwyżki, tak że, o ile obliczenia zarządu są trafne, nie pojawi się nawet chwilowa hyperprodukcja.

W ten sposób monopolizuje kartel zbyt krajowy i uzyskuje możliwość oznaczenia ceny, najkorzystniejszej dla przemysłu, t. zn. zapewniającej największą sumę zysków producentom. Określa się ją zasadą, że cena ma dojść do takiej wysokości, poza którą dalsze podwyższenie tak dalece ograniczałoby zdolne do kupna zapotrzebowanie, że stosunkowemu podwyższeniu zysku towarzyszyłoby zmniejszenie się absolutne dochodów. Jeżeli np. przy cenie 10 sprzedaje się 1000 towarów, których koszt produkcji wynoszą 5000, zyskuje się na każdym 100%, a ogólny dochód czysty wynosi 5000. Gdy kartel cenę podwoi, pewna część odbiorców odpadnie, bo wytwór jest dla nich za drogi. Jeżeli konsumpcja spadnie do połowy, zysk będzie wynosił 300%, cały czysty dochód 7.500, producenci więc mają większe niż przedtem korzyści. Gdyby jednak ustanowiono cenę na 21, a wskutek tego można było sprzedać tylko 450 przedmiotów, procent zysku byłby wprawdzie wyższy (320%), lecz ogólny do-

chód mniejszy (7.200), a więc gorszy. W tym przeto wypadku kartel nie może oznaczyć ceny wyższej od 20.

Kontyngentowanie produkcji i rejonowanie terytorjalne nie może iść tak daleko, ażeby zjednoczone przedsiębiorstwa nie mogły wytwarzać większej ilości towarów, lub zawierać umów wymienionych poza granicami swojego rejonu. Pierwsze jest nieraz niemożliwe ze względu na urządzenia wewnętrzne zakładu, które obliczono na znacznie większą produkcję, drugie znowu ze względu na stronę przeciwną — konsumenta lub dostawcy surowców — która może nie zechce wejść w stosunki z innym przemysłowcem. Dlatego też kartel nie ogranicza bynajmniej produkcji pod warunkiem, że całą jej część, przewyższającą kontyngent, wywiezie się za granicę, a dla umów poza granicami rejonu naznacza ceny wyższe, albo też, pozostawiając producentowi bliższe ich określenie, postanawia jednak, że muszą być w każdym razie większe od cen ogólnych. W ten sposób ani nadmiar produkcji, ani sprzedaż czy kupno na niewłaściwym targu nie mają żadnego wpływu na stosunki targowe, to też w kraju posiada kartel prawdziwy monopol.

W końcu należy dodać, że kartel walczy także nieraz o rynki zagraniczne. W takim razie oznacza się minimum wywozu zagranicznego, jako też ceny, po których ma się za granicą sprzedawać. Oczywiście o ile ceny krajowe podnosi się jak najbardziej, o tyle za granicą sprzedaje się jak najtaniej, często poniżej własnych kosztów, ażeby w ten sposób uniemożliwić tam konkurencyę i zdobywszy targ, wyzyskać go potem w sposób monopoliczny. W takim razie wywóz za granicę może przynieść straty, stąd też kartel oznacza dla poszczególnych przedsiębiorstw kontyngent zagraniczny, t. j. ilość towarów, którą muszą wywieźć i premiami wywozowymi, na które składają się wszystkie skarte-

lowane zakłady, wynagradza w całości lub części poniesione koszty [t. zw. dumping].

Trustem nazywamy przedsiębiorstwo, które przez objęcie w posiadanie wszystkich zakładów produkcyjnych pewnej gałęzi, lub takiej ich ilości, że reszta nie ma dla gospodarstwa poważniejszego znaczenia — uzyskuje w tej dziedzinie monopol faktyczny. Zasadnicza różnica pomiędzy trustem a kartelem polega na tem, że podczas gdy kartel jest czasowym tylko związkiem samoistnych wytwórców i ogranicza ich swobodę działania tylko w umową oznaczonych stosunkach zewnętrznych, trust przez wykupno zakładów przemysłowych staje się jedynym wielkim producentem, który kieruje dowolnie całą produkcją pod każdym względem. Wskutek tego siła trustu jest znacznie większą, nie tylko bowiem handlowy, ale i techniczny zarząd jest jednolity, a niema mowy o wewnętrznych walkach i sporach, w kartelu tak częstych, bo niema sprzecznych, indywidualnych interesów. Trust przeto działa z większą sprężystością, tak że prędzej i łatwiej dochodzi do celu, który w niczem nie różni się od zadań kartelu.

Kartele i trusty znalazły równie gorących zwolenników, jak stanowczych przeciwników, co jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, gdyż nader korzystne dla jednych, przynoszą wielkie straty drugim. Tak dobrze jednak uwielbienie jak i ogólne potępienie tych organizacji jest niewłaściwe, bo o ile ustroje te, przeprowadzone w duchu skrajnie egoistycznym, stają się nader szkodliwe, o tyle znowu nie można im odmówić wielu stron dodatnich także ze stanowiska ogólnospołecznego. Poprzestaję tutaj na krótkim przedstawieniu najważniejszych tylko zalet i braków trustów i karteli, gdyż szczegółowe ich omawianie jest rzeczą opracowań monograficznych.

Główne zalety karteli i trustów są następujące: 1) Ilościowe zastosowanie produkcji do potrzeb, wskutek czego zmniejsza się niebezpieczeństwo przesilen, wywołanych nadmiarem dóbr. 2) Ustalenie bytu robotników, którzy nie są już w takim stopniu narażeni na utratę zarobku przez nagłe zmniejszenie produkcji pod wpływem przegranej walki konkurencyjnej. 3) Uchylenie strat, wynikających z utraty kapitału, umieszczonego w produkcji, która pod naciskiem konkurencyi mogłaby upaść. 4) Ustalenie, popytu na narzędzia i surowce, używane w danej gałęzi, wskutek czego i inne rodzaje produkcji opierają się na trwalszych podstawach. Prócz tego kartel umożliwia utrzymanie i rozwój zakładów słabszych, chroniąc je wyznaczeniem kontyngentu przed utratą zbytu na rzecz przedsiębiorstw potężniejszych, trust natomiast przeprowadza w produkcji wyższą gospodarność, gdyż zamyka zakłady, urządzone gorzej lub nie posiadające odpowiednich warunków rozwoju (oddalone od targu, o przestarzałych maszynach, położone w okolicach, nie dostarczających surowców i t. d.), a skupia działalność wytwórczą tam, gdzie stosunki są najdogodniejsze dla jej rozwoju.

Wszystkie złe strony karteli i trustów są wynikiem jednostronnego ich stanowiska. 1) Ilościowe unormowanie produkcji i wysokości cen przeprowadza się wyłącznie w egoistycznym interesie przedsiębiorstw, nie licząc się bynajmniej z dobrobytem ogółu. Wskutek tego utrudnia się zaspokojenie potrzeb, choćby w interesie społecznym leżało jak największe rozszerzenie konsumpcyi, jeżeli przez jej ograniczenie zysk wytwórców będzie większy. Najsilniej odbija się to na położeniu warstw mniej zamożnych, których dochody nie pozwalają płacić cen tak wysokich. Kartel lub trust zmusza je do znacznego zmniejszenia konsumpcyi lub porzestania na gorszych

surogatach, co szczególnie gdy rozchodzi się o zwyczajne środki utrzymania, wywiera zgubny wpływ pod każdym względem, ekonomicznym, społecznym, kulturalnym i higienicznym. 2) Gwałtowna, nie przebiegająca w środkach walka konkurencyjna z każdym niewygodnym organizacjami konkurentem powstrzymuje rozwój gospodarczy i przytępia przedsiębiorczość w społeczeństwie. Tak kapitały jak i siły do pracy mają mniej sposobności do użytecznej a korzystnej działalności, gdyż kartel i trust starają się uniemożliwić wszelką pracę, któraby zmniejszała ich zyski. Produkcja na rzecz potrzeb słabszych, jakkolwiek rentująca się dostatecznie, musi sprzedawać taniej swe wytwory, staje się więc wrogiem monopolicznej organizacji. Z góry więc można przewidzieć, że będzie miała do walczenia z licznymi trudnościami, a wynik jest bardzo niepewny, bo przeciwnik jest potężny i nie cofnie się przed niczem. Nie wiele też znajdzie się jednostek, które zechcą się narażać na to niebezpieczeństwo i wyjdą z walki zwycięsko. Większość raczej odstąpi od swego zamiaru, tak że w tej dziedzinie rozwój zdrowej produkcji będzie bardzo powolny. Zato ani kartel ani trust nie powstrzymują powstawania mniejszych przedsiębiorstw, nie mających dostatecznych gospodarczych podstaw, lecz raczej przyczyniają się do mnożenia się zakładów tego rodzaju. Dopiero wysokie ceny, narzucone organizacją monopoliczną, umożliwiają byt takiej produkcji, którą budzi się w ten sposób sztucznie do życia. Kartele i trusty początkowo nie walczą z nią, bo jej konkurencja jest mała, później jednak, gdy podobnych zakładów namnoży się więcej, powstaje nadmiar produkcji, który albo prowadzi do zabicia tych organizmów słabszych, albo gdy to się nie uda, do rozwiązania kartelu lub upadku trustu, które nie mogą już nadal normować stosunków targowych. W każdym wypadku powstają szkody dla gospodarstwa

społecznego, bo walka kończy się przesileniem i utratą pewnej części kapitałów, czy to umieszczonych w przedsiębiorstwach mniejszych, czy też w organizacji monopolicznej. Z tego względu kartel jest gorszy od trustu, bo swem kontyngentowaniem zachęca wprost do tworzenia nowych przedsiębiorstw, nie mających realnych podstaw. Służą one jedynie spekulacji, rozchodzi się bowiem o uzyskanie kontyngentu, który odstępuje się za pewną cenę innym, zyskując w ten sposób rentę bez żadnej pracy. Kartel musi w pewnej mierze uwzględnić te żądania, gdyż produkcja tych zakładów, o ile jest ich znaczniejsza liczba, mogłaby mu utrudnić wszelką akcję, utrzymując na targu nadmierną podaż. Praktyczny rezultat tych stosunków da się określić zdaniem, że kartel przynosi niewielkie korzyści przemysłowcom, bo odstępując część produkcji przedsiębiorstwom obliczonym tylko na zyskanie kontyngentu, musi odpowiednio zmniejszyć udział zakładów innych, a nakłada bardzo znaczne ciężary na konsumentów, ażeby zapewnić wielkie zyski spekulantom.

