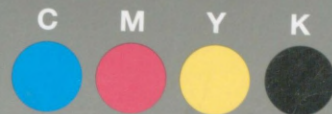
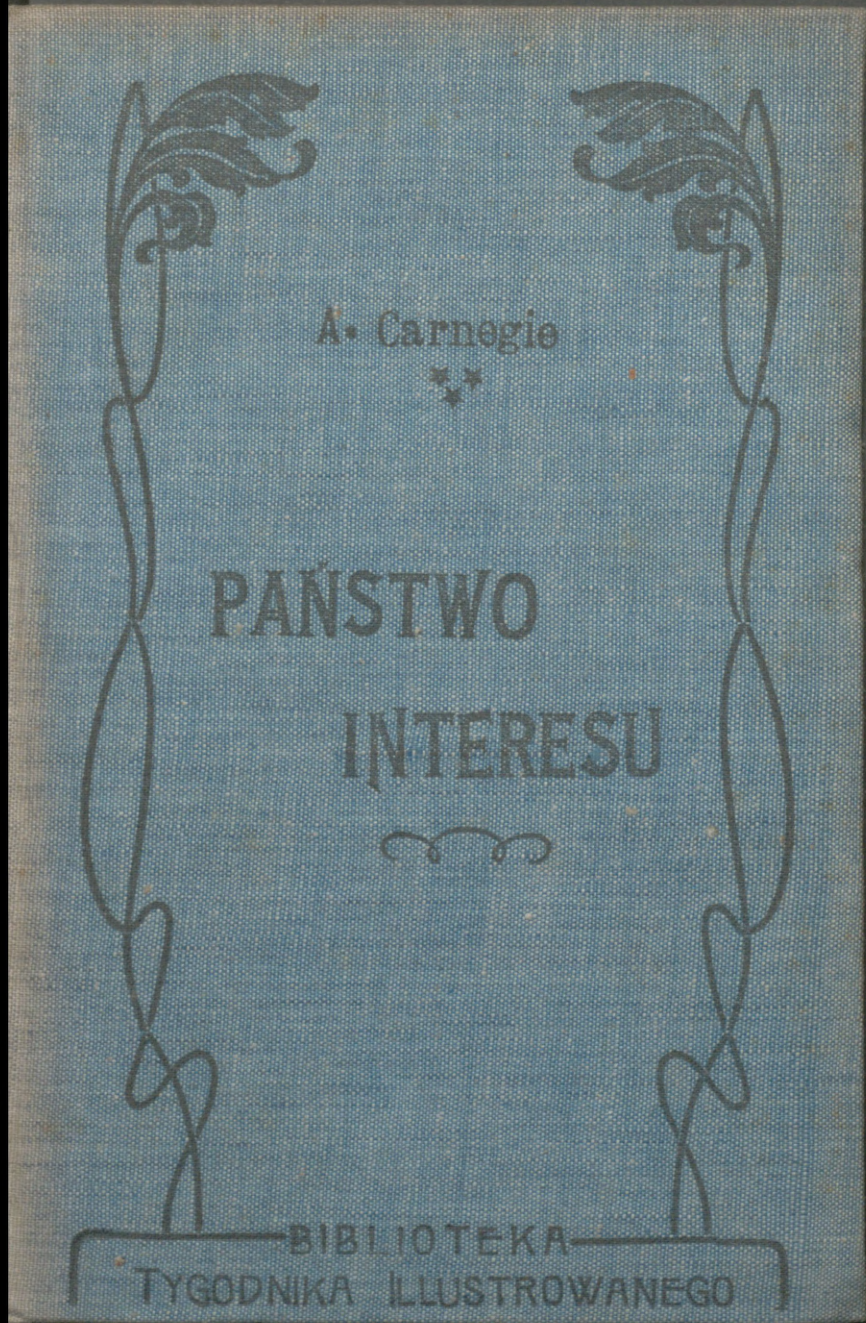
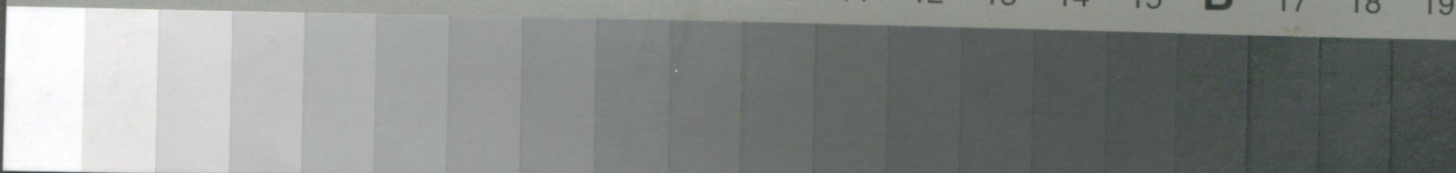


Grey Scale #13



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



Colour Chart #13



A decorative border in a dark, muted green color frames the central text. It features stylized, symmetrical floral motifs at the top corners and leaf-like shapes along the sides, connected by a central vertical line.

A. Carnegie



PAŃSTWO
INTERESU



BIBLIOTEKA
TYGODNIKA ILLUSTROWANEGO

Дозволено Цензурою.
Варшава, 20 Февраля 1904 года.

Andrzej Carnegie



PAŃSTWO INTERESU

(The Empire of Business)

Z oryginału angielskiego przełożył

S. Barszczewski.

BEZPŁATNY DODATEK DLA PRENUMERATORÓW TYGODNIKA ILLUSTRWANEGO

WARSZAWA

NAKŁAD GEBETHNERA I WOLFFA

KRAKÓW — G. GEBETHNER I SP.

1904.

7894 | 1



WSTĘP.

Andrzej Carnegie to selfmademan w pełnym tego słowa znaczeniu.

Światło dzienne ujrzał 67 lat temu w Szkocyi. Ojciec jego, posiadający 4 ręczne warsztaty tkackie, miał się jako tako, dopóki oplacała się praca ręczna.

Z chwilą wszakże, gdy konkurencya z maszynami parowemi stała się niemożliwą, a nędza w oczy zajrzała, zwinął warsztat i ruszył do Ameryki.

Stany Zjednoczone uczyniły dobry nabytek.

Szkot jest człowiekiem upartym, wytrwałym, przedsiębiorczym, pracowitym i oszczędnym...

Ameryka zawdzięcza wiele Szkotom. Weźmy choćby Gordona Benneta, założyciela New York Herald a. To także Szkot, jak Carnegie.

Stary Carnegie, jego małżonka i synek dwunastoletni wstąpili do przedsiębiorstwa.

Mały Andrzej zarabia 1 dolara 25 centów tygodniowo. Dumny jest z tego, bo czuje, że przestał być już ciężarem ubogim rodzicom. Uczęszcza także do szkółki.

Pewnego razu zapytany przez nauczyciela, czy zna jaką cytata z Biblii, odpowiada bez namysłu:

— Dbaj o grosze swoje, bo talary twoje same o siebie dbać będą.

Nie była to, co prawda, cytata z Pisma św., malowała jednak dosadnie myśli, zaprzatające już wówczas umysł malca.

Z przedzalni przechodzi do fabryki przyrządów telegraficznych. Doglada tam małego motoru parowego. Praca ciężka, godziny długie, ale przyszły miliardier nie dba o to, wypelnia obowiazki punktualnie, jak czlowiek dorosly, i marzy o zostaniu telegrafista.

Nareszcie urzeczywistnia się marzenie. Zostaje przyjęty do biura telegraficznego w Pittsburgu za chłopca do roznoszenia depeesz.

Biuro, w którym znajdowały się już nie same maszyny, ale także książki, pióra, atrament, papier — wydało mu się rajem. Drżał, aby go stamtąd nie usunięto. A powód do tego nastęrczyć mógł się łatwo, bo malec nie znał miasta. Aby temu zaradzić, uczy się na pamięć przewodnika adresowego Pittsburga i dochodzi do takiej wprawy, że na zawołanie wylicza wszystkie sklepy, biura i fabryki na danej ulicy według numerów porządkowych. Rankami i wieczorami uczy się telegrafować, zarabia także, przepisując depeesz dla dzienników. Niebawem czyta już biegle telegramy ze sluchu i zasiada przy aparacie.

Na tem stanowisku zastaje go Tomasz A. Scott, dyrektor kolei pensylwańskiej.

Uderzony żywością i energią chłopaka, ofiaruje mu posadę telegrafisty w biurze swoim osobistem. Carnegie przyjmuje i wkrótce staje się zaufanym urzędnikiem Scotta. Zarabia już 35 dolarów miesięcznie.

Po kilku miesiącach Scott radzi Carnegiemu, aby ulokował 500 dolarów, jeżeli posiada taką sumę, w akcjach Towarzystwa ekspresowego Adamsa *), jest to bowiem interes świetny. Carnegie nie ma pieniędzy, nie wydaje się z tem wszakże i, wróciwszy do domu, zwierza się rodzicom, zamieszkującym mały domek własny na przedmieściu. Rodzice pożyczają dla syna 500 dolarów na hypotekę. Andrzej kupuje akcje i oto zostaje kapitalistą.

Pierwsza dywidenda przejmuje go zdziwieniem. Przedtem na każdy grosz musiał ciężko pracować, a teraz bez pracy, bez trudu, odbiera pieniądze, 12 proc. rocznie od kapitału!

Krystalizuje się w nim myśl obracania pieniędzmi.

Innym razem, skutkiem wypadku na kolei, 3 pociągi z towarami terminowymi zatrzymane zostają na pewnej stacyi, aby przepuścić pociąg pasażerski, bo jeden tylko tor kolej wówczas posiadała.

Depesze o wypadku nadchodzą do biura podczas nieobecności Scotta. Carnegie jest sam, niema czasu do stracenia. Telegrafuje tedy, aby pociąg pasażerski wstrzymano, a towarowe wyprawiono jeden za drugim. Wszystkie te telegramy wysyła w imieniu przełożonego swojego.

Scott przybywa nareszcie do biura. Spostrzegłszy telegramy o wypadku, zwraca się do Carnegiego z rozkazem:

— Telegrafuj pan...

*) W Stanach Zjednoczonych poczta nie przyjmuje do przesyłki większych paczek. Czynność tę spełniają towarzystwa t. zw. ekspresowe.

— Już telegrafowałem — rzecze chłopiec i opowiada rozporządzenia, jakie wydał.

Scott spojrział na niego badawczo i nie rzekł ani słowa, ale przyszłość Carnegiego była zapewniona.

Wybucho wojna secesyjna. Młody telegrafista otrzymuje w ministeryum wojny, za pośrednictwem Scotta, posadę zarządzającego telegrafami na linii bojowej. Po dwóch latach wraca do Pittsburga już jako pomocnik dyrektora kolei.

I znów trafia mu się interes.

Do biura kolejowego przybywa jegomość niepozorny i przedstawia Carnegiemu plany wynalazku swego wagonów sypialnych. Carnegie w lot chwytą sposobność, zawiera z wynalazcą, Woodruffem, spółkę, pożycza pieniędzy na udział i wprowadza pierwsze wagony sypialne na kolei pensylwańskiej.

Niedługo potem odkryte zostają w okolicach Pittsburga źródła nafty. Młodzieniec łączy się z kilku przyjaciółmi i zakupuje jedno z nich za 40.000 dol. W ciągu roku źródło daje dochodu milion dolarów, a wartość udziałów spółki dochodzi do 5 milionów!

Carnegie liczy 30-ty rok życia i jest już milionerem.

Ale to tylko początek.

Odbywano właśnie na kolei pensylwańskiej próby zamiany wszystkich mostów drewnianych na żelazne. Genialny Szkot pojmuje olbrzymią ważność tego zwrotu. Znów zawiera spółkę z przyjaciółmi, zakłada fabrykę mostów żelaznych i od tej chwili rozpoczyna działalność już wyłącznie jako przemysłowiec. Powoli powstają olbrzymie zakłady w Homestead, zatrudniające setki, tysiące, a następnie dziesiątki tysięcy robotników, rozwijają się coraz bardziej, wywalczają so-

bie przodujące w całym świecie stanowisko, właściciel ich otrzymuje miano króla stalowego i wreszcie 4 lata temu, gdy za sprawą Morgana tworzy się w Stanach Zjednoczonych trust fabrykantów żelaza i stali, odstępuje trustowi całe przedsiębiorstwo za 240 milionów dolarów!

Tak skończył Carnegie karierę przemysłowca, ale jednocześnie rozpoczął inną — filantropa.

Bo dziwne poglądy ma ten człowiek.

W interesach jest nieubłagany.

Z zasady zatrudniał w biurach swych i fabrykach tylko ludzi dzielnych, energicznych, młodych.

— Przy dzisiejszej konkurencji — mawiał — ludzie starzy w interesie to tylko balast, hamujący bieg interesu. Balast, który usuwać bezwzględnie należy.

Z zasady również nie dopuszczał do spółki w interesach lub do pracy w zakładach ani własnych krewnych, ani krewnych spółników, dyrektorów lub urzędników, rozumiał bowiem, że nepotyzm jest wrogiem bezwzględności, a tylko bezwzględność w interesie popłaca.

Z drugiej wszelako strony człowiek ten bezwzględny, dorabiający się milionów z zaciekłością i uporem prawdziwego Szkota, wygłasza zdanie, że hańbą niedługo będzie dla człowieka bogatego umierać bogatym.

— Każdy bogacz — powiada w odczycie p. t. „Jak używać bogactwa“ — powinien dążyć do tego, aby umieszczono mu na nagrobku napis taki, jaki istnieje na nagrobku Pitta:

„Żył bez wystawności,
Umarł biedny“.

Słowa te wydają się paradoksem w ustach człowieka, którego majątek oceniają na miliard rubli, i który ani siebie, ani drugich nie oszczędzał, dążąc do zrobienia tego majątku, a jednak są prawdą, bo oto z chwilą zaniechania interesów, Carnegie rozdaje dochody swoje z hojnością niebywałą.

Za cel wziął sobie działalność filantropijną w zakresie szerzenia oświaty, zakłada więc biblioteki publiczne, popiera szkoły i uniwersytety.

W 1899 r. ofiarował 25 milionów dolarów na założenie bibliotek w 21 miastach Stanów Zjednoczonych. W 1900 r. — milion dolarów na bibliotekę w Nowym Jorku, a 10 milionów uniwersytetowi w Edynburgu pod warunkiem, że nauka udzielana w nim będzie bezpłatnie. Opuszczając Pittsburg, wybudował tam muzeum, bibliotekę i salę koncertową kosztem miliona dolarów, drugi milion ofiarował na książki i obrazy, a 3 miliony na kapitał zakładowy. Inne jeszcze ofiary jego na biblioteki w Szkocji, Anglii i Stanach Zjednoczonych wynoszą 12 milionów dolarów, 5 milionami dolarów uposażył kasę wsparcia robotników w zakładach swoich, kosztem własnym buduje wspaniałą pałac dla międzynarodowego sądu rozjemczego w Hadze i t. d.

Trudno w szkicu pobieżnym wyliczyć wszystkie ofiary bogacza, który powiada, że nie sztuka być hojnym w testamencie, boć i tak na drugi świat majątku z sobą zabrać nie można, ograniczymy się więc na liczbach powyższych.

Dziś Carnegie mieszka stale z małżonką i córeczką w zamku szkockim Skibo, który nabył na własność i gdzie oddycha powietrzem rodzimem, lubuje się widokami gór, zachwyca muzyką kobziarzy, pielęgnuje

tradycje narodowe, rozdaje miliony na cele użyteczności publicznej i — wydaje dzieła.

Bo Carnegie jest także literatem i dziennikarzem, aczkolwiek wychowanie jego szkolne ograniczyło się na szkole początkowej. Dla takich jednak ludzi, jak on, szkoła nie jest warunkiem koniecznym dla zdobycia wykształcenia wszechstronnego.

Posiadał energię i wytrwałość niezmożoną, posiadał ambycję, posiadał wreszcie zamiłowanie do nauki, czego zatem szkoła mu nie dała, zdobył pracą długoletnią o siłach własnych.

W latach jeszcze młodzieńczych, będąc telegrafistą w Pittsburgu i przepisując depesze nadsyłane dziennikom, próbował sił na polu dziennikarskiem, pragnąc przez to powiększyć szczupłe dochody swoje. Potem zaś, gdy stanął na czele największej w Stanach Zjednoczonych fabryki stali, już nie dla zarobku, lecz w chęci służenia społeczeństwu radami i wskazówkami, chwycił za pióro i zabierał głos w sprawach ekonomicznych, społecznych lub politycznych, a zawsze z niezwykłą szczerością, gruntownością i śmiałością przekonań.

Takim sposobem powstały: *The Gospel of Wealth* (Ewangelia bogactwa), *The Triumphant Democracy* (Tryumfująca demokracja), *The American Four-in-hand in Britain* (Amerykańska czwórka w Anglii), *Round the World* (Dokoła świata) i wreszcie *The Empire of Business* (Państwo interesu), którego przekład podajemy poniżej.

Na książkę tę złożyły się przemówienia i odczyty, wygłoszone przez Carnegiego różnymi czasy na zebraniach publicznych, oraz artykuły, drukowane w czasopiśmie amerykańskich, dlatego też każdy z jej

rozdziałów stanowi całość odrębną, skończoną. Nie mniej jednak łączy je ściśle niezmiernie oryginalny pogląd na świat i obowiązki człowieka, jako użytecznego członka społeczeństwa, a także myśl przewodnia autora, mianowicie pragnienie służenia społeczeństwu doświadczeniem nabytym. Że zaś doświadczenie to wiele nauczyć może, tego dowodzi życie Carnegiego i wyniki, jakie osiągnął.

Jeszcze jedna uwaga.

Ze względu na tytuł, możnaby przypuszczać, że książka ta przeznaczona jest tylko dla handlowców lub przemysłowców. Zapatrywanie to mylne. „Państwo interesu“ zawiera taką skarbnicę poglądów i rad praktycznych, tyle zdrowego sądu o rzeczach, iż może przynieść korzyść każdemu, bez względu na jego stanowisko społeczne.

Powiedziałbym więcej:

Książka ta powinna być czytana we wszystkich sferach naszego społeczeństwa, bo takich ludzi, jakich Carnegie w niej tworzy, bardzo a bardzo nam potrzeba.

Czy tylko nie usłyszę odpowiedzi:

— Dobre to dla jankesów, ale nie dla nas?

S. B.

Droga do powodzenia w interesie.

(Z przemówienia do młodzieży Szkoły handlowej Currego w Pittsburgu, 23 czerwca 1885 r.)

Dobrze byłoby, aby młodzież zaczynała od początku, zajmując stanowiska najniższe.

Wielu najpoważniejszym ludziom interesu w Pittsburgu przypadła w udziale odpowiedzialność poważna już na progu do ich kariery. Oto zaczęli od miotły i pierwszym ich obowiązkiem w życiu praktycznym było zmiatanie biura. Obecnie mamy woźnych i woźne w biurach, a młodzież nasza zaniedbuje, niestety, tego zdrowego ćwiczenia w wychowaniu handlowem. Jestem pewny wszelako, że chłopiec, który czuje w sobie powołanie na przyszłego współnika firmy, nie zawaha się, w razie nieobecności fachowego zamiatacza, chwycić za miotłę. Pewnego razu czuła, światowa dama pytała młodzieńca, czy widział kiedy pannę tak majestatycznie zamiatającą ogonem sukni podłogę sali, jak jej Priscilla? Młodzieniec zaprzeczył, i odpowiedź ta ucieszyła mocno damę, po chwili wszakże dodał:

— W każdym razie wolałbym, aby umiała zamiatać pokój szczotką.

Wierście mi, że nie poniża najmłodszego przyby-
sza w biurze zamiecenie biura, jeżeli tego okaże się
potrzeba. Ja sam byłem takim zamiataczem, a wiecie
kto mi towarzyszył w tem zajęciu? Oto Dawid Mc
Cargo, obecny dyrektor naczelny kolei żelaznej Allegha-
ny Valley, Robert Pitcairn, dyrektor naczelny kolei
pennsylwańskiej, i p. Moreland, adwokat miasta Pitts-
burga. Kolejno, po dwóch, zamiataliśmy biuro co rano,
a Dawidek — pamiętam — tak dbał przytem o czy-
stość gorsu koszuli, że zakrywał go sobie starą chustką
jedwabną, którą przyniósł do biura specjalnie w tym
celu. Reszta z nas pomawiała go z tego powodu o od-
grywanie wobec kolegów roli wielkiego pana. Był też
nim istotnie, bo żaden z nas chustki jedwabnej nie po-
siadał.