3) W razie walki konkurencyjnej o targi zagraniczne, zapewnienie zagranicy przewagi gospodarczej na innem polu we wszystkich tych wypadkach, w których zmonopolizowane wytwory służą jako środki produkcji innym gałęziom wytwórczym. Jeżeli np. kartel sprzedaje zagranicy surowe żelazo taniej niż w kraju, obce maszyny zawładną rynkiem krajowym, bo wyższe koszty produkcji, spowodowane różnicą w cenie surowca, uniemożliwią konkurencyę zakładom miejscowym.

4) Kartel ułatwia prócz tego wyzyskanie mniejszych zakładów przemysłowych przez większe. Dzieje się to najpierw przez rozdział kontyngentu, przeprowadzony na korzyść wielkich przedsiębiorstw, a następnie przez premiowanie eksportu. Zakłady mniejsze przyczyniają się stosunkowo do pokrycia kosztów, wywołanych konkurencyą zagraniczną, jakkolwiek jasną jest

rzeczą, że utrzymanie się na dalekich targach leży głównie w interesie największych producentów. To też niejedyn kartel powstaje tylko dlatego, ażeby ułatwić wywóz. Fabryka, urządzona na bardzo wielką skalę, nie może zanadto zmniejszyć swej produkcji, jeżeli nie chce pozostawić beczynnie pewnej części włożonego kapitału. Wywóz za granicę nie daje dostatecznych zysków, bo konkurencja obniżyła bardzo ceny. Tworzy się więc kartel, który podwyższa w kraju ceny wytworów, prócz tego zaś płaci premię od wywiezionych towarów, t. zn. podnosi rentowność eksportu. Małe przedsiębiorstwa, które opierały się głównie na sprzedaży krajowej, odstępują tutaj część swych dochodów na rzecz wielkich, bo na premię placą więcej niż otrzymują z tego funduszu. 5) Kartel, zapewniając znaczne zyski samem podniesieniem ceny, podtrzymuje przedsiębiorstwa, pracujące niegospodarnie, a zarazem zmniejsza doniosłość postępu techniki, wskutek czego przyczynia się do zbytecznego powiększenia kosztów produkcji. 6) Trust znowu pogarsza stosunki gospodarcze i społeczne przez centralizowanie produkcji, znaczne powiększenie przewagi kapitału nad pracą, wreszcie przez niebezpieczeństwo, które zagraża gospodarstwu narodowemu w razie upadku trustu. Trust zamyka zakłady, pracujące w gorszych warunkach, przenosząc ich produkcję do innych. W ten sposób zmniejsza on niewątpliwie kosztą produkcji, lecz zarazem odbiera pewnej liczbie miejscowości, okolic i robotników dotychczasowe źródła dochodu, obniża więc ich dobrobyt i przez to wpływa ujemnie tak na rozłożenie dochodów, jak na terytorjalny i zawodowy podział pracy. Robotnicy, którym zresztą trust podnosi zwyczajnie płacę, są od niego najzupełniej zależni, gdyż trust posiada wszystkie albo prawie wszystkie przedsiębiorstwa danego rodzaju tak, że robotnik, który nie znajdzie w nich pracy, nie może

wogóle liczyć na zarobek, o ile nie należy lub nie chce przejść do rzędu nieukwalifikowanych wyrobników dziennych. W końcu upadek trustu, np. wskutek złego kierownictwa, braku kapitału i t. d. niszczy od razu całą gałąź produkcyjną, pozbawia więc gospodarstwo społeczne możliwości zaspokojenia pewnych potrzeb własnymi wyrobami, nie mówiąc już o ogromnych stratach kapitału, włożonego w dany dział przemysłu. Nadmieniam przytem, że prócz tego trust dochodzi zwykle do nabycia zakładów przemysłowych, płacąc ceny, przewyższające znacznie ich wartość, każdy bowiem producent, wiedząc o tem, że organizatorowie trustu muszą zakupić jego przedsiębiorstwo, stawia nader wygórowane żądania. Kapitał potrzebny na ten cel zbiera się zapomocą akcyi, co z jednej strony potęguje grę giełdową, tworząc jej nowy papier spekulacyjny, z drugiej zaś daje drobniejszemu kapitałom, ulokowanym w tych akcyach, zbyt małe dochody, bo kapitał akcyjny przewyższa nieraz kilkakrotnie rzeczywistą wartość wszystkich zakładów, nie może więc otrzymać dostatecznego oprocentowania pomimo podniesienia się cen wytworów. Wielcy kapitaliści nic na tem nie tracą, bo tantiemy, płace dyrekcyi, zyski przy sfinansowaniu tej myśli, wreszcie operacye giełdowe pokrywają sownie brak odpowiedniej dywidendy; małe oszczędności, nie korzystając z tego, ponoszą poważne straty.

Stanowisko państwa wobec karteli i trustów jest bardzo trudne. Zakazać wprost takich organizacji niepodobna. W ten sposób unicestwiłoby się ich wpływ dodatni, którego nie można znowu pozbywać się bez powodu, tem bardziej, że nie możemy zastąpić tych związków żadną organizacją doskonalszą. Lecz gdybyśmy nawet wyrzekli się wszystkich korzyści, byleby tylko usunąć towarzyszące im szkody, zakaz prawny nie doprowadziłby w żadnym razie do tego celu. Kartele i trusty przedsta-

wiają dla pewnych gospodarstw tak ogromny interes, dają im tak olbrzymie zyski, że niema rygору prawnego tak silnego, niema tak ścisłej kontroli i sprężystej administracyi, któreby naprawdę uniemożliwiły powstawanie i działanie tych organizacyi. W najlepszym razie stworzonoby pewne trudności i szykany, które usunęłyby może wkrótce drobne wady, lecz w ogólnym swym rezultacie wytworzyłyby jedynie nowe sposoby omijania prawa. Bo w dziedzinie gospodarczej decyduje korzyść, a gdy zysk materialny stawia się wyżej od skutków naruszenia ustawy, prawo musi być bezsilne.

Stąd też walkę z trustami i kartelami należy prowadzić inaczej. Związki te nie są złe same w sobie, lecz stają się szkodliwe z chwilą, gdy nie licząc się z niczem, starają się, choćby kosztem największych strat ogólnych, zapewnić sobie jak największe korzyści. Tendencya ta, w kartelach i trustach powszechna, jest wynikiem materialnego egoizmu, należy ją więc zwalczać jej własną bronią. Państwo i inne podmioty prawno - publiczne powinny zyskać wpływ bezpośredni własnem swem gospodarstwem na zarząd kartelu lub trustu, a równocześnie popierać subwencjami, ulgami podatkowemi, dostawami i t. d. zakłady, które, oparte na zdrowych zasadach gospodarczych, konkurują z organizacją kartelową. Skoro państwo w każdym kartelu będzie miało swych reprezentantów, ale gospodarczych nie urzędniczych, t. zn. skoro na każdym polu działalności przemysłowej powstaną przedsiębiorstwa publiczne tak znaczne, że kartel nie zdoła ich zwalczyć, nie będziemy potrzebowali specjalnego ustawodawstwa. Albo produkcya publicznych instytucyi nie przystąpi do związku, a w takim razie nie przyjdzie on do skutku, bo nie będzie mógł opanować targu, albo też należąc do kartelu będzie miała poważny wpływ na normowanie

zbytu i ceny. Wpływu tego nie należy oczywiście, jak to często się dzieje, używać w celach fiskalnych — w takim razie państwo kieruje się takim samym egoizmem jak wszyscy inni producenci — lecz dla dobra ogółu, a więc dla narzucenia innym współuczestnikom takich warunków, które liczą się w równej mierze z interesem produkcji i konsumpcji i nie dopuszczają wyzysku w jakimkolwiek kształcie. Każda inna akcja, zwrócona przeciw organizacjom przemysłowym, jest, mojem zdaniem, bezskuteczna. Szczególniej opodatkowanie zysków kartelowych nie dałoby żadnego dodatniego rezultatu, bo pomijając już techniczne trudności podobnego podatku, ciężar jego skutek przerzucenia ponieśliby konsumenci. Tak samo nie prowadzi do celu uznanie umowy kartelowej za nieważną, albo za zobowiązanie naturalne. Pewne jednostki, korzystając z tego przepisu, uchyliłyby się od wywiązania się z przyjętych obowiązków, podobnie jak się to dziś zdarza przy grze giełdowej na różnicę kursu, ogólne stosunki nie uległyby jednak żadnej zmianie, gdyż przestrzega się umowy kartelowej nie dlatego, że sądownie można jej dochodzić, tylko ze względu na korzyści, które przynosi wszystkim kontrahentom.

[Sprawa walki z kartelami poruszana była niejednokrotnie w parlamencie w Austrii już od r. 1898, lecz bezskutecznie; przeciwnie państwo je popiera. Najbardziej rozwinęły się trusty w Ameryce północnej. Siła ich polega przytem nie na koncentracji przedsiębiorstw, tylko na koncentracji kapitału, który używa drogi opanowania pewnych przedsiębiorstw lub gałęzi przemysłu dla osiągnięcia zysków możliwie największych bez względu na interesy społeczeństwa lub też nawet produkcji. Przedsiębiorstwa opanowywane są tylko narzędziem dla uzyskania możności wyzyskiwania przewagi kapitału w życiu gospodarczem. Z tych też powodów Stany Zjednoczone

Ameryki północnej rozpoczęły z nimi wcześniej walkę za pomocą szeregu antitrustbill'ów.

Przychodzi ona z trudnością, gdyż prawo korporacyjne należy do zakresu ustawodawstwa poszczególnych stanów. Zakazy ze strony tych ostatnich nie wiele mogą zdziałać wobec tego, że trusty działają na obszarze całych Stanów Zjednoczonych, a niektóre stany ułatwiają ich istnienie, będąc pod ich wpływem. Ustawodawstwo ogólnopństwowe zwróciło się przede wszystkim przeciw trustom w zakresie kolei i wogóle środków komunikacyjnych. Utworzona w r. 1887 „Interstate Commerce Commission“ ma czuwać nad wykonywaniem bilów antitrustowych. Nadano jej prawo ustanawiać w razie skargi maksymalne taryfy przewozowe. „Sherman-bill“ z r. 1890 rozszerzył jej działalność na wszelkie przedsiębiorstwa i włożył za zadanie bronić handlu i przemysłu przed nieprawnymi ograniczeniami i monopolami, dając jej możliwość nie tylko ustanawiania ewentualnie w razie skargi maksymalnych zarobków, lecz i rozwiązywania przedsiębiorstw. Kontrola ta jednak nie jest systematycznie i skutecznie wykonywaną i akcja prowadzoną dotąd była tylko dorywczo w związku ze względami politycznymi. Nowa ustawa kolejowa z r. 1910 wprowadziła przepis, iż każda zmiana taryfy kolejowej musi być zatwierdzona przez komisję, która również może z własnej inicjatywy interweniować w kierunku niżki. W ostatnich czasach rozpoczęła się w związku z tem (Wilson) akcja przeciw nadużyciom trustów, szczególnie kolejowych, przez „rozwadnianie“ kapitału akcyjnego, wypuszczanie nadmiernej liczby obligacji, oraz wogóle przeciw finansowym i giełdowym nadużyciom trustów].

### Rozdział III. Polityka przemysłowa.

§ 1. Zadania polityki przemysłowej. Właściwie zadania polityki przemysłowej są już oznaczone treścią poprzednich ustępów. Poznaliśmy w nich znaczenie przemysłu, dodatnie i ujemne strony różnych jego form i ustrojów, warunki, w których się rozwija. Rzeczą więc polityki przemysłowej będzie popieranie przemysłu, jako niezbędnej gałęzi gospodarstwa społecznego, z uwzględnieniem interesów innych działów produkcji, jakoteż przeciwdziałanie złym, a rozwijanie dobrych stron poszczególnych jego przejawów. Wskutek tego należy dążyć do zapewnienia przemysłowi koniecznych warunków rozwoju (rozdział I, § 3.), przedewszystkiem odpowiednich stosunków prawnych i dostatecznego zbytu, dalej, umożliwiając powstanie i wzrost wielkiej produkcji, musi się chronić przemysł rękodzielniczy i domowy. Główne przeto cele polityki przemysłowej można streścić w następujący sposób:

1) Przemysł powinien wystarczać na pokrycie krajowego zapotrzebowania we wszystkich tych gałęziach, które, uwzględniając warunki przyrodnicze, mogą się w kraju utrzymać i rozwinąć.

2) Przemysł musi w każdym razie, choćby wypadło go podtrzymać sztucznie, dostarczać zaspokojenia wszystkim niezbędnym potrzebom krajowym, których pokrycie jest konieczne bądź dla jednostek, bądź dla społeczeństwa, bądź dla państwa. Postulat ten jest konsekwencyą zasady, że każde społeczeństwo ma się starać o zabezpieczenie swego bytu własnem gospodarstwem.

3) Przemysł ma wystarczyć na przetworzenie wszystkich surowców, w kraju produkowanych. W przeciwnym razie nie wyzyskuje się dostatecznie swych

zasobów gospodarczych, gdyż pozbywa się za granicą płody surowe, a więc mniej wartościowe, podczas gdy przy dostatecznym rozwoju przemysłowym, możnaby podnieść dochód społeczny.

4) Przemysł ma wystarczyć na zajęcie wszystkich sił produkcyjnych, znajdujących się w kraju, a zbędnych dla innych działów produkcji, albo znajdujących w nich zatrudnienie mniej gospodarcze, t. j. mniej korzystne. Rozchodzi się o to, ażeby kapitały i praca ludzka nie były bezużyteczne lub nie wychodziły z kraju, szukając zajęcia za granicą, wskutek czego gospodarstwo narodowe w najlepszym nawet razie częściowe tylko odniosłoby z nich korzyści. (Np. gdy procent kapitału umieszczonego za granicą przychodzi do kraju, lecz produkcja używa tam sił miejscowych, t. zn. praca krajowa nie korzysta z tego kapitału).

Wszystkie te postulaty określają rozmiar produkcji przemysłowej. Naturalnie nie można z góry przesądzić, który z nich idzie najdalej, zależy to bowiem od stosunków faktycznych. Tak np. w kraju o wielkim dobrobycie i rozwiniętym przemyśle praktyczna polityka będzie się starać o zajęcie wszystkich kapitałów, w kraju ubogim będzie się rozchodzić o zaspokojenie wszystkich potrzeb; tam, gdzie przeważa produkcja pierwotna, chwilowym celem będzie przerobienie w kraju wszystkich surowców, przy gęstej ludności najtrudniej będzie zużyć wszystkie siły, zdolne do pracy. W każdym jednak razie polityka przemysłowa ma dążyć do wszystkich poprzednio wymienionych celów, przyczem osiągnięcie jednego z nich, doprowadza niekiedy i do innych lub nawet do wszystkich.

5) Przemysł ma być odpowiednio rozmieszczony w gospodarstwie społecznym, t. zn. w każdej znaczniejszej części terytorium państwowego, stanowiącej

pewną całość geograficzną lub historyczną (kraj, prowincja, kolonia), przemysł powinien odpowiadać warunkom poprzednio oznaczonym dla całości. Skupienie przemysłu lub całych jego rodzajów w pewnych tylko okręgach, o ile nie polega na czynnikach naturalnych, jest zawsze niewłaściwe, gdyż wytwarza wielkie różnice dobrobytu w obrębie jednego gospodarstwa społecznego, a zarazem zaostrza walkę interesów pomiędzy poszczególnymi działami produkcji, nadając im charakter obrony interesów krajowych (walka okolic agrarnych z przemysłowemi). W takim razie interes ogólny ustępuje nieraz wobec dążeń partykularnych, ze szkodą dla całości.

6) Przemysł powinien rozwijać równomiernie wszystkie swe rodzaje i formy. Właśnie dlatego należy się zaopiekować specjalnie przemysłem drobnym, inaczej bowiem konkurencja wielkich przedsiębiorstw mogłaby doprowadzić go do upadku.

7) W końcu rozwój przemysłu nie powinien przynosić szkód społecznym, wskutek czego należy skutecznie przeciwdziałać wszystkim jego niezdrowym objawom. To też wolność przemysłowa może obejmować tylko dziedzinę, w której nie występuje sprzeczność interesów indywidualnych i społecznych. We wszystkich innych wypadkach należy unormować uprawnienia przemysłu w ten sposób, ażeby nie przyprawiwały o straty całego społeczeństwa, czy to materialne, czy jakiegokolwiek inne (np. zakaz produkcji i sprzedaży nieodpowiednich środków spożywczych).

**§ 2. Działalność na rzecz przemysłu wogóle.** Każda produkcja potrzebuje dla swego rozwoju pewnych warunków ogólnych, materialnych i społecznych. Jedne z nich, ściśle związane z działalnością wytwórczą, jako taką, są niezbędne dla każdego rodzaju pracy; inne decy-

dują — wyłącznie lub przeważnie — o położeniu całych działów produkcji; inne wreszcie posiadają doniosłość jedynie dla poszczególnych gałęzi, form lub organizacji wytwórczych. Przemysł na równi z rolnictwem i handlem rozwija się przede wszystkim pod wpływem czynników ogólnych, a więc warunków przyrodniczych, komunikacji, stosunków wymiennych, kredytowych, monetarnych i t. p. Niema potrzeby zatrzymywać się tu przy nich, gdyż poświęciliśmy im już poprzednio osobne rozdziały. Przemysł jednak, ze względu na specyficzne swe własności, domaga się prócz tego urządzeń specjalnych, które mają popierać albo działalność przemysłową wogóle, albo rozwój wielkiego lub małego przemysłu. Przystępując obecnie do ich scharakteryzowania, zaznaczam, że poprzestaję na podniesieniu rzeczy ważniejszych i to wyłącznie z punktu widzenia polityki przemysłowej, ponieważ wiele z tych czynników omawia się już w teorii, inne znowu są tylko odmianami ogólnych instytucji gospodarczych, omówionych już przedtem.