Przypuszczając, że wszyscy otrzymacie posady i
zaczniecie dobrze, radzę wam: Mierzcie wysoko. Figi
nie dałbym za młodzieńca, który nie widzi się w wy-
obraźni współnikiem lub naczelnikiem wielkiej firmy.
Nawet na chwilę niech nie zadawała was myśl, że do-
statecznie będzie, jeżeli zostaniecie wyższymi urzędni-
kami, naczelnikami lub dyrektorami. Niech każdy z
was powie sobie: „Moje miejsce jest u szczytu“. Bądź-
cie królami w snach swoich. Ślubujcie sobie, że dopnie-
cie tych stanowisk, niczem nie splamiwszy czei wła-
snej i nie ślubujcie niczego więcej, aby nie rozstrze-
liwać myśli, z wyjątkiem chyba godnego pochwały po-
stanowienia, że z chwilą zostania współnikami firmy,
a nawet i przedtem, po otrzymaniu dwóch lub trzech
awansów, zawrzecie nową spółkę, tym razem z naj-
milszą przedstawicielką płci żeńskiej — spółkę, do któ-
rej nie stosuje się nasze nowe prawo o spółkach, a któ-
rej obowiązki są nieograniczone.

rozwólcie, że wskażę wam dwa lub trzy warunki niezbędne do powodzenia. Nie obawiajcie się, abym moralizował lub prawił wam kazanie. Mówię do was o przedmiocie ze stanowiska człowieka świeckiego, który pragnie, abyście mieli powodzenie w interesie. Wszyscy wiecie, że niema prawdziwego, chwalebego powodzenia w życiu, jeżeli nie dąży się do niego drogą uczciwości, prawdy i zacności. Przypuszczam, że wszyscy posiadacie te zalety i że takimi pozostaniecie, oraz, że postanowiliście sobie prowadzić życie czyste, godne szacunku, wolne od zgubnego lub dwuznacznego towarzystwa z przedstawicielami płci obojga. Inaczej bowiem smutna przyszłość was czeka i nie tylko, że nauka wasza i prerogatywy na nic się nie zdadzą, ale nawet przyczynią się do tem większego uwydatnienia upadku waszego i poniżenia. Sądzę przeto, że nie weźmiecie mi za złe, jeżeli ostrzegę was przed trzema największemi niebezpieczeństwami, jakie na was czyhają na ścieżce waszej ku szczytom.

Najpierwszem z nich i najbardziej pociągającym, a zarazem najbardziej zabójczem dla młodzieży, to trunki alkoholiczne. Nie jestem zamaskowanym apostołem wstrzeźliwości, ale człowiekiem, który wie i mówi to, o czem przekonał się z obserwacji własnej. To też powiadam wam: przez nawyk do trunków zwichnąć możecie sobie karierę łatwiej, niż przez jakiegokolwiek inne pokusy. Gdybyście nawet ulegli którejkolwiek z innych pokus, to możecie jeszcze poprawić się, zebrać siły i jeżeli nie odzyskać gruntu straconego, to przynajmniej pozostać w szeregu współubiegających się, zapewnić sobie i utrzymać stanowisko poważne. Uwolnić się wszakże od szalonego nawyku do trunków jest prawie niemożliwem. Znam bardzo mało wyjątków



z tej reguły. Przedewszystkiem tedy nie nadużywajcie trunków. Lepiej, o wiele lepiej byłoby dla was, gdybyście wcale trunków nie używali; jeżeli jednak stanowiąłoby to dla was trudność nie do przewyciężenia, to przynajmniej postanówcie sobie nie tknąć trunku poza porą obiadową. Kieliszek przy obiedzie nie przeszkodzi powodzeniu w życiu, ani nie poniży was, ale zaklinam was, uważajcie sobie za ujmę dla godności i winnego samym sobie, jako dżentlemanom, szacunku; uważajcie sobie za ujmę dla obowiązków względem samych siebie, będąc ludźmi, jakimi jesteście, a bardziej jeszcze ludźmi, jakimi być zamierzacie — wypicie choćby jednego kieliszka w szynkowni. Uważajcie za niegodne dla dżentlemana przekroczenie progu takiego zakładu. Droga powodzenia nie będzie dla was bezpieczną bez tego postanowienia, to też wytrwajcie w niem, a ujdziecie niebezpieczeństwa, grożącego wam ze strony najstraszniejszego z wrogów waszych.

Drugiem z kolei niebezpieczeństwem, zagrażającym młodzieży, poświęcającej się życiu handlowemu w tym kraju, to spekulacya. Gdy byłem tu telegrafistą, nie mieliśmy giełdy w mieście, znałem przeto z konieczności osoby, spekulujące na giełdach miast Wschodu. Osoby te możnaby łatwo zliczyć na palcach jednej ręki. Nie należały do osób cieszących się reputacją najlepszą. Spoglądano na nie podejrzliwie. I oto dożyłem tego, że wszystkie zrujnowały się doszczętnie, stały się bankrutami nietylko pod względem materyalnym, ale i moralnym. Rzadkim jest człowiek, któryby nie stracił majątku, zdobytego przez spekulacyę. Gracze umierają biedni, a przytem pewny jestem, że niema spekulanta, któryby prowadził życie zaszczytne dla siebie i z pożytkiem dla społeczeństwa. Człowiek, chwy-

tający za dziennik poranny przedewszystkiem po to, by zobaczyć, jak zapowiadają się spekulacye giełdowe, staje się niezdolnym do spokojnego rozważania i właściwego rozwiązania zagadnień interesu, z jakimi będzie miał do czynienia w ciągu reszty dnia, podkopuje podstawy uporczywej i ześrodkowanej energii, na jakich opiera się powodzenie stałe, a nawet często wprost bezpieczeństwo interesu.

Spekulant i człowiek interesu dążą różnemi drogami. Pierwszy z nich zależy od nagłego obrotu koła fortuny. Dziś jest milionerem, jutro bankrutem. Człowiek interesu natomiast wie, że tylko po latach cierpliwego, bezustannego doglądania interesu może doczekać się nagrody, będącej wynikiem nie trafu, lecz środków dobrze obmyślanych dla osiągnięcia celu. W ciągu zaś wszystkich tych lat przyświeca mu myśl, że nie mógłby mieć zysków, gdyby nie niósł dobrobytu innym. Na odwrót zaś daleko byłoby lepiej, aby spekulanci nigdy nie istnieli, jeżeli chodzi o dobro innych i dobro społeczeństwa. Setki młodzieży wciągnięto tutaj niedawno do spekulacyi naftowej i wielu z nich zrujnowało się zupełnie, a wszyscy ucierpieli, bez względu na to, czy wygrali, czy też przegrali. Zapewne, nie, na pewno i was pokusa taka nie minie. Zapamiętajcie sobie tedy radę następującą: Powiedzcie kusicielowi, który namawiałby was do ryzykowania skromnych oszczędności, że jeżeli kiedykolwiek ogarnie was chęćka spekulacyi, to udacie się do jawnego, dobrze prowadzonego domu gry, gdzie oszukują przy najmniej otwarcie, gdzie macie niemal równe szanse wygrania na czarne lub czerwone. Takich szans giełda wam nie da. Próbować szczęścia na niej, to próbować szczęścia u szulera, oszukującego w trzy karty.

Istnieje jeszcze inny wzgląd, przemawiający przeciwko spekulacyi. Nie jest tak ważnem dla młodych ludzi w interesie, jak niepokalane zaufanie, zaufanie, zdobyte przez ostrożność, zasady i stałość charakteru. Wiercie mi więc, że nie zabija kredytu w bankach tak prędko, jak wiadomość, że dana firma lub osoba, żądająca kredytu, uprawia spekulacyę, bez względu na to, jakie korzyści lub straty chwilowo z niej osiąga. Z chwilą, gdy wiadomem się staje, że dana osoba spekuluje, kredyt jej jest zachwiany, a wkrótce potem przepada. Jakże bowiem zaufać można człowiekowi, którego dochody mogą być zmiecione w przeciągu godziny skutkiem paniki wśród graczy? Któż może wiedzieć, jak on stoi w kole tych graczy? Chyba, że jedno jest pewne, mianowicie, że sam uprzedził, iż wszystko stracić może. W takim razie ci, którzy mu kredytu udzielili, sami sobie winę przypisać muszą. Postanówcie sobie tedy, że będziecie ludźmi interesu, lecz nigdy spekulantami.

Trzecie wreszcie niebezpieczeństwo, przed którym muszę was ostrzedz, a które zrujnowało niejedną siłę dzielną, pięknie rozpoczynającą życie i obiecującą wiele na przyszłość, niebezpieczeństwo tem groźniejsze, że nawiedza człowieka pod maską przyjaciela, to zwyczaj poręczania. Odwołuje się do szlachetnych wazszych instynktów, więc powiadacie:

— Jakże mogę odmówić pożyczki tylko mego nazwiska, by pomódz przyjacielowi?

Właśnie dlatego, że tyle prawdy i zacności zawiera zapatrywanie powyższe, stosowanie jego jest tak niebezpiecznem. Pozwólcie, że spróbuję rozpatrzeć je na podłożu honoru. Chciałbym wam powiedzieć: nie poręczajcie nigdy. Byłoby to jednak wymaganiem zbyt

wielkiem, jak np., abyście nigdy nie spróbowali wina, nigdy nie palili i t. p. Wszystkie te „nigdy“ kończą się na wyjątkach. Również więc nie obejdzie się prawdopodobnie, bez tego, abyście nie byli zniewoleni do ręczenia za przyjaciół waszych. Istnieje wszakże granica, przy której kończy się współczucie dla powodzenia przyjaciela, a zaczyna się wzgląd na honor własny.

Jeżeli jesteście dłużnikami, to cały wasz kapitał i wszystkie wasze ruchomości stanowią zapewnienie, pozostające nietykalnem w rękach waszych, jako zastaw dla tych, którzy wam zaufali. Jeżeli pragniecie postępować honorowo, to nie wolno wam uczynić nic, coby mogło narazić na stratę tych pierwszych wierzycieli waszych. Gdy przeto człowiek zadłużony poręcza za innego, to nie ryzykuje kapitału lub kredytu własnego, lecz wierzycieli swoich. Gwałci pokładane w nim zaufanie. Nie poręczajcie zatem nigdy, jeżeli nie posiadacie gotówki, przewyższającej wasze długi własne, i nigdy nie poręczajcie ponad tę różnicę.

Zanim zaś wogóle podpiszecie poręczenie, zastanówcie się poprzednio, że poręczenie to jest darem, i spytajcie samych siebie, czy jesteście w możności dar taki przyjacielowi ofiarować, czy pieniądze, które w ten sposób oddajecie, stanowią istotnie własność waszą, a nie zapewnienie wierzycieli waszych?

Nie będziecie bezpieczni, panowie, dopóki twardo nie staniecie na tym gruncie, jedynie możliwym dla uczciwego kupca.

Błagam was, unikajcie trunków, spekulacyi i poręczeń. Nie skłaniajcie się ku żadnemu z tych niebezpieczeństw, bo trunki i spekulacye to Scylla i Charybda na morzu młodzieńca, rozpoczynającego zawód handlowy, a poręczenie to skała przed nim.

Przypuściwszy, że nie zagrażają wam już niebezpieczeństwa powyższe, muszę poruszyć sprawę, jak przejść stopniowo ze stanowiska podrzędnego, na jakim was sobie wyobraziłem, do stanowiska, na jakie, według mego zdania i prawdopodobnie według waszego także, jesteście przeznaczeni. Mogę wyjawić wam tajemnicę. Zasada się ona na tem: zamiast pytania: Co musicie robić dla pracodawcy? — postawcie sobie pytanie: Co musicie zrobić dla niego?