Najważniejsze urządzenia na rzecz przemysłu wogóle są następujące:

- 1) Instytucje przeznaczone do zastępowania interesów przemysłowych. Ponieważ ustawodawstwo, administracja i gospodarcza działalność związków prawno - publicznych wpływają bardzo wybitnie na położenie przemysłu, więc żądanie, ażeby przemysł rozporządzał organem, któryby przedstawiał jego potrzeby i bronił interesów zawodowych, jest zupełnie uzasadnione. Ustrój i zakres działania tych instytucji może być bardzo rozmaity, w każdym jednak razie możemy odróżnić organy przymusowe i dobrowolne, jakoteż ogólne i specjalne. Przymusowe zastępstwo interesów, które przeprowadzono już niemal wszędzie, polega na utworzeniu specjalnych instytucji, wyposażonych ustawowo w pewne prawa

i obowiązki (izby handlowe i przemysłowe, cechy i t. p.). Zaspakajają one niektóre potrzeby przemysłu samodzielnie we własnym zakresie działania, innym znowu służą w ten sposób, że albo zwracają się z odpowiednimi życzeniami do władz publicznych, albo wydają opinie na ich żądanie, albo wreszcie, działając w imieniu przemysłu, popierają u każdego i w każdy dozwolony sposób jego interesy i rozwój (np. udzielają informacji, starają się o zniżki taryf, o uzyskanie dostaw i t. p.). Instytucje te mogą mieć charakter ogólny, a wtedy opierają się na podstawie terytoryalnej, obejmując cały przemysł, rozmieszczony na pewnej przestrzeni, albo też specjalny, gdy zastępują niektóre tylko zawody, grupy lub formy przemysłu. Typem pierwszej organizacji będą izby przemysłowe lub handlowe, przykładu na długą dostarczają cechy, niemieckie izby rękodzielnicze, rozmaite rady przyboczne i t. d. Właściwie należy dążyć do utworzenia obu tych rodzajów. Instytucje ogólne są niewątpliwie niezbędne, gdyż cały przemysł posiada pewne interesy wspólne. W praktyce jednak muszą się przerodzić w organy, popierające przede wszystkim, jeżeli już nie wyłącznie, potrzeby niektórych tylko grup, głównie wielkiego przemysłu, już choćby dlatego, że wobec sprzecznych dążeń rozmaitych gałęzi i przedsiębiorstw przemysłowych, powstanie walka o kierownictwo całą instytucją, w której zwycięży strona silniejsza. Zachodzi więc niebezpieczeństwo, że ogólna izba przemysłowa będzie się mniej liczyć z potrzebami słabszych, należy więc chronić je przez osobne organy, powołane do strzeżenia ich tylko interesów. Jest to tem ważniejsze, że ogólna instytucja w najlepszym nawet razie może uwzględnić tylko takie potrzeby, których zaspokojenie przynosi korzyści całemu przemysłowi, albo przynajmniej, polepszając położenie jednej grupy, nie szkodzi innym. Wobec tego pewną część

potrzeb szczególnych, jednego zawodu, albo wielkiego lub małego przemysłu musi się pominąć, dla ich ochrony przeto należy utworzyć instytucję osobną. Ponieważ wielki przemysł tworzy dobrowolne asocjacje zawodowe, które co najmniej równie dodatnią z jego stanowiska rozwijają działalność jak instytucje publiczne, więc rozchodzi się przedewszystkiem o stworzenie właściwego zastępstwa interesów małej produkcji, t. zn. rękodziel i przemysłu domowego.

2) Ochrona prawna własności i znamion produkcyjnych i handlowych, stanowiących własność poszczególnych przedsiębiorstw (ochrona marek przemysłowych i wzorów, patenty, nielojalna konkurencja). Przemysł nie może utrzymać się bez odbiorców, dlatego stara się przedewszystkiem o uzyskanie zbytu. Cena i jakość wytworu, ruchliwość handlowa i opinia, której używa, decydują o tem, czy dany zakład zwycięży, czy ulegnie w walce z współzawodnikami. Wszystkie czynniki, które ułatwiają osiągnięcie wyższości nad innymi w którymkolwiek kierunku mają dla przemysłu pierwszorzędną doniosłość, tak że niepodobna pozbawić go ich ochrony, jeżeli tylko nie narusza się w ten sposób uprawnień cudzych. Jeżeli więc można stwierdzić, że pewne stosunki, ułatwiające rozwój gospodarczy, są wynikiem pracy własnej lub prawnie nabytej, natenczas należy je uważać za własność indywidualną i nie dopuścić do jej naruszenia. Tutaj należy: a) Prawo wynalazcy do wyłącznego używania swych wynalazków, które umożliwiają tańszą produkcję lub dostarczenie nieznanych przedtem towarów. Uzyskuje się je z chwilą otrzymania patentu, t. zn. z chwilą stwierdzenia przez powołaną do tego władzę publiczną, że wynalazek przynosi rzeczywiście coś nowego, dotąd nieznanego. Naturalnie używanie patentu może polegać na jego sprzedaniu, wskutek czego prawo używania przecho-

dzi na nabywcę. Prawo to jednak, które wyklucza korzystanie z wynalazku bez zezwolenia właściciela przez osoby trzecie, jest ograniczone czasowo i terytoryalnie, t. zn. że monopol właściciela gaśnie z upływem pewnego czasu np. po latach dziesięciu i rozciąga się tylko na państwa, w których uzyskano patent. Zarazem ustawodawstwa nowsze postanawiają, że wydanie patentu można uczynić zależnym od zużytkowania wynalazku w jednym z zakładów krajowych. Ograniczenie prawa własności na wynalazkach terminem ma umożliwić ogólne korzystanie z tych ulepszeń z chwilą, gdy twórca ich otrzymał już za nie wystarczającą nagrodę; przepis, żądający zastosowania w kraju wynalazku, ma przeszkodzić jednostronnemu jego wyzyskaniu na rzecz zagranicy. W istocie cudzoziemiec, który uczynił jakieś doniosłe odkrycie, mógłby opatentować je we wszystkich państwach, lecz stosować we własnej tylko ojczyźnie. Wskutek tego pewna gałąź produkcji rodzimej, pracując w warunkach gorszych, musiałaby upaść, tak że zagranica opanowałaby cały targ krajowy. Odmówienie patentu w tym wypadku umożliwi używanie wynalazku w kraju bez zezwolenia właściciela. Przy dzisiejszym stanie nauki i techniki utrzymanie monopolu samem przestrzeganiem ścisłej tajemnicy jest prawie niemożliwe, tak że w ten sposób własny interes wynalazcy skłania go do równomiernego uwzględnienia wszystkich krajów.

b) Ochrona marek i wzorów przemysłowych i handlowych. Marki ochronne indywidualizują towary, wskazując na ich pochodzenie, wzory określają bliżej ich znamiona zewnętrzne. Ponieważ wyrabiając sobie klientelę należy swoje towary odróżnić od wytworów cudzych, co nie zawsze da się przeprowadzić już na podstawie widocznych ich właściwości rzeczowych (np. reklama własnych zapalek), więc użyto marek ochronnych, które w uderzający sposób znamionują towar,

odróżniając go od wszystkich innych wytworów tego samego rodzaju. Z czasem publiczność przyzwyczaja się do nabywania towarów, opatrzonych pewną marką, tak że nie znając firmy, która je wyrabia, tworzy jednak stałą jej klientelę. Mogła na to wpłynąć reklama, przyzwyczajenie, jakość wytworu i t. d., w każdym jednak razie jedynym łącznikiem pomiędzy przedsiębiorstwem a odbiorcami jest marka handlowa. Naśladownictwo jej wprowadza w błąd konsumentów, a szkodzi producentowi, który pracował nad upowszechnieniem swej marki; stąd też ustawodawstwo, chcąc nie dopuścić do podobnych nadużyć, przyznaje wyłączne prawo używania marki handlowej wytwórcy, który zgłosił ją u odpowiedniej władzy. Podobnie dzieje się z wzorami, które, zdaniem producenta, zdobędą lub zapewniają mu już odbiorców. Prawo nie dopuszcza tu również naśladownictwa, jednakże tylko przez czas krótki. Do tej samej wreszcie kategorii należy obowiązek oznaczania na towarach ich zagranicznego pochodzenia (Anglia, Francja). W tym wypadku rozchodzi się o zabezpieczenie produkcji krajowej przed obcym naśladownictwem. Oczywiście rezultaty zależą tu od stanowiska, zajętego przez ogół. Jeżeli towar zagraniczny jest poszukiwany, stwierdzenie jego pochodzenia przynosi tylko szkody. c) Przeciwdziałanie nielojalnej konkurencji. W ostatnich czasach rozwinął się w tej dziedzinie ruch ustawodawczy i literacki, głównie za przewodem Francji. Nie sądzę jednak, ażeby specjalne ustawodawstwo było tu wskazane i przyniosło dodatnie rezultaty. Nielojalna konkurencja, t. zn. używająca środków niewłaściwych, albo przekracza granice zakreślone ogólnymi przepisami prawa cywilnego i karnego, albo nie. W pierwszym wypadku osobne ustawy są zbyteczne, w drugim nieuzasadnione, jeżeli bowiem prawo zadawała się we wszystkich dziedzinach życia tylko pewnym minimum etyki

i słuszności, nie może żądać czegoś więcej w sferze przemysłowej lub handlowej. Zresztą wyczerpujące wyliczenie wszystkich sposobów nielojalnej walki byłoby niemożliwe, a poprzestanie na ogólnym tylko jej określeniu i pozostawienie oceny każdego środka konkurencyjnego rozstrzygnięciu władzy wprowadziłoby wielką niepewność w stosunki ekonomiczne. Jedni cofaliby się przed każdym krokiem, któryby miał najmniejsze choćby pozory nielojalności, inni, mniej skrupulatni, liczyliby zawsze na orzeczenie pomyślne, ustawa więc nie oddziaływałaby na nich wcale. A o ile poszłoby się za daleko, ułatwiłoby się tylko zadanie niesumiennym konkurentom, właśnie z tych powodów.

3) Szerzenie wiadomości fachowych i postępu technicznego przez utrzymywanie szkół zawodowych różnych stopni, zbiorów, muzeów przemysłowych i urządzanie wystaw. Należy przytem pamiętać, że zakłady te nie mogą być skupione w pewnych tylko miejscowościach czy okolicach, lecz rozmieszczone po całym kraju. Instytucje, szerzące wykształcenie w tych gałęziach przemysłu, które mają się rozwinąć w każdym gospodarstwie społecznym, powinny znaleźć się w odpowiedniej liczbie w każdej części państwa, stanowiącej w pewnym stopniu całość gospodarczą (np. prowincya, kraj, gubernia), inne tam, gdzie warunki naturalne zapewniają rozwój danej produkcji. Jest to wynikiem zasady, że przemysł powinien rozłożyć się równomiernie na całym terytorjum. Naturalnie szkoły i zbiory, przeznaczone dla przemysłu rzemieślniczego i domowego, muszą być rozsiane gęsto, nie można bowiem spodziewać się, ażeby majster, czeladnik czy uczeń odbywali dalekie podróże dla wykształcenia się w swym zawodzie.

4) Odpowiednie urządzenia kredytowe. Przemysł potrzebuje, podobnie jak wszystkie inne gałęzie pro-

dukcyi, kredytu zakładowego i obrotowego, przedewszystkiem zaś płatniczego. Pomiędzy rozpoczęciem produkcji a pozbyciem wytworów upływa pewien przeciąg czasu, a odbiorcy również nie uiszczają często zapłaty w chwili otrzymania towaru, lecz dopiero później. Wskutek tego producent domaga się dla siebie kredytu płatniczego, t. zn. pragnie przesunąć swe świadczenia pieniężne na termin, w którym pobierze już swe należitości. Ponieważ kredytu płatniczego udzielają sobie nawzajem przedsiębiorstwa, połączone węzłami produkcji (np. dostawca surowców i fabryka przerabiająca je), a okres produkcyjny w różnych gałęziach jest nader rozmaity, tak że zapotrzebowanie gotówki i zdolność płatnicza występują w rozmaitych czasach, przeto dostateczny kredyt płatniczy może się rozwinąć tylko przy odpowiednio ruchliwej ogólnej polityce kredytowej. Producent, który jest chwilowym wierzycielem drugiego, jest zarazem dłużnikiem innego wytwórcy, rozwikłanie interesów może więc nastąpić tylko pod warunkiem, że za pośrednictwem instytucji kredytowych uchyli się trudności, powstające z różnicy terminu płatności swego zobowiązania i swej wierzytelności. Bliższe omówienie tej kwestyi należy do polityki kredytowej.

5) Zapewnienie i ułatwienie zbytu produkcji przemysłowej. Odpowiednie urządzenie targu należy do polityki handlowej, lecz w ten sposób uzyskuje się tylko ogólne warunki, umożliwiające zbyć towarów. Czy rzeczywiście producent skorzysta z tych urządzeń, a więc czy zdoła sprzedać swoje towary, zależy to najpierw od jego zdolności konkurencyjnej, powtóre od stanowiska społeczeństwa wobec krajowego przemysłu. Tutaj można odróżnić dwa skrajne kierunki, jeden który, nie uwzględniając zupełnie pochodzenia wytworów, oświadcza się za nabywaniem towarów gospodarczo wyżej stoją-

cych, t. zn. lepszych i tańszych, drugi żąda bezwarunkowego pierwszeństwa dla krajowych wyrobów. Jeden i drugi grzeszy wielką przesadą. Pierwszy opiera się na indywidualnym egoizmie, nie licząc się z tem, że społeczeństwo potrzebuje własnego przemysłu nieodzownie, choćby nie mógł dorównać obcemu; drugi zapoznaje znowu uprawnienia konsumentów a zarazem osłabia postęp przemysłu rodzimego, zapewniając mu odbyć bez względu na jego wartość wewnętrzną. Reprezentantom kierunku, który tylko przy równych warunkach popiera produkcję krajową, można wskazać, że utrzymujemy szkoły, chociaż zagranicą są może lepsze; zwolennicy wyłącznego używania krajowych wyrobów winni przecież pamiętać, że gospodarstwa nie podobna oprzeć jedynie na idealnych, patryotycznych podstawach. To też nie wystarczy tutaj żadna norma ogólnikowa, lecz żądania musi się zastosować do istotnych potrzeb społecznych. Uwzględniając je, możemy w następujący sposób określić obowiązki ogółu w stosunku do krajowej produkcji przemysłowej: 1) Przemysł krajowy ma pierwszeństwo przed obcym, jeżeli dorównywa mu ceną i jakością swych wyrobów. 2) Należy zapewnić targ krajowy rodzimej produkcji, jakkolwiek ustępuje w pewnych kierunkach obcej, jeżeli *a)* chodzi o przełamanie początkowych trudności, tak że z czasem stanie na równi z obcą; *b)* pracuje na rzecz warstw zamożniejszych, które bez uszczerbku mogą płacić drożej (np. produkcya zbytkowa); *c)* należy do gałęzi, które są niezbędne dla utrzymania samodzielności gospodarczej społeczeństwa (np. produkcya niezbędnych środków do życia). Ostatnie to żądanie jest konsekwencyą naczelných zasad polityki przemysłowej, nie można bowiem domagać się bezwarunkowego istnienia pewnych gałęzi przemysłu, jeżeli nie zapewni się im równocześnie odpowiedniego zbytu. Tych

zasad powinny się trzymać przede wszystkim wszystkie instytucje publiczne, tak w swej działalności gospodarczej (zamówienia, dostawy) jak i prawnej (polityka celna), a dalej całe społeczeństwo z wyjątkiem tych jednostek, których dochody nie pozwalają na opłacanie cen wyższych, t. zn. z wyjątkiem warstw najuboższych. Im społeczeństwo jest w tym względzie mniej uświadomione, tem ważniejszą jest rola związków prawnopublicznych, które powinny przynaglić konsumpcję do zaspakajania swych potrzeb wyrobami krajowymi, jeżeli zachodzą warunki, podane powyżej. Służą do tego trojaki środki. Najpierw można sztucznie zapewnić przemysłowi krajowemu wyższość nad obcym cłami, taryfami przewozowymi, ustawodawstwem podatkowym lub zarządzeniami administracyjnymi, następnie przy umowach z przedsiębiorcami zobowiązywać ich do używania artykułów krajowych, w końcu oddziaływać przykładem, posługując się w gospodarstwie publicznym wytworami rodzimej produkcji.

6) Popieranie nowo powstających zakładów przemysłowych, szczególnie w gałęziach niezbędnej produkcji i w okolicach mało rozwiniętych. Tutaj należą ulgi podatkowe w pierwszych latach istnienia przedsiębiorstwa i udzielanie pożyczek nisko oprocentowanych, ewentualnie bezzwrotnych: subwencji z funduszy publicznych. Bardzo skutecznym, także środkiem rozwijającym przemysł byłoby zachowanie pewnej części zamówień, czynionych przez instytucje publiczne, dla zakładów, które powstały dopiero w najnowszym czasie (np. w ostatnich trzech latach).

7) Sprowadzenie ograniczeń wolności przemysłowej, o ile dotyczą swobodnego wyboru rodzaju produkcji, do rzeczywiście niezbędnych wypadków. Ustawy odróżniają przemysł wolny,

dostępny każdemu, rękodzielniczy, który można wykonywać samoistnie tylko pod warunkiem, że wykaże się pewnymi przymiotami osobistymi (dowód uzdolnienia, odbycie praktyki), wreszcie koncesyjonowany, gdy na założenie przedsiębiorstwa potrzeba osobnego zezwolenia władzy. Utrudnienie w przemyśle rękodzielniczym wprowadzono w jego interesie, nie chcąc dopuścić, ażeby przewaga kapitału mogła i tam wystąpić w całej pełni. Przepisy tego rodzaju, jeżeli istotnie są wykonywane, t. zn. jeżeli nie poprzestaje się na czczej formalności, powinny być utrzymane, a gdzie ich niema, wprowadzone, gdyż przyczyniają się do wzmocnienia stanowiska rękodziel. Przemysł koncesyjonowany obejmuje wszystkie gałęzie i przedsiębiorstwa, które z jakichkolwiek przyczyn mogłyby narazić ogół na szkody lub niebezpieczeństwo, jeżeliby się pozostawiło je bez ściślejszego dozoru (np. fabryki materii eksplodujących, apteki, produkcya i sprzedaż niektórych artykułów spożywczych i t. p.). Wskutek tego pozostawia się władzom publicznym ocenę, czy i pod jakimi warunkami można zezwolić na taką działalność bez naruszenia interesów ogólnych. Warunki te bądź osobiste, jak przymioty charakteru lub wykształcenie zawodowe, bądź rzeczowe — zaprowadzenie pewnych urządzeń wewnętrznych, umieszczenie zakładu w pewnej odległości od innych budynków i t. d. — mogą być wymienione w ustawie, lub pozostawione również ocenie władz wykonawczych. Przepisy te, w wielu razach rzeczywiście konieczne, utrudniają rozwój przemysłowy, szczególnie, gdy stosuje się je systemem biurokratycznym. Stąd też należy ograniczyć przemysł koncesyjonowany do tych rodzajów produkcji, które istotnie mogą naruszyć w poważniejszy sposób interesy ogółu. Natomiast liczne pozostałości dawniejszych czasów, w których koncesya miała spełniać do pewnego stopnia funkcje policyjne (np. kon-

cesy na drukarnie), powinny zniknąć z nowoczesnego ustawodawstwa.