Wiernie i staranne spełnianie obowiązków wyznaczonych jest bardzo dobrem, ale doprowadza do wniosku, że ponieważ spełniacie je tak wiernie i starannie, spełniacie je zatem i nadal. A to, panowie, nie wystarcza. To nie przystoi przyszłym współnikom interesu. Musi istnieć coś jeszcze poza tem. Z takiej klasy ludzi robimy rachmistrzów, buchalterów, inkasentów, kasyerów i na tych stanowiskach pozostają oni do końca życia. Człowiek powstający musi uczynić coś wyjątkowego, poza granicą zwykłych swych czynności. Musi zwrócić na siebie uwagę. Jako urzędnik ekspedycyi, może odznaczyć się odkryciem błędu w fakturze, błędu, który właściwie go nie obchodzi, a przeoczony został przez właściwego urzędnika. Jako subjekt, może zapobiedz stratom firmy, zwątpiwszy o poprawności wagi i naprawiwszy ją, chociażby to było nie jego rzeczą, lecz mechanika. Nawet jako chłopiec do posyłek, może zasiać sobie ziarna awansu, jeżeli np. nie trzymając się dosłownie instrukcyi, otrzyma na list sobie powierzony odpowiedź pożądaną. Niema poprostu stanowiska tak podrzędnego i prostego, ani tak wysokiego, żeby młodzieniec zdolny i chętny nie mógł łatwo i niemal codziennie dowieść na niem, iż może być jeszcze użyteczniejszy, iż może na jeszcze

większe zasłużyć zaufanie, a co jest równie ważne, okazać nieugięte postanowienie awansowania.

Zdarzy się wam jeszcze w zakresie pracy waszej, że otrzymacie rozkaz uczynienia lub powiedzenia czegoś, o czym przekonani będziecie, że jest dla firmy szkodliwym. Oto wasza sposobność. Oprzyjcie się temu po męsku, wypowiedźcie zdanie swoje. Wypowiedzcie je odważnie, wyłuszczone powody i dowiedzcie przez to pracodawcy, że gdy myśli jego były innymi sprawami zajęte i gdy może przypuszczał, że śpicie — wyście badali, jak posunąć naprzód jego interes. Możecie w danym razie mieć słuszość, możecie również być w błędzie, bądź co bądź wszakże zyskaliście pierwszy warunek do powodzenia: zwróciliście na siebie uwagę, pracodawca wasz pojął, że nie posiada do usług najemnika, lecz człowieka; że posiada nietylko urzędnika, który zadawała się daniem tyłu i tyłu godzin pracy wzamian za tyle i tyle dolarów wynagrodzenia, ale także urzędnika, który poza pracą obowiązkową przejęty jest wciąż myślą o interesie. O takim urzędniku pamięta się, chcąc nie chcąc, oraz wspomina się go życzliwie i dobrze. Nie dużo czasu upłynie, a będzie pytany o radę w swoim zakresie, jeżeli zaś rada ta okaże się zdrową, to wkrótce i w sprawach szerszego znaczenia nie ominie się zapatrywań jego. To już spółka, jeżeli nie z danym pracodawcą, to z innymi. Stopa wasza znajduje się na drabinie. Jak wysoko zajdziecie — od was samych w zupełności zależy.

Często usłyszycie aksyomat fałszywy: Wypełniać rozkazy, choćby wykonanie ich miało szkodzić firmie. Ostrzegam was, byście tego nie czynili. Nie powinno to być dla was przykładem do naśladowania. Nie było jeszcze człowieka wybitnego, któryby nie

druzgotał czasem prawideł rutyny i nie tworzył reguł nowych dla siebie. Rutyna jest dobra dla ludzi bez pożądań, wy natomiast nie powinniście zapomnieć, iż przeznaczeni jesteście do zajęcia stanowisk naczelnych, do dawania rozkazów i do ich znoszenia. Nie wahajcie się odmówić wypełnienia rozkazu, jeżeli pewni jesteście, że zyska na tem interes pracodawcy, jeżeli tak przeświadczeni jesteście o dobrym wyniku waszego postępowania, iż gotowiście przyjąć na siebie odpowiedzialność za nie.

Nie zostaniecie współnikami interesu, póki nie poznacie wyznaczonego wam zakresu pracy daleko lepiej od właścicieli firmy. A gdy powołają was do zdania sprawy z tego, co uczyniliście wbrew rozkazom, wykażcie wasze zdolności, dowiedźcie, że wiedzieliście, iż tak być musiało, jak przewidywaliście; przekonajcie o błędności rozkazów otrzymanych. Pracodawcę nie tak nie zadowoli, jak pewnoś, że posiada w was ludzi odpowiednich na zwierzchników; gdyby wszakże właśnie dlatego był z was niezadowolony, w takim razie dowiedzie, że jest człowiekiem dla was nieodpowiednim. Opuśćcie go przy pierwszej sposobności, choćbyście nawet mieli chwilowo stracić na tem, i poszukajcie takiego, który potrafi ocenić zdolności wasze. Nasi młodzi współnicy firmy Carnegiego doszli do stanowisk dlatego, że dowiedli, iż znają o wiele lepiej od nas potrzeby działów swoich. Niektórzy z nich postępowali względem mnie tak, jak gdyby oni to byli właścicielami firmy, a ja tylko płochym Nowojorczaninem, uzurpującym sobie prawo dawania rad w sprawach, na których znam się bardzo mało. Dziś za to mało wtrącamy się do ich

czynności, bo wiemy, że potrafią być prawdziwymi zwierzechnikami, ludźmi, jakich właśnie nam potrzeba.

Przyszły współnik wielkiego interesu, przyszły milioner odznacza się tem, że dochody jego przewyższają zawsze sumę wydatków. Zaczyna oszczędzać wczesnie, niemal z chwilą pierwszego zarobku. Oszczędzajcie sumy choćby najdrobniejsze. Lokujcie je niekoniecznie w obligach, lokujcie je tam, gdzie według waszego przekonania korzystnem to dla was będzie. Strzeżcie się jednak spekulacyi. Bądźcie pewni, że dobra sposobność ulokowania kapitału nadarzy się prędko nieproszona. Ta odrobina, jaką oszczędzicie, okaże się dla was podstawą zaufania zupełnie niespodziewanego. Kapitalista ma zaufanie do młodzieńca, który oszczędza. Za każdą setkę dolarów, oszczędzoną zmudnie, Midas, poszukujący współnika, udzieli wam zaufania na tysiąc, za każdy tysiąc na pięćdziesiąt tysięcy. Nie kapitału wasi zwierzeznicy pożądamy, lecz ludzi, którzy dowiedli, iż posiadają niezbędną w interesie zaletę tworzenia kapitałów, i to tworzenia ich w sposób najlepszy ze wszystkich, pod względem przyuczania do karności samego siebie, a to przez zastosowanie przyzwyczajień do środków. Pamiętajcie, panowie, że pierwsza zaoszczędzona setka dolarów jest wymowną. Zaczynajcie oszczędzać zaraz. Przyzwyczajenia pszczoły przodują w przyszłym milionerze.

Ma się rozumieć, że istnieją lepsze, wyższe cele od oszczędzania. Wstrętnem w najwyższym stopniu jest bogacenie się tylko dla posiadania bogactw. Spodziewam się, że oszczędzacie i wzdychacie do bogactwa jedynie jako środka, umożliwiającego wyświadczenie dobrego za życia społeczeństwu. Zanotujcie sobie prawidło zasadnicze: Wydawać w granicach dochodu.

Być może, iż zniecierpliwicie się lub zniechęcicie, gdy rok za rokiem trawić będziecie na stanowiskach podrzędnych. Bez wątpienia, coraz trudniej młodzieńcowi bez kapitału rozpoczynać działalność dzisiaj, gdy interesy dążą do skupiania się w rękach olbrzymich stowarzyszeń; w naszym zaś mieście, gdzie wielki kapitał stał się nieodzownym, jest to nawet bardzo trudnem. W każdym razie, niech mi wolno będzie powiedzieć, że niema na świecie kraju, w którymby młodzieniec mógł tak łatwo awansować, jak u nas, niema miasta, w którymby było tyle stanowisk do zajęcia u szczytu, jak nasze. Nie podobna, naprzykład, nastarczyć zapotrzebowaniu zdolnych, pierwszorzędnych (baczenie na przymiotniki) buchalterów. Podaż nigdy nie dorosła do zapotrzebowania. Młodzież łatwo wynajduje najrozmaitsze przyczyny, by udowodnić, że w jej wypadku niepowodzenie było oczywistym wynikiem zbiegu okoliczności wyjątkowych, uniemożliwiających powodzenie. Niektórzy nawet, według własnego przekonania, nigdy nie mają szczęścia. Takie twierdzenie jest poprostu głupstwem. Nie było jeszcze młodzieńca, któryby nie miał widoków, i to wspaniałych widoków, na przyszłość, jeżeli wogóle pracował. Od chwili rozpoczęcia pracy ocenia go zwierzchnik jego najbliższy, a po pewnym czasie, jeżeli na to zasłużył, ocenią go w gabinecie firmy. Zdolności jego, przyzwyczajenia, uczciwość, stosunki, usposobienie, charakter — wszystko to będzie zważone i rozpatrzone. Młodzieniec, nie mający nigdy szczęścia, to młodzieniec, którego wciąż upominają zwierzchnicy, który okazał się nie posiadającym odpowiednich kwalifikacyi, niegodnym bliższej styczności z interesem z powodu karygodnego czynu, przyzwyczajenia,

stosunku, nieznanego, według jego przekonania, pracodawcy.

Inny znów rodzaj młodzieży przypisuje niepowodzenie swoje temu, że pracodawca posiada krewnych lub ulubieńców, których popiera niesprawiedliwie. Ci młodzieńcy twierdzą również, że ich pracodawcy nie lubią ludzi inteligentniejszych od samych siebie, zniechęcają zdolności wybitne i mają przyjemność w ich poniżaniu. I to nie prawda. Przeciwnie. Najbardziej właśnie cierpi pracodawca, szukający a nie mogący znaleźć człowieka odpowiedniego na miejsce odpowiednie. Niema wprost jednej firmy w Pittsburgu, która by nie poszukiwała ludzi zdolnych do interesu, i każdy wam powie, iż nie istnieje na rynku przedmiot trudniejszy do nabycia. Zawsze potrzeba mózgow, uprawiajcie zatem mózgi wasze, jeżeli bowiem potraficie wykształcić ten towar, to zbyt będziecie mieli zapewniony i nie potrzebujecie obawiać się przepełnienia rynku, bo im więcej mózgu macie do sprzedania, tem wyższą cenę osiągniecie. Co prawda, uprawa mózgu nie jest znów tak łatwą, jak uprawa dzikiego owsa, który zawsze daje żniwo obfite, ale za to ma tę przewagę, że napewno rynek zbytu znajdzie.

Nie wahajcie się rozpocząć jakiegokolwiek interesu rzetelnego, bo niema poprostu żadnego interesu w Ameryce, któryby nie dał pięknego dochodu, jeżeli zdolny i pracowity człowiek poświęci mu cały kapitał oraz całkowity nakład pracy wytrwałej.

W każdym interesie istnieją chwile depresyi. Zdarzają się lata, w których fabrykanci i kupcy miejscy bywają dotknięci srodze; zdarzają się lata, że fabryki muszą pracować ze stratą, aby tylko utrzymać instytucję i jej personel, aby tylko nie wycofać z rynków

produktów swoich; ale z drugiej strony każdy interes rzetelny, wyrabiający lub sprzedający artykuły ludziom potrzebne, musi dać z czasem piękny dochód, jeżeli jest dobrze prowadzony.

I oto podstawowy warunek powodzenia, wielka jego tajemnica: ześrodkować kapitał, myśl i energię wyłącznie w interesie podjętym. Zaczawszy działalność w pewnym kierunku, postanówcie wywalczyć sobie stanowisko w tym kierunku, zająć w nim miejsce przodujące. Zastosujcie każde ulepszenie, posiadajcie maszyneryę najlepszą, poznajcie go gruntownie.

Interesy, które upadły, to interesy, trwoniące kapitał, a więc i mózg. Lokowały tu, tam, owdzie, wszędzie. Przysłowie: Nie kładź wszystkich jajek do jednego koszyka — jest złem. Ja wam powiadam: Włóżcie wszystkie jajka do jednego koszyka, ale — pilnujcie koszyka. Oglądajcie się na wszystkie strony, uważajcie na wszystko. Ludzie, w ten sposób postępujący, nie często doznają zawodu. Łatwo jest nieść jeden koszyk jaj i pilnować jego zawartości. Trudno natomiast nieść wiele koszyków. To właśnie jest powodem tłuczenia tylu jajek w tym kraju. Ten, kto niesie trzy koszyki, musi jeden z nich umieścić na głowie, a koszyk ten może łatwo spaść i przewrócić człowieka. Błędem amerykańskich ludzi interesu jest brak zdolności koncentracyjnych.

Zestawmy to, co powiedziałem: Mierz jak najwyżej; nigdy nie wchodź do szynkowni; nie używaj trunków alkoholycznych, a jeżeli to jest niemożliwe, to przynajmniej tylko podczas obiadu; nigdy nie spekuluj; nie poręczaj ponad sumę gotówki, przewyższającej zobowiązania; uczynź interes firmy swoim własnym interesem; nie wypełniaj rozkazów, któreby mo-

gły szkodzić pracodawcom; ześrodkowuj się; kładź wszystkie jajka do jednego koszyka, ale pilnuj koszyka; wydawaj zawsze w granicach dochodów i wreszcie nie bądź niecierpliwy, bo, jak powiada Emerson, „nikt nie może pozbawić cię ostatecznego powodzenia, prócz samego siebie“.

Winszuję chłopcom biednym, że pochodzą z tej warstwy starożytnej a szlacheckiej, którą konieczność zmusza do poświęcenia się pracy ciężkiej. Koszyk pełen obligacji jest koszykiem najcięższym dla młodzieńca. Zwykle pod ciężarem tego koszyka młodzieńiec potyka się. Posiadamy, co prawda, w naszym mieście młodzieńców takich, którzy pomimo bogactwa zajęli stanowiska w pierwszym szeregu najlepszych i najpożyteczniejszych obywateli naszych. Należy się im uznanie wielkie. Znaczna wszakże większość synów ludzi bogatych nie jest zdolna oprzeć się pokusom, na jakie naraża ich bogactwo, to też poniżają się do życia niecnego. Doprawdy, wolałbym raczej zostawić w spadku młodzieńcowi przekleństwo, niż obciążać go brzemieniem wszechmocnego dolara. Nie obawiajcie się rywalizacji tego gatunku ludzi. Syn wspólnika firmy nie będzie dla was rywalem niebezpiecznym, ale strzeżcie się, aby chłopiec biedny, o wiele biedniejszy od was, któremu rodzice nie mogli zapewnić wykształcenia w tej oto szkole — wykształcenia, dającego wam stanowczo przewagę w walce — aby taki chłopiec nie wyzwiał was do współzawodnictwa i nie stanął pierwszy u mety. Strzeżcie się chłopca, zmuszonego do zagłębienia się w pracy zaraz po skończeniu szkoły elementarnej i zaczynającego karierę od zamiatania biura. Ten właśnie chłopiec może stać się dla was rywalem niebezpiecznym.

Wzajemne stosunki pracy i kapitału.

(Z przemowy do robotników przy otwarciu biblioteki, założonej przez autora w m. Braddock stanu Pensylwanii, w styczniu 1899 r.)

Wielki filozof uczy nas, że największą, najwyższą nagrodą, jaką w życiu tem otrzymać możemy, jest osiągnięcie zadowolenia. Osiągnąłem właśnie zadowolenie wielkie, jedno z największych w życiu, oto bowiem przypadł mi w udziale przywilej przyjscia z pomocą niektórym z towarzyszków — robotników moich, aby mogli sami pomagać sobie. Biblioteka ta da im sposobność stania się bardziej cennymi dla pracodawców, a więc utworzy kapitał intelektualny, nie podlegający ani nadwreżeniu, ani też utracie wartości.

Nieszczęściem jest, zaprawdę, że niepowstrzymane dążenie naszego wieku do tworzenia olbrzymich zakładów przemysłowych, wymagających pracy tysięcy ludzi, uniemożliwia pracodawcom, nawet blisko mieszkającym, zawarcie owej ścisłej znajomości z pracownikami, która dawniej, przy starym systemie bardzo małych zakładów przemysłowych, czyniła stosunek pracodawcy do pracownika przyjemniejszym dla obu.

Gdy towar wyrabiali w małych warsztatach majstrowie przy pomocy kilku czeladzi i uczni, pracodawca miał sposobność poznania oraz ocenienia zalet każdego, jako człowieka i jako robotnika. Z drugiej strony robotnik, znajdując się w bliższym zetknięciu z pracodawcą, znał z konieczności lepiej jego interes, starania, troski i wysiłki, a co najważniejsze, poznawał wiele cech jego charakteru, jako człowieka.

Dziś zmieniło się wszystko. Pracownik staje się dla pracodawcy jakby maszyną żyjącą, a pracodawca dla swych ludzi — istotą bajeczną niemal. Pod każdym względem wynik to smutny, nie widzę jednak sposobu zaradzenia jemu. Wolna gra praw ekonomicznych pcha fabrykantów wszystkich artykułów, przeznaczonych na użytek ogółu, coraz więcej w ręce olbrzymich a nielicznych stowarzyszeń, aby przez to zmniejszył się koszt tych artykułów.

Niema dziś wprost miejsca na wyrabianie artykułów takich na małą skalę, potrzeba bowiem kosztownych zakładów i maszyn, kosztujących miliony, aby pokryć to, co nazywamy „stałymi wydatkami“ od tony lub jarda. A wydatki te są czynnikiem tak ważnym odnośnie do ceny pełnej artykułu, że pytanie: Czy dany zakład może dawać zyski, lub nie? — zależy niejednokrotnie od tego, czy owe wydatki stałe — niemal jednakowe w większych i mniejszych zakładach — będą podzielone na tysiąc, czy pięćset ton produktu dziennego.

Stąd pochodzi zwiększanie z roku na rok wydajności waszych fabryk. Nie sądźcie przytem, by fabrykant życzył sobie przedewszystkiem tego zwiększenia. Bynajmniej, ale zmusza go do rozszerzenia działalności nacisk współzawodnictwa, bo tylko takim spo-

sobem może coraz bardziej zmniejszać wydatki stałe od tony lub jarda, wydatki, od których zależy bezpieczeństwo jego kapitału.

Ponieważ zatem niemożliwym jest dla człowieka, zatrudniającego tysiące ludzi, zaznajomić się ze wszystkimi — musi przeto, jeżeli nie chce stracić wszelkiej łączności z nimi, szukać znajomości pod inną postacią, mianowicie okazać dbałość o dobrobyt tych, od których pracy zależy jego powodzenie, musi oddać część zysków na instytucye, jak ta biblioteka lub na pomieszczenie organizacyi tak pożytecznych, jak sklep współdzielczy, zajmujący parter tego gmachu. Spodziewam się wzamian, że pracownicy, korzystając z tych dobrodziejstw, odczują dobre chęci pracodawcy, gdziekolwiek się one objawia.

Przez takie środki, jak powyższe, możemy spodziewać się utrzymania do pewnego stopnia owego uczucia dobroci, wzajemnego zaufania, szacunku i poważania, charakteryzujących dawne stosunki wzajemne pracodawcy i pracowników.

Młodszy jesteście od Europy i możemy niejednego nauczyć się jeszcze od niej pod tym względem; cieszy mnie jednak to, że już i w naszym kraju u wielu przemysłowców budzi się poczucie obowiązków względem pracowników, a co jeszcze ważniejsze, że wśród robotników objawia się chęć zakładania towarzystw samopomocy. Bo dobrze jest, gdy ludzie pomagają jedni drugim, najpiękniejsze jednak wyniki otrzymuje się wówczas, gdy ludzie dowiodą, że mogą pomagać sami sobie.

Innym jeszcze ważnym czynnikiem, na który pragnąłbym zwrócić uwagę, jest ten, że robotnicy w Pittsburgu otrzymują wogóle zapłatę dobrą i mogą przy

dobrej woli oszczędzać. Niema nic ważniejszego nad oszczędzanie pewnej części zarobku. Robotnik, posiadający własną chatę, ma już podstawę pewną dobrobytu, który zapewni mu wygodę i niezależność na stare lata.

Zaznaczyłem powyżej, jak pożądanem byłoby, abyśmy starali się wszelkimi siłami wytworzyć poczucie wzajemności i współnictwa pomiędzy pracodawcą i pracownikami. Wiercie mi bowiem, że interesy kapitału i pracy są jedne i te same. Nieprzyjacielem pracy jest ten, kto stara się podburzyć pracę przeciwko kapitałowi, wrogiem zaś kapitału ten, kto stara się podburzyć kapitał przeciwko pracy.

Poświęciłem lata studyów sprawie kapitału i pracy, to też pozwolę sobie przytoczyć kilka urywków z artykułu, jaki napisałem przed laty:

„Najważniejsza przyczyna starcia pomiędzy kapitałem a pracą. Istota prawdziwa tego starcia oraz środek, jaki zaleciłbym dla jego usunięcia.