**§ 3. Poparcie wielkiego przemysłu.** Wielki przemysł potrzebuje pomocy bezpośredniej, gdyż rozporządza dostatecznymi środkami materyalnymi i siłami intelektualnymi, za to tem ważniejsze dla jego rozwoju są ogólne warunki prawne i społeczne. Stąd też można powiedzieć, że wielki przemysł stawia raczej żądania negatywne niż pozytywne. Postulaty jego dadzą się sprowadzić do dwóch rzeczy; z jednej strony żąda on takich urządzeń w społeczeństwie, które wogóle są niezbędne dla rozwoju ekonomicznego, z drugiej uchylenie przeszkód, stawianych działalności przemysłowej przez ustawodawstwo lub administrację. Do pierwszej kategorii zalicza się ochrona celna, dobre urządzenia monetarne i kredytowe, dostatecznie wykształcona sieć komunikacyjna, bezpieczeństwo prawne i sprężysta administracja. Są to żądania natury ogólnej, których spełnienie leży w interesie całego gospodarstwa. Pewne specyficzne przemysłowe postulaty pojawiają się jedynie w kwestyi celnej, przy której przemysł domaga się ochrony dla swych wytworów, a ułatwień dowozowych dla surowców, ażeby zabezpieczywszy sobie rynki krajowe, mógł prócz tego konkurować skutecznie zagranicą. Najważniejsze przeszkody, których usunięcie leży w interesie wielkiego przemysłu, są następujące:

1. Zbyteczne ograniczenia swobody przemysłowej.
2. Utrudnienia obrotu kredytowego i rzeczowego przez system skarbowy lub zbyt daleko idącą formalistykę prawną.
3. Przeciążenie przemysłu podatkami przychodowymi, wskutek czego zmniejsza się jego siła konkurencyjna.

4. Wysokie podatki spożywcze, zmniejszające siłę konsumcyjną ludności. Szczególniej stają się uciążliwe, gdy stopa ich jest tak wygórowana, że produkcya, obawiając się bardzo znacznego ograniczenia popytu, nie przerzuca już pewnej ich części na odbiorców.

5. Za daleko idące ustawodawstwo ochronne pracy, przede wszystkim w tych swoich częściach, które przyznają organom publicznym prawo wglądania w wewnętrzny tok czynności produkcyjnych i wydawania co do tego poleceń (np. inspektoraty przemysłowe).

6. W końcu należy zaznaczyć, że wielki przemysł, pracując przy pomocy wielkich kapitałów, musi żądać jak największych ułatwień dla kapitałów, gdyż w takim razie nadpłyną do kraju kapitały obce tak, że nie odczuje się braku środków pieniężnych, choćby kraj nie posiadał ich w dostatecznej ilości. Dlatego też przemysł zwalcza wszystkie ograniczające przepisy prawne, odnoszące się do tworzenia spółek akcyjnych, spekulacyj, giełdy i wogóle instytucyj finansowych. Do tej samej kategorii należy także postulat, ażeby władze publiczne ani bezpośrednio ani pośrednio nie przeszkadzały tworzeniu się i działalności wyższych organizacyj przemysłu, t. j. kartelom i trustom. Ostatnie te żądania, jako wypływ czystego egoizmu indywidualnego lub klasowego, mogą być oczywiście uwzględnione o tyle, o ile spełnienie ich nie narusza ważniejszych interesów ogólnych. W poprzednim rozdziale starałem się już skreślić rozmiary, w jakich można uznać je za uprawnione.

**§ 4. Poparcie małego przemysłu.** Po zniesieniu resztek dawniejszych organizacyi cechowych i wprowadzeniu zupełnej niemal wolności przemysłowej, przestano przez lat kilkadziesiąt liczyć się z rzemiosłem. Tę formę przemysłu uważano powszechnie jako przestarzałą, nie-

zgodną z nowoczesnym rozwojem, skazaną na pewną zagładę. Widzieliśmy poprzednio, że wiele w tem było przesady, że mały przemysł posiada i dzisiaj dość sił żywotnych, ażeby utrzymać się i nadal obok wielkiej produkcji. Jednakże inne względy kierowały polityką ekonomiczną, gdy mniej więcej w czasie między 1870 a 1880 r. zaczęła domagać się od czynników publicznych poparcia dla warsztatów rękodzielniczych. Wtedy nie produkcyjne lecz społeczne momenty wpłynęły na to stanowisko; chodziło o zapewnienie społeczeństwu dostatecznie licznych i silnych warstw średnich dla utrzymania równowagi tak w stosunku do proletaryatu jak i do wielkiego kapitału. Dopiero później, gdy już podjęto tę pracę, na pozór beznadziejną, zaczęto zastanawiać się także nad ekonomicznymi zaletami i wadami drobnego przemysłu i zrozumiano, że rzemiosła, przynajmniej w pewnych gałęziach i warunkach (rozdział I, § 2.), mogą się nie tylko utrzymać, lecz nawet rozwinąć.

Przyczyny, które spowodowały akcję na rzecz drobnego przemysłu, sprawiły, że chwycono się sposobów nieodpowiednich, a więc bezskutecznych. Nie działano dla przemysłu, tylko dla średnich gospodarstw, stąd też użyto ogólnego środka, wzmacniającego stanowisko każdego mniejszego gospodarza, t. zn. asocjacyi. A ponieważ w przemyśle istniały dawniej asocjacje zawodowe, które pomimo prawnego ich uchylenia trwały nadal siłą tradycyi i przyzwyczajenia, więc wskrzeszono tę dawniejszą organizację, wprowadzając ponownie cechy, jako przymusowe związki zawodowe małego przemysłu. Spodziewano się po nich bardzo wiele, tymczasem nie ziściły się najskromniejsze nawet nadzieje, bo cechy w niczem prawie nie przyczyniły się do podniesienia drobnego przemysłu. I musi się przyznać, że każdy nieuprzedzony mógł

z góry przewidzieć smutny ten rezultat. Cechy średniowieczne oddziaływały rzeczywiście nader korzystnie na rozwój przemysłu, lecz jedynie dlatego, że miały do czynienia z miejscowym tylko targiem, a wyposażono je w tak daleko idące uprawnienia, że cały zbyt lokalny regulowały dowolnie. Wszystkie inne postanowienia statutów cechowych, odnoszące się do stosunków pracy, jakości wytworu, słowem do wewnętrznych warunków produkcji, były jedynie środkiem, służącym do opanowania targu i wzmocnienia solidarności uczestników. Jeżeli się do tego doda, że łączyły ich prócz tego węzły religijne, towarzyskie i społeczne, można śmiało powiedzieć, że cech średniowieczny był kartelem, o tyle silniejszym i trwalszym od dzisiejszego, że jednoczył swych członków nie tylko gospodarczo, a zadanie miał mniej obszerne, a więc i łatwiejsze. Później cechy tracą swój charakter produkcyjno - wymienny i zmieniają się w instytucje stanowe, oparte na dziedziczności. Z czasem więc spełniają coraz mniej funkcji ekonomicznych, coraz więcej przechodzą w związki religijno - towarzyskie. W tym kształcie zastaje ich wprowadzenie wolności przemysłowej. Cechy zniesiono, jako organizację przymusową, konserwatywizm ludności utrzymuje je jednak dalej. Najnowsze przeto ustawy powracają pozornie do typu wypróbowanego już od wieków, który tak potężnie przyczynił się do rozwoju miast, którego użyteczność była tak wysoka, że rzemieślnicy nie wyrzekli się cechów, jakkolwiek ustawodawstwo starało się je uchylić.

Były to tylko pozory. Ze średniowiecznych cechów nic nie zostało, to też nowo utworzona organizacja cechowa przybrała natychmiast charakter towarzyskich związków, stanowiących tylko dalszy ciąg tych anemicznych ustrojów niedawnej przeszłości, które zniesiono, jako zupełnie bezcelowe. Lecz nawet gdyby udało się

z czasem tchnąć w cechy ducha, które ożywiał je w dawniejszych czasach, nie mogłyby sprostać swemu zadaniu. Warunki produkcji nie są już tak proste i jednolite, targi lokalne są zawisłe od wielkich środowisk handlowych, ciągły postęp techniki, konkurencja wielkiego przemysłu, ustawodawstwo socyalne i skarbowe utrudniają w wysokim stopniu ocenę stosunków i potrzeb każdego zawodu. Czyż więc można przypuścić, że w niewielkim gronie drobnych, zwykle mało wykształconych rzemieślników znajdzie się dosyć jednostek, które zdołają rozpoznać cele, do których wypada dążyć i środki, które ku nim prowadzą. Skargi na złe czasy, zwracanie się o pomoc do wszystkich czynników publicznych, a od czasu do czasu postawienie żądania niewykonalnego, naiwnie egoistycznego, jest i musiało być głównym, jeżeli nie jedynym rezultatem organizacyi cechowej.

Zupełnie to samo da się powiedzieć o dowodzie uzdolnienia. Osobiste kwalifikacye mają uprawniać do wykonywania małego przemysłu a nie posiadanie kapitału: taka była przewodnia idea tej reformy. Zasada bardzo słuszna i zdrowa, jeżeli rzeczywistość pójdzie zgodnie z jej duchem. Tymczasem w praktyce dowód uzdolnienia zmienił się w formalność, pozbawioną realnej treści, która służy tylko do robienia trudności nie lubianym i niedogodnym jednostkom i do zapewnienia cechom skromnych dochodów. Uzdolniony jest każdy, kto wykaże się świadectwem majstra, który sam rozporządza czasem małym zasobem wiadomości fachowych, że odbył praktykę kilkuletnią z pomyślnym rezultatem. Czy istotnie nauczył się swego zawodu, jest rzeczą obojętną, byleby było dobre świadectwo. Jeżeli się uwzględni, jak mało jest wykształcenia technicznego w drobnym przemyśle i w jaki sposób prowadzi się tam zwykle naukę, nie podobna łudzić się ani chwili co do praktycznej doniosłości

poświadczeń tego rodzaju. A wobec nacisku wielkiego kapitału dowód uzdolnienia jest słabym tylko środkiem obrony, bo kapitał znajdzie w razie potrzeby zawsze rzemieślnika „uzdolnionego“, który formalnie będzie prowadził przedsiębiorstwo.

Chcąc więc rzeczywiście dopomóc drobnemu przemysłowi, musimy sobie powiedzieć z góry, że na razie niema co liczyć na jego wewnętrzne siły, lecz pomoc musi przyjść z zewnątrz. Zarazem należy skoncentrować całą akcję w tych działach przemysłu, które mimo konkurencji wielkich zakładów mogą się utrzymać i rozwijać. Wreszcie niema co silić się nad nadaniem rękodziełom takiej zdolności konkurencyjnej, któraby równała ceny ich wytworów z cenami fabrykatów, bo tego w większych rozmiarach osiągnąć nie można, lecz należy rozwijać te zalety drobnego przemysłu, których wielka produkcja zwyczajnie nie posiada (rozdział I, § 2., rozdział II, § 2).

Z uwag tych wynika, że przedewszystkiem należy starać się o zawodowe wykształcenie rzemieślników. Szkoły fachowe i kursa specjalne, wystawy wyrobów pracy ręcznej, połączone z nagrodami za najlepsze artykuły, dają rękodzielnictwu więcej, niż cokolwiek innego, prowadzą bowiem do osiągnięcia wysokiego wykształcenia zawodowego, a więc dostarczania artykułów doborowych. Równocześnie należy rozwijać zmysł artystyczny i przyuczać do używania ile możności motywów lokalnych czy krajowych, ażeby w ten sposób nadać wytworom charakter produkcji, posiadającej specjalne swe właściwości.

Wraz z pogłębieniem wiadomości fachowych musi iść zapoznanie się z ogólnymi stosunkami gospodarczymi i wymaganiami odbiorców.

Drobny przemysł musi poznać swe wady i dążyć do ich usunięcia przynajmniej o tyle, o ile są one wpływem tylko braku zrozumienia swych własnych potrzeb i interesów. Stąd też przy pomocy odczytów, wykładów i pracy specjalnie przeznaczonych w tym celu funkcjonariuszy publicznych w stowarzyszeniach zawodowych należy obznajamiać rzemieślników z mającym dla nich doniosłość postępem technicznym, nowo powstającymi potrzebami, wskazywać, gdzie najkorzystniej można nabyć surowca, w jaki sposób i gdzie można znaleźć odbiorców poza miejscem pobytu i t. d. Przedewszystkiem zaś powinno się przeciwdziałać głównym a dość powszechnym wadom małych przemysłowców, zwracając ich uwagę na szkody, które ponoszą wskutek niedotrzymywania terminu dostawy, niedokładności roboty i żądania cen zbyt wygórowanych, gdy trafi się do tego, ich zdaniem, sposobność.

Obok tego musi się działać na rzecz rękodzielnictwa pozytywnie. Wszystkie środki, którymi popiera się wogóle rozwój przemysłu (§ 2), tem bardziej należy zastosować w przemyśle drobnym, który, jako słabszy, w wyższym stopniu potrzebuje pomocy. Najważniejszą i najskuteczniejszą dla niego akcją będzie w każdym razie zapewnienie mu zbytu w znaczniejszych rozmiarach przez zamówienia ze strony instytucji publicznych. Pewną część ich potrzeb, i to dosyć znaczną, winno się pokrywać wyrobami drobnego przemysłu, jeżeli tylko w danej gałęzi istnieją mniejsze pracownie. W ten sposób nie tylko tworzy się dla rękodzielstwa poważne źródło dochodów, lecz zarazem wychowuje się je gospodarczo przez przestrzeganie terminu dostawy, kontrolę jakości dostarczonych wyrobów i uboczne popieranie asocjacji, które w imieniu stowarzyszonych przyjmują zamówienie. Natu-

ralnie, warunki dostaw publicznych nie powinny być nigdy tego rodzaju, ażeby rzemieślników narażały potem na straty, bądź ze względu na zbyt małe, konkurencją wielkich zakładów obniżone ceny, bądź też wskutek stawiania nieuzasadnionych wymagań przy odbiorze wyrobów.

Rzemysł domowy popiera się najlepiej przez zakładanie stowarzyszeń wytwórczych. Stowarzyszenie musi się wyposażyć w dostateczny kapitał, pochodzący ze źródeł publicznych albo z udziałów zebranych w różnych warstwach społecznych, bo sami uczestnicy związku nie są dość zamożni, ażeby mogli go złożyć swemi wkładkami.

## Rozdział IV. Polityka górnicza.

### § 1. Górnictwo w gospodarstwie społecznem.

Górnictwo jest dzisiaj jedną z najważniejszych gałęzi produkcji, należy do najgłówniejszych źródeł dochodu społecznego. Człowiek uczy się coraz lepiej wyzyskiwać skarby zawarte w ziemi, co chwila więc odkrywamy a raczej wydobywamy nowe płody kopalniane, których przedtem nie umieliśmy cenić; z każdym dniem praca górnicza zdobywa sobie nowe znaczenie, staje się niezbędniejszą dla liczniejszych dziedzin gospodarczego życia.

Rozwój górnictwa zawdzięczamy postępowi na polu geografii, geologii i techniki, jakoteż ogólnym zmianom w gospodarstwie społecznem, które produkcję lokalną zastąpiły w znacznej mierze masową, pracę ludzką maszyną, a w miejsce dawniejszych nieudolnych sposobów przewozu wprowadziły nowoczesne środki komunikacyjne. Od tej chwili można już było zużytkować w całej

pełni wiadomości, dostarczone przez naukę, oddającą się badaniu ziemi. Węgiel i żelazo stały się pierwszorzędnymi czynnikami rozwoju ekonomicznego, a górnictwo zaczęło się już dostatecznie opłacać, bo wobec ogromnego popytu na jego płody mogło rozpocząć pracę na wielką skalę.

Charakterystyczną cechą górnictwa jest jego pośrednie stanowisko pomiędzy produkcją pierwotną a przemysłową. Górnictwo posiada w najwyższym stopniu cechy produkcji pierwotnej, gdyż wydobywa swe płody bezpośrednio z ziemi, o tyle więc zbliża się do rolnictwa, a raczej przechodzi je jeszcze, bo niema najmniejszego wpływu na powstanie swych wytworów. Z drugiej znowu strony niektóre z nich służą odrazu potrzebom, a cały gospodarczy ustrój górnictwa nie różni się niczem od organizacji wielkiego przemysłu. Dwa te naczelné, ze stanowiska gospodarczego, znamiona — wysoka zależność od przyrody i ustrój przemysłowy — określają zarazem zadania polityki ekonomicznej w dziedzinie górnictwa.

W interesie ogólnym musi się dążyć do jak największego wzrostu górnictwa, gdyż brak niektórych wytworów kopalnianych uniemożliwia niemal rozwój gospodarczy. Bez dostatecznej ilości węgla i żelaza nie może być mowy o rozkwicie przemysłowym, nie można wyzyskać dostatecznie sieci kolejowej, bo prowadzenie ruchu jest zbyt kosztowne, liczne towary codziennego użycia muszą być droższe. Stąd też każde społeczeństwo musi się starać o posiadanie we własnym gospodarstwie przynajmniej tych dwóch najważniejszych płodów pracy górniczej, węgla i rudy żelaznej. Naturalnie nie zawsze można dojść do tego celu, jeżeli jednak przyroda okazała się tak skąpą, że w kraju niema tych

pokładów w dostatecznej ilości (np. Włochy), należy sztucznie zapewnić sobie możliwość ich używania przez jak najdalej idące ułatwienia dowozowe.