„Cała sprawa wynika stąd, że robotnik nie otrzymuje w danym czasie wynagrodzenia odpowiedniego warunkom chwili.

Wszystkie wielkie zakłady posiadają zamówienia, przypuśćmy, na 6 miesięcy z góry po cenie, jaka istniała w chwili zawarcia kontraktów.

Operacje tegoroczne przedstawiają może najlepszy przykład trudności, jakie stąd powstają: Szyny stalowe kosztowały w roku zeszłym, z dostawą w roku bieżącym, po 29 dolarów za tonę na miejscu. Ma się rozumieć, że fabryki przyjmowały obficie obstalunki po tej cenie, gdy nagle, skutkiem niezwykłego zapotrzebowania, cena szyn podskoczyła do 35 dolarów za tonę.

Tymczasem wiele fabryk w Ameryce, posiadając kontrakty, musi wyrabiać szyny w przeciągu 6 miesięcy lub więcej po cenie przeciętnej 31 dolarów za tonę nad brzegiem morza lub w Pittsburgu, a po 34 dolarów mniej więcej w Chicago. Taryfy przewozowe, cena rudy żelaznej oraz wydatki inne podniosły się w tym czasie również, fabryki przeto muszą pracować przez większą część roku przy zysku bardzo małym. Robotnicy jednak, czytając w dziennikach artykuły o wielkim popycie na szyny stalowe, domagają się zupełnie naturalnie udziału w tej wyższej cenie i domaganiom tym ich musiało stać się zadość skutkiem błędnego stosunku u nas kapitału do pracy. Pracodawcy, szemrząc, dali to, czego nie możnaby było wymagać od nich, gdyby stosunki były prawidłowe. I oto powstało starcie, jak również dotychczas istniejące wśród pracodawców niezadowolenie.

Przyjrzyjmy się temu obrazowi z odwrotnej strony.

Fabryki mają, przypuśćmy, możność, na zasadzie kontraktów, wyrabiania jeszcze przez pół roku szyn po cenach wyższych od ceny targowej, a więc mogą robotnikom płacić cenę wyższą od tej, jaka zdaje się być usprawiedliwioną stanem rynku. Ponieważ jednak zmuszono ich do podwyższenia płacy wówczas, gdy musieli wykonywać obstalunki po cenie niższej od ceny targowej — teraz więc, ze spadkiem cen na targu, starają się obniżyć płacę robotnika. Tym razem przeto powstaje niezadowolenie wśród robotników i znów rozpoczynają się strejki i pertraktacje, jakich byliśmy świadkami na początku tego roku. Innymi słowy, gdy pracodawca schodzi na dół, pracownik chce iść w górę i vice versa.

Musimy wobec tego szukać sposobu, aby robotni-

cy otrzymywali płacę wyższą, gdy pracodawcy otrzymują cenę wysoką za produkt fabryczny, a więc mają zyski większe, i na odwrót, aby robotnicy otrzymywali płacę mniejszą, gdy cena produktu spada i pracodawcy mniej zarabiają. Jeżeli taki sposób znajdziemy, to pracownicy i pracodawcy „będą w tej samej łódce“, ciesząc się razem z chwil powodzenia i razem wytrzymując złe losy. Nie będzie miejsca na kłótnie i, zamiast uczucia antagonizmu, powstanie uczucie jedności pomiędzy pracodawcami a robotnikami.

Otóż, istnieje sposób prosty osiągnięcia wyników powyższych, sposób, nad którego powszechnem zastosowaniem powinni usilnie pracować tak pracodawcy, jak i pracownicy. Sposób ten polega na utworzeniu ruchomej skali zarobków w stosunku do ceny netto otrzymywanej za produkt z miesiąca na miesiąc. Nie-możliwym byłoby dla kapitału, przy zastosowaniu tej skali ruchomej, wyzyskiwać pracę*. *)

Biblioteka, której otwarcie święcimy, da wam, między innymi, i tę korzyść, że będziecie mogli w niej czytać pisma miejscowe oraz wydawnictwa zawodowe. Proszę, czytajcie je pilnie. Znajdziecie w nich, co prawda, wiele złych wiadomości, wiele błędów. Ale to jest nieuniknione w prasie codziennej, zmuszonej do pracy szybkiej i podawania nawet pogłosek. Badając jednak dzienniki poważne, można poznać dokładnie stan interesów. Dzienniki te nie podadzą wam cen do-

*) Ową skalę ruchomą wprowadził Carnegie w zakładach swoich dziesięć lat temu i działa ona tam dotychczas prawidłowo. Autor uważa ten pomysł swój za najlepszy i najsprawiedliwszy sposób płacenia robotnikowi za pracę.

kładnych artykułów handlu, bo nieraz przemysłowcy starają się nadać barwy jasne położeniu, podawać wiadomości tylko o operacjach najkorzystniej dokonanych, aby utrzymać ceny i zmusić klientów do zamówień, unikają natomiast przyznania się, jak tanio musieli przyjąć niektóre zamówienia dla wytrzymania współzawodnictwa i utrzymania fabryk w ruchu. Bądź co bądź jednak uważne śledzenie dzienników i pism zawodowych umożliwi wam, jak powiedziałem, wytworzenie sobie pojęcia ogólnego o biegu interesów świata. Gdybyście np. przeczytali dzienniki dzisiejsze, dowiedzielibyście się, że z liczby 13 fabryk, wyrabiających szyny stalowe w tym kraju, nie więcej jak 3 są w pełnym biegu. Jedna tylko fabryka na zachodzie (w North-Chicago) wyrabia szyny, a jednak i ona zdaje się nie będzie mogła pracować stale.

Kapitałowi rzadko udaje się obniżyć cenę pracy, za to najczęściej — i to jest najsmutniejszym w tych ciągłych zatargach kapitału z pracą — praca zabija pracę. Rozejrzyjcie się, a zobaczycie, że w niektórych fabrykach robotnicy zarabiają o 10, 20 i 30 proc. mniej, a w Johnstownie i Harrisburgu nawet o połowę mniej, niż zdolni robotnicy w naszym okręgu. Widząc to, nie potępiajcie w sercach waszych kapitału, wejdźcie raczej w położenie pracodawców, którzy żałują tego obciążenia zarobków, którzy nieraz opierają się latami całemu takiemu zmniejszeniu płacy robotnika i utrzymują ruch w fabrykach, płacąc ceny wysokie, są bowiem najlepszymi przyjaciółmi pracy, choćby nawet w końcu zmuszeni byli oświadczyć, że dla ocalenia kapitału swego i fabryk, nie mogą płacić cen wyższych od współzawodników swoich. Pracodawca, który pierwszy obniży cenę pracy, jest jej wrogiem,

ale pracodawca, który obniży ceny ostatni, może być najgorliwszym pracy przyjacielem. Najzawziętszym wrogiem pracy jest praca, nie kapitał.

John Bright, poseł radykalny, jeden z najdzielniejszych charakterów w życiu publicznym Anglii i najwierniejszy przyjaciel naszej Rzeczypospolitej w godzinach jej nieszczęść, zapytany pewnego razu, co uważa za najpożyteczniejszą z zalet swoich, odpowiedział:

— Zamiłowanie do czytania.

Z własnego doświadczenia mogę powiedzieć, że wielki ten człowiek miał słuszość. Szczerze pragnąc dać wam radę najlepszą, zalecam wam wyrabiać w sobie to zamiłowanie.

Gdy byłem jeszcze chłopcem kilkunastoletnim i mieszkałem w Allegheny City, pułkownik Anderson — którego imię ze czcią wymawiam zawsze — posiadając kilkaset książek, ogłosił, że będzie wydawał co sobotę po południu książki te do czytania chłopcom i młodzieży. Nie macie pojęcia, z jaką niecierpliwością kilku z nas, pożądających wiedzy, oczekiwało tego popołudnia sobotniego, aby zmienić książkę przeczytaną na nową. Główny mój współnik we wszystkich interesach, p. Phipps, również otrzymał wstęp do świątyni wiedzy za pośrednictwem tego dobroczyńcy.

Na zasadzie doświadczenia własnego odczuwam, że niema czynu ludzkiego, któryby mógł zdziałać więcej dobrego, niema korzyści większej dla ogółu, jak uprzystępnienie mu dostępu do skarbów świata, zawartych w książkach.

Czasem nawet i obecnie jeszcze znajdujemy ślady uprzedzenia przeciwko wykształceniu mas ludowych. Nie dziwię się temu wcale, uprzytomniając sobie, co dotychczas uchodziło za wykształcenie. Ludzie tra-

cili lata najdroższe na wydobycie wiedzy z nieoświeczonej przeszłości, której głównem zadaniem jest uczyć nas, czego unikać należy. Posyłali ojcowie synów do kolegów, aby tam zużywali energię nad nauką języków takich, jak łaciński i grecki, języków tak im potrzebnych, jak np. język Indyan Choctaw. Znałem bardzo mało ludzi dyplomowanych, którzyby czytali Szekspira lub Miliona. Będą opowiadali wam szczegóły o Ulisiesie, Agamemnonie albo Hektorze, cóż jednak znaczą wszystkie te postacie wobec charakterów zawartych w klasykach naszych? Prawdziwą usługę, za którą powinniśmy być wdzięczni, wyświadczył nam Russell Lowell *), oświadczając śmiało, że w dziełach Szekspira znajduje się więcej skarbów, niż we wszystkich dziełach, razem wziętych, klasyków starożytności.

Wychowawcy kolegów naładowani są szczegółami o głupich i bez znaczenia walkach narodów dzikich, nauczono ich bandy rąbusiów uważać za bohaterów i takich ludzi mamy nazywać wykształconymi? Tak, wykształceni są, ale do życia chyba na innej planecie. Wykształcenie takie nie jest wykształceniem. Przeciwnie. To, co otrzymali, posłużyło im raczej do wyrobienia sobie pojęć fałszywych, do nabrania wstępu do życia praktycznego. Nie dziw, że powstało i dotychczas istnieje uprzedzenie do takiego wykształcenia. Z własnego doświadczenia mogę oświadczyć, że mało znałem ludzi, pragnących poświęcić się interesowi, którymby nie zaszkodziło wykształcenie w kolegiach. Gdyby byli te lata, jakie przebyli w kolegiach, poświęcili

*) James Russel Lowell, jeden z najcelniejszych poetów amerykańskich, profesor w kolegium Harvarda.

pracy czynnej, posiadliby wykształcenie w prawdziwym tego słowa znaczeniu. Zapał i energią wygnano z nich w kolegiach i głównem ich dążeniem stało się życie bez wysiłku, nie życie pracowite i użyteczne.