Praca górnicza jest ograniczona terytoryalnie, skupia się w zagłębiach, posiadających odnośne pokłady, wytwory jej mają cechę artykułów masowych o wielkim ciężarze i pojemności a małej wartości względnej (o ile pominiemy szlachetne i nieliczne inne kruszce). Wskutek tego górnictwo nie może swych płodów wysyłać na dalsze przestrzenie, jeżeli koszt przewozu jest wygórowany, a w każdym razie ceny ich zależą w bardzo wysokim stopniu od transportu. Stąd też ustanowienie dla nich jak najniższych taryf przewozowych leży w interesie całego gospodarstwa, tylko w ten bowiem sposób umożliwi się rozwój produkcji nawet w tych okolicach, które nie posiadają kopalń węgla i żelaza. Należy więc górnictwu dostarczyć najtańszych środków przewozowych, o ile możliwości dróg wodnych, a do najważniejszych jego płodów zastosować taryfy różniczkowe, obniżające się w miarę wzrostu odległości.

Górnictwo musi być zorganizowane w formie wielkiej produkcji, stąd też wszystkie zasady, odnoszące się do ustroju i warunków rozwoju wielkiego przemysłu, stosują się zarazem w całej pełni do górnictwa, a stosunki robotnicze kształtują się w górnictwie jak w każdym wielkim przedsiębiorstwie. Różnice są wynikiem tylko ścisłego umiejscowienia górnictwa i znacznej jego zależności od przyrody, jakoteż dominującego dziś znaczenia produkcji górniczej, a w pierwszej linii węglowej, dla dobrobytu ogólnego. Wskutek tego ochrona pracy w górnictwie musi w wielu kierunkach iść dalej niż w przemyśle, a równocześnie wysuwa się na pierwszy plan zapytanie, w jaki sposób można gospodarstwo społeczne zabezpieczyć przed skutkami bądź to

zastanowienia pracy przez robotników, bądź też wyzyskiwania przez kapitał swej produkcji w sposób monopoliczny.

Pierwsza kwestya nie nasuwała większych trudności. Praca górnicza jest cięższa i niebezpieczniejsza od najważniejszej liczby czynności przemysłowych, stąd też ustawodawstwo ochronne zawiera liczne przepisy, odnoszące się wyłącznie do górnictwa, które mają zmniejszyć o ile możności niebezpieczeństwo wypadków, oznaczają krótszy niż w przemyśle czas pracy dziennej, wreszcie nakładają na przedsiębiorców wyższe świadczenia na rzecz instytucji ubezpieczających robotników. Nad wykonaniem wszystkich ustawowych i administracyjnych przepisów czuwają osobne urzędy, którym przyznano powszechnie szerokie prawo wydawania poleceń, odnoszących się do wewnętrznych urzędów zakładów kopalnianych, mających na celu ochronę życia i zdrowia pracujących w nich robotników.

Beż porównania trudniej jest ochronić gospodarstwo narodowe przed stratą, wynikającą z dowolnego ograniczenia lub zastanowienia produkcji górniczej. W pierwszej linii węgiel jest dziś tak niezbędny każdemu, że brak węgla, nawet przez czas krótki, musi spowodować ogólny zastój i ciężkie przesilenie. Niebezpieczeństwo jest tem groźniejsze, że częste walki pracy z kapitałem wywołują bezrobocie, a kartelowa organizacja kopalń stara się chwilowem zmniejszeniem produkcji i wyczerpaniem zapasów podnosić ceny. Szczególniej przy dzisiejszych środkach komunikacyjnych nie można patrzeć obojętnie na te wypadki, stąd też coraz częstsze pojawiają się głosy, żądające upaństwowienia kopalń.

Należy przyznać, że gdyby rolnictwo było zorganizowane w nieliczne potężne przedsiębiorstwa, któreby do

podniesienia swych zysków dążyły przez odebranie społeczeństwu żywności, musiano by się bronić wszelkimi siłami przeciw temu i każdy środek, prowadzący do celu, byłby wskazany. Takie same mniej więcej stanowisko zajmują syndykaty węglowe, gdy istotnym czy pozornym tylko brakiem węgla wstrząsają gospodarstwem społecznym.

Upaństwowienie jednak jest bronią ostateczną, która ma liczną bardzo wady. Pomijając wszystkie inne, powszechnie znane zarzuty, zwracające się przeciw nadmiernemu opanowaniu przez związki publiczne dziedziny produkcyjnej, ograniczam się do podniesienia dwóch tylko okoliczności. Państwo, monopolizując kopalnie, zamknęłoby znowu jedno pole dla inicjatywy i pracy prywatnej, zwiększając równocześnie liczbę przedsiębiorstw olbrzymich, kosztem mniejszych czy średnich. A chociaż gospodarując dobrze, mogłoby nie dopuścić do zbytniego ograniczenia produkcji, nie byłoby w stanie przeszkodzić skutecznie strejkom, o ile nie wprowadziłoby przepisów tak dalece krępujących robotników, że naruszałyby w wysokim stopniu swobodę indywidualną. Każdy przyzna, że taka cena za zapewnienie dostateczności produkcji jest w każdym razie tak wysoka, że chyba tylko absolutna konieczność mogłaby skłonić do podobnego kroku. Na szczęście mamy inne, mniej kosztowne wyjście. Przy kartelach już wskazałem środki, których można użyć przeciwko organizacyom, wyzyskującym egoistycznie swą przewagę. Państwo musi posiadać taką ilość kopalń, któraby zapewniła mu dostateczny wpływ na regulację ceny i zapewniła produkcję przynajmniej na najniezbędniejsze potrzeby. Jeżeli dzisiaj kopalnie są własnością prywatną, a państwo nie może nabyć ich w drodze dobrowolnej, można żądać zastosowania do odpowiedniej ich liczby zasady przymusowego wywłaszczenia.

czenia, naturalnie za wynagrodzeniem, dla dobra ogółu. Dalej jednak niema potrzeby iść, przynajmniej obecnie. Na walkę pracy z kapitałem państwo również może uzyskać wpływ decydujący bez monopolizowania produkcji. Wystarczy, jeżeli ustawa przyzna władzom publicznym prawo ostatecznego rozstrzygnięcia wszystkich sporów między pracodawcami a robotnikami, które wiązałoby obie strony. Jeżeli robotnicy nie zadowolą się tem orzeczeniem, strejk wybuchłby także w zakładach państwowych, a na wypadek, gdyby pracodawcy nie chcieli się mu poddać, można postanowić, że ich kopalnie będą wyłączone lub administrowane przez władze publiczne na rachunek właścicieli. W ten sposób, bez uciekania się do upaństwowienia, co najmniej bardzo niepewnego w swych skutkach, danoby potrzebom społecznym takie zabezpieczenie, na jakie wogóle można liczyć w gospodarstwie.



# Spis rzeczy.

	Str.
<b>Przedmowa</b>	1
<b>I. Dobrobyt.</b>	
§ 1. Znamiona gospodarcze	5
§ 2. Znamiona statystyczne	14
<b>II. Komunikacje.</b>	
§ 1. Ekonomiczne znaczenie środków komunikacyjnych	26
§ 2. Zasady organizacyjne	35
§ 3. Rodzaje środków komunikacyjnych	48
§ 4. Terytorjalne rozmieszczenie sieci przewozowej	56
§ 5. Taryfy przewozowe	61
<b>III. Ubezpieczenia.</b>	
<b>Rozdział I. Trwałość gospodarczego bytu.</b>	
§ 1. Ustosunkowanie przyrody i sił ludzkich	69
§ 2. Podmiotowe przyczyny niestałości gospodarczej	79
§ 3. Przedmiotowe przyczyny niestałości gospodarczej	83
<b>Rozdział II. Ubezpieczenia.</b>	
§ 1. Zadanie ubezpieczenia	88
§ 2. Zasady ubezpieczenia	95
§ 3. Rodzaje ubezpieczeń	104
<b>IV. Kwestya robotnicza.</b>	
<b>Rozdział I. Zakres kwestyi robotniczej.</b>	
§ 1. Rozwój kwestyi robotniczej	125
§ 2. Stanowisko i żądania warstw interesowanych	135
§ 3. Stanowisko i potrzeby społeczeństwa	146
§ 4. Prawo do pracy i do utrzymania	151
§ 5. Zadania organizacji gospodarczo-społecznej	158

**Rozdział II. Organizacja pracy zależnej.**

§ 1. Wykonywanie pracy . . . . .	164
§ 2. Piaca . . . . .	193
§ 3. Ubezpieczenia robotnicze . . . . .	215
§ 4. Inne urządzenia klasowe warstw robotniczych . . . . .	274

**Rozdział III. Podmioty działające.**

§ 1. Warstwy bezpośrednio interesowane . . . . .	290
§ 2. Państwo . . . . .	306
§ 3. Społeczeństwo . . . . .	310

**V. Przemysł.****Rozdział I. Przemysł w gospodarstwie społecznym.**

§ 1. Znaczenie przemysłu . . . . .	318
§ 2. Rodzaje i formy przemysłu . . . . .	324
§ 3. Warunki rozwoju przemysłowego . . . . .	352

**Rozdział II. Ustrój przemysłu.**

§ 1. Wielki przemysł . . . . .	361
§ 2. Mały przemysł . . . . .	376
§ 3. Przemysł związków prawnopublicznych . . . . .	383
§ 4. Kartele, trusty, monopole . . . . .	388

**Rozdział III. Polityka przemysłowa.**

§ 1. Zadania polityki przemysłowej . . . . .	405
§ 2. Działalność na rzecz przemysłu wogóle . . . . .	407
§ 3. Poparcie wielkiego przemysłu . . . . .	418
§ 4. Poparcie małego przemysłu . . . . .	419

**Rozdział IV. Polityka górnicza.**

§ 1. Górnictwo w gospodarstwie społecznym . . . . .	425
---	-----





21154 / 1