Dziś atoli powstaje już nowy prąd wychowawczy. Zaczęliśmy pojmować, że znajomość chemii np. jest warta nie mniej od znajomości wszystkich języków starożytnych świata, znajomość mechaniki — więcej od wszystkich przedmiotów klasycznych, jakimi przepełniano umysł młodzieży w kolegiach. Jak można porównać dzisiaj młodzieńca, znającego język grecki, z młodzieńcem, znającym stenografię, telegrafię, buchalteryę, chemię, mechanikę?

Nie dlatego tak się wyrażam, abym miał pogardzać jakąkolwiek gałęzią wiedzy. Każda bowiem nauka jest, pod pewnym względem, użyteczną. Pragnę tylko zaznaczyć, że system wykształcenia w kolegiach naszych jest korzystny tylko dla tych, którzy mają pociąg do starożytności, pragną poświęcić życie ślęczeniu wśród zakurzonych papierów lub karyerze naukowej.

Brak wykształcenia w prawdziwym tego słowa znaczeniu przyczynił się bardziej, niż wszystkie inne przyczyny razem wzięte, do tego, że praca nie ma jeszcze uznania powszechnego.

Pewnego razu Edgar Thomson, najzdolniejszy z dyrektorów kolejowych, którego nazwisko noszą tu-tejsze zakłady przemysłowe, zaproponował mi, abym opuścił Pittsburg i przyjął stanowisko naczelnika warsztatów mechanicznych na kolei pensylwańskiej.

— Zadziwia mnie pan, panie Thomson. Wszak ja nie mam pojęcia o maszynach! — rzekłem.

— Właśnie dlatego proponuję panu to stanowisko.

Nie widziałem mechanika, któryby miał zdrowy rozum i rozsądek, prócz jednego.

Brak ten zdrowego rozumu u mechaników wynikał stąd, że w owych czasach nie otrzymywali jeszcze wykształcenia ogólnego, t. j. wykształcenia prawdziwego, znajomości ogólnej spraw i rzeczy, wśród których żyją i z którymi mają do czynienia.

Przyczyną niebywałego rozwoju fabrykacyi stali sposobem Bessemera w tym kraju jest to, że fabrykacyę stali — w przeciwieństwie do fabrykacyi żelaza — wzięli w ręce ludzie, posiadający specjalną wiedzę naukową. Zasługi tych ludzi uznał świat cały i otrzymują oni, z powodu tych zasług, wynagrodzenie tak znaczne, że wydawałoby się olbrzymiem przed kilku jeszcze laty. Za pośrednictwem więc tych ludzi praca mechaniczna podniosła się i znalazła uznanie w oczach świata. Mechanik, inżynier-mechanik, kierownik fabryki stali, to tytuły zaszczytne. Jeżeli pragniecie, aby praca stała się tem, czem być powinna, kształćcie się, rozszerzając zakres wiadomości pożytecznych. Oto sens moralny, na który nacisk kładę. Uczcie się, uprawiajcie zamięłowanie do czytania, abyście mogli wiedzieć, co świat już uczynił, co czyni i czem się zajmuje.

Wartość wykształcenia, jakie młodzież dzisiejsza otrzymuje, nie może być przecenioną. Na takie właśnie wykształcenie w szkołach zawodowych zwracam uwagę waszą. Był czas, że ludzie posiadali tak mało wiadomości, iż człowiek mógł łatwo ogarnąć wszystkie. Dowód tego smutny mamy dotychczas w kolegiach. Obecnie za to zakres wiadomości tak się rozszerza, tak bardzo jest szczegółowy, że człowiek nie może poznać gruntownie więcej nad jedną i to małą gałąź

wiedzy. Wiek nasz jest wiekiem specjalizacji, dlatego też obowiązkiem was, przeznaczonych do życia na tym świecie, powinno być poznanie przedmiotu, dającego wam utrzymanie. Poznajcie go na wskrós, abyście byli rzeczoznawcami w swoim zawodzie. Jeżeli który z was jest mechanikiem, niechaj zbada wszystkie dzieła o mechanice, znajdujące się w tej oto bibliotece. Chemik niech zabierze się do dzieł o chemii, robotnik przy piecach hutniczych — do dzieł o tych piecach, górnik — do dzieł o górnictwie. Nie pozwólcie, aby ktokolwiek znał się na waszej specjalności lepiej od was. To powinno być ideałem waszym. Poza tem — co jest mniej ważne, ale w każdym razie dość ważne dla dostarczenia wam słodyczy i chwil jasnych w życiu — czytajcie obficie, zaznajamiacie się potrochu ze wszystkim, o ile wam czas pozwoli, ta jak rolnik, który poświęca się przedewszystkiem uprawie kartofli, kukurydzy i pszenicy, przynoszących mu dochód, ale poza tem w chwilach wolnych z zamiłowaniem pielęgnuje kwiaty, dom jego otaczające. Pierwsze z tych zajęć — to praca, drugie — rozrywka.

Przy dzisiejszych przejściach i walkach kapitału z pracą, korzystnym dla was będzie poznanie w chwilach wolnych od pracy spraw ekonomicznych. Poznacie prawa wielkie, konieczne: prawo podaży i popytu, prawo współzawodnictwa, prawo zarobków i zysków. Wszystko to znajdziecie w podręcznikach, a pamiętajcie, że zwalczenie działania tych praw jest tak niemożliwe, jak zwalczenie praw natury, jak zwalczenie np. wilgoci w powietrzu lub obrotów ziemi dookoła osi.

Czytanie poważnych dzieł naukowych nie powinno wyłączać nie mniej ważnego obowiązku zaznajamiania

nia się z mistrzami literatury, a zwłaszcza z mistrzami wyobraźni. Niechęć, panująca w niektórych kołach, przeciwko utworom wyobraźni jest, zdaniem mojem, uprzedzeniem. Wiem, że wielu, ba, większość ludzi najwybitniejszych znajduje w czytaniu takich utworów jeden z najlepszych środków rozrywki i odpoczynku. Gdy zmęczeni są umysłowo i fizycznie, a zwłaszcza umysłowo, nic nie wywiera na nich tak dobroczynnego wpływu, jak czytanie dobrej powieści. Bynajmniej ubliżeniem nie jest dla czytelników bezpłatnych to, że większość książek czytanych stanowią utwory wyobraźni. Przeciwnie. Należy wątpić, by jakikolwiek inny dział literatury mógł tak pożytecznie wypełniać zadanie oderwania ciężko pracującego człowieka od prozaicznych i jednostajnych obowiązków życia. Dzieła Scotta, Thackeraya, Eliota, Dickensa, Hawthorna i innych w tym samym zakresie nie mogą być stawiane poniżej innych działów w literaturze robotnika.

Wszyscy wiecie, jak wiele zawdzięcza przemysł wynalazkom i ulepszeniom, będącym pomysłem robotników. A więc zapamiętajcie fakt doniosły: wszystkich tych wynalazków i ulepszeń dokonali robotnicy wykształceni — t. j. wykształceni w prawdziwym tego słowa znaczeniu — lecz nigdy robotnicy nieoświeceni. Wynalazki te i ulepszenia muszą pochodzić i pochodzą też istotnie od ludzi, którzy posiadali więcej wiedzy zawodowej, niż ich towarzysze. Jeżeli nie czytali, to zastanawiali się, co jest również dla kształcenia się koniecznem. Zresztą mniejsza o to, jak wiedzę posiadli, najważniejszem bowiem w danym razie jest, że wiedzę posiadali, że wiedzieli więcej o danej sprawie, niż ich towarzysze i mogli brak uzupełnić lub

daną rzecz ulepszyć. Ta właśnie ich wyższość była cenną dla nich oraz dla pracodawców.

Żaden środek nie umożliwi tak robotnikowi zajęcia stanowiska majstra fabrycznego, kierownika i w końcu współnika, jak poznanie wszystkiego, co uczyniono i co czyni się na świecie w zakresie jego specjalności. Od warstw najwyższych do warstw najniższych, człowiek inteligentny jest bardziej użyteczny od człowieka nieoświeconego. Wiedza zawsze popłaca i czy to na stanowisku dyrektora fabryki, czy też robotnika z łopata w rękę, człowiek jest zawsze użyteczny w stosunku do wiedzy swojej, bez względu na inne zalety.

Doświadczenie moje, jako przemysłowca, nauczyło mnie, że nieraz firma nasza popełniała błędy jedynie z powodu zaniedbania zasady następującej: „Nigdy nie próbować nic nowego, dopóki dyrektorowie danych wydziałów nie przestudyują wszystkiego, co działaniem było w danym zakresie na świecie całym“. Zaniedbanie tej zasady kosztowało nas setki tysięcy dolarów i nauczyło rozumu. A zatem powiadam tym, którzy uczyć się pragną, którzy obmyślają ulepszenia nowe, że tu, w tej bibliotece mają lub — spodziewam się — mieć będą wszystko, co świat zdziałał do czasów ostatnich w ich specjalności. Czy to w sprawach, dotyczących mechaniki, czy chemii, czy pieców hutniczych — będziecie mieli do rozporządzenia sprawozdania z działalności na świecie całym. Książki te wskażą wam, czy jesteście na złej czy też na dobrej drodze, a jeżeli na dobrej drodze jesteście — dodadzą wam bodźca do pracy. Przejdźcie się po salach muzeum biura patentowego w Waszyngtonie, przejrzycie tysiące modeli, dotyczących wszystkich gałęzi

przemysłu, a przekonacie się, że 99 na 100 tych modelów nigdyby tam miejsca nie znalazło, gdyby ich wynalazcy posiadali takie ułatwienia w nabywaniu wiadomości, jakie wy w tej bibliotece mieć będziecie.

Słyszałem pracodawców, twierdzących, że zbyt staranne wykształcenie mas ludowych grozi porzuceniem przez nie zajęć pożytecznych i potrzebnych. Doprawdy, musiałem uzbroić się w cierpliwość dla spokojnego wysłuchania dowodzeń takich. Twierdzenie bowiem owo jest fałszem i zaprzeczam mu stanowczo. Zatarg pomiędzy kapitałem a pracą zaostrza się w miarę nieświadomości pracownika i pracodawcy. Im bardziej wykształcony jest pracodawca, tem lepiej, tem lepiej również, im bardziej wykształcony jest pracownik. Nie wykształcenie, nie wiedza sprowadza zatargi, lecz zawsze brak wykształcenia, brak wiedzy z jednej lub drugiej strony. Na zasadzie niemałego doświadczenia wypowiadam opinię powyższą. Kapitał nieświadomy jest potrzeb i sprawiedliwych wymagań pracy, a praca nieświadoma jest potrzeb i niebezpieczeństw kapitału. To właśnie stanowi powód rzeczywisty zatargów pomiędzy niemi. Więcej znajomości ze strony kapitału zalet tych, którzy mu służą, i trochę znajomości ze strony pracy praw ekonomicznych, które bezwzględnie rządzą kapitałem, pozwoliłoby najczęściej uniknąć zatargów pomiędzy obu siłami, nieodzownie potrzebnymi jedna drugiej. Spodziewam się, że ci z naszych ludzi, którzy posiadają dar niezrównany zamiłowania do czytania, poczytają sobie za obowiązek staranne przestudyowanie niektórych praw zasadniczych, od których ani kapitał, ani praca uchylić się nie mogą. Jeżeli biblioteka niniejsza wyda choćby drobne owoce w tym kierunku, to już usprawiedliwi istnienie swoje.

Spodziewam się, że nie zapomnicie o ważności zabaw. Życia nie trzeba brać zbyt poważnie. Błędem jest przypuszczenie, że człowiek, który zwyciężyć pragnie, musi pracować bezustannie. Bawcie się. Nauczcie się grać w wista, w warcaby, w bilard. Interesujcie się grą w palanta, w cricketa, koźmi — jednym słowem, wszystkim, co może sprawić wam przyjemność niewinną i dać odpoczynek po pracy zwykłej.

Nic niema lepszego nad śmiech szczery. Powodzenie moje w życiu przypisuję głównie temu, że — jak wyrażają się moi współnicy — zmartwienia spływają ze mnie, jak woda z kaczki. U Szekspira znajdujemy porównanie poetyczne, bardzo w danym razie odpowiednie: „Noś zmartwienia na zewnątrz — jak szaty niedbale“.

Spotykamy często w życiu ludzi, którzy byliby wielcy i mieliby powodzenie, gdyby świat ocenił ich według wartości, jaką sami sobie przypisują. Tacy ludzie to ofiary halucynacyi. Nikt nie pragnie poniżyć zdolności. Przeciwnie. Każdy po zdolność wyciąga rękę. Każdy pracodawca bada młodzież dokoła siebie, pożądamy odkrycia zdolności niezwykłej. Nie ma nic dla niego bardziej pożądanego i korzystniejszego na świecie. Każdy kierownik zakładów fabrycznych gotów pochwyć, wykorzystać człowieka, który może zdziałać co pożytecznego. Każdy majster pragnie przewodzić w swoim wydziale ludziom zdolnym, na których polegać może i których praca będzie dla niego uznaniem, bo najwymowniejszym dowodem zdolności kierownika nie jest jego praca własna, lecz zdolność otaczania się ludźmi odpowiednimi. Książki zebrane na tych półkach opowiedzą wam dzieje wielu

ludzi, którzy rozpoczęli działalność w naszych szeregach. Nie ludzie wykształceni, a raczej tak zwani klasycznie wykształceni, nie rody arystokratyczne rozstrzygały o losach świata na polach bitew, w radach, pracowniach naukowych lub warsztatach. Wielkie wynalazki, ulepszenia, odkrycia naukowe, arcydzieła literatury powstały w szeregach ludzi biednych.

Nie wiem, czy zdołacie wymienić wielki wynalazek, wielkie odkrycie, wielki obraz lub posąg, wielką pieśń lub powieść, któreby nie były dziełem ludzi, zaczynających życie, tak jak my, od zarobku, uczciwą pracą na utrzymanie.

Wierzcie mi przytem, że robotnik nie uznany przez majstra, majster nie uznany przez kierownika zakładów i kierownik nie uznany przez firmę, powinni przypisać winę tego nie komu innemu, lecz tylko sobie. Nie mogą poprostu dać tego, ca jest tak cennem i tak bardzo poszukiwanem. Niema człowieka, któryby nie mógł dojść do stanowisk najwyższych, jak również niema takiego, któryby — z powodu braku zalet odpowiednich lub nieumiejętności rozporządzania niemi — nie mógł spaść z najwyższego stanowiska na najpodrzedniejsze. Pracownicy nasi mają zupełną możność dojścia do stanowisk wyższych, do stanowisk majstrów, naczelników wydziałów, a nawet dyrektorów naszych zakładów, jeżeli okażą, iż posiadają zalety odpowiednie. Niech nigdy nie myślą, że grozi im wydalenie. Przeciwnie, dla nas byłoby groźnem, gdybyśmy postradali usługi takich ludzi.

Niezmiernie pocieszającym objawem jest dążenie stopniowe kraju całego do zmniejszenia godzin pracy. Idealnym, zdaje się, byłby podział doby na 8 godzin pracy, 8 godzin rozrywki i 8 godzin snu. Byłoby

niezmiernie pożądanem, aby zakłady, pracujące dzień i noc, zmuszone były przez prawo do trzech zmian robotników na dobę. Wiecie o tem, że w przeciągu kilku lat stosowaliśmy ten system, wydawszy przez to kilkaset tysięcy dolarów więcej, w końcu jednak zmuszeni byliśmy przez naszych współzawodników do zaprzestania walki. To też najlepiej będzie, gdy dojdziemy do tego stopniowo, za pomocą praw stanowych. Żadna firma nie może dokonać tego na swój rachunek. Wszyscy jej współzawodnicy, we wszystkich stanach powinni być zmuszeni do zaprowadzenia także porządków takich, dochody bowiem są tak małe, że fabryka może korzyść przynosić tylko wówczas, gdy pracuje pod tymi samymi warunkami, co jej współzawodnicy. Jest zatem koniecznem, aby istniało prawo obowiązujące wszystkich. Bylibyśmy szczęśliwi, gdyby danem nam było poprzeć takie prawo, ale nawet przy warunkach istniejących robotnik, wyzyskujący czas swój umiejętnie, może prędko dojść do stanowiska wyższego. Niedługo pracować będziecie mniej, niż po 12 godzin na dobę. Wielu z was w młodości pracowało więcej.

Robotnik dzisiejszy ma daleko więcej szans od swego poprzednika. Skala ruchoma jego zarobku stawia go wyżej i jako człowieka i jako obywatela. Stosunek części z dochodów połączonych pracy i kapitału, przypadającej na pracę, nigdy nie był tak wysoki, jak obecnie, i rośnie coraz bardziej, gdy tymczasem część, przypadająca kapitałowi, nigdy jeszcze nie była tak niską. Jednocześnie zaś koszt utrzymania spadł w ostatnich czasach do rozmiarów niebywałych.

Spodziewam się, że przyszłość doda wiele jeszcze innych korzyści i że ciężka droga, jaką praca przebyła od owych chwil poddaństwa — gdy to pradžia-

dowie nasi kupowani byli i sprzedawani razem z fabrykami lub kopalniami, w których pracowali — aż do chwili obecnej, nie jest skończona i że przeznaczeniem jej jest dążyć jeszcze dalej i poprowadzić pracę do skutków jeszcze ważniejszych, ku jej korzyści i powadze.

Oszczędność, jako obowiązek.

(Z tygodnika *The Youth Companion*, wrzesień 1900 r.)

Obowiązki ludzi bogatych.

Ważności przedmiotu dowodzi pewnik, że zwyczaj oszczędzania stanowi jedną z największych różnic pomiędzy człowiekiem dzikim a człowiekiem ucywilizowanym. Jedną z podstawowych różnic pomiędzy życiem dzikim a cywilizowanym jest brak odczucia potrzeby oszczędności w pierwszym, istnienie zaś tej potrzeby w drugim. Gdy z milionów ludzi każdy oszczędza choć trochę z dziennych swych zarobków, drobne te sumy tworzą razem ów olbrzymi kapitał, o którym pisze się teraz tak wiele. Gdyby zaś człowiek spożywał codziennie to, co zarobił, na podobieństwo dzikich — nie byłoby kapitału, t. j. oszczędności, odłożonych na przyszłe potrzeby.

Przypatrzmy się, jaką rolę odgrywa kapitał w świecie.

Zastanowimy się nad tem, co czynią właściciele warsztatów okrętowych, gdy mają budować wielkie okręty. Właściciele ci zgadzają się, przypuścmy, na

budowę morskiego okrętu pasażerskiego za 500.000 funt. szterl. płatnych po ukończeniu okrętu i zadawających próbach. Skądże wezmą tymczasem pieniądze na zapłacenie robotnika, kupca drzewem, fabrykanta stali oraz wszystkich innych dostawców materiałów potrzebnych do budowy okrętów? Oto pieniądze dostarczą im oszczędności ludzi cywilizowanych. Jest to część pieniędzy, odłożonych na lokaty przez lud zabiegliwy. Każdy odkłada przez oszczędność trochę, oddaje te oszczędności do banku, a bank pożyczka właścicielowi warsztatów okrętowych, który płaci za to odsetki. To samo powtarza się przy budowie zakładów przemysłowych, kolei, kanałów i innych przedsięwzięciach kosztownych. Gdyby nie oszczędność, nie posiadalibyśmy więcej od człowieka dzikiego.

Oszczędność przedewszystkiem.

A więc oszczędność jest podstawą każdego postępu. Bez niej nie mielibyśmy ani kolei, ani kanałów, ani też telegrafów, kościołów, uniwersytetów, szkół, dzienników — jednym słowem, nic wybitnego lub kosztownego. Człowiek musi oszczędzać, zanim zdoła wytworzyć jakąkolwiek rzecz wartościową.

Nic nie zbudowano i wielki postęp nie istniał, dopóki człowiek znajdował się w stanie dzikości, nie mającej pojęcia o tem, co to jest oszczędność. Niema dla człowieka cywilizowanego obowiązku oczywistszego nad potrzebę myślenia o przyszłości samego siebie oraz tych, którzy od niego zależą. Niema też prawidła pożyteczniejszego nad to, jakiego trzymali się ludzie najmędrsi i najlepsi, mianowicie: „Wydatki powinny być zawsze mniejsze od dochodu“. Innemi słowy, na-

leży być człowiekiem cywilizowanym, który oszczędza, a nie dzikim, który codziennie spożywa to, co zarobił.

Wielki poeta Burns tak radzi młodzieńcowi:

„Jeśli pożądasz uśmiechu Fortuny
Wysługuj się jej uporczywie,
Zbieraj bogactwo sposobem wszelakim,
Na jaki pozwoli ci cześć.

Nie po to byś skrył bogactwo pod płotem
Lub żył z bogactwa, używając
Lecz po to, byś miał z bogactwa przywilej
Zostania czlekiem niezależnym“.

Oto zdrowa pod każdym względem rada i spodziewam się, że czytelnik zachowa ją w pamięci. Człowiek dumny, szanujący samego siebie, nie może być szczęśliwym, ani nawet zadowolonym, jeżeli musi zależeć od drugich dla zaspokojenia potrzeb swych koniecznych. Człowiek zależny nie jest człowiekiem dojrzałym i kto wie, czy może być zaliczony do liczby godnych obywateli państwa. Bezpieczeństwo i postępy, od garści milionerów lub masy proletariatu, lecz od masy trzeźwych, inteligentnych, zabiegliwych i oszczędnych pracowników, ani zbyt bogatych ani też zbyt biednych.

Oszczędność ma swoje granice.

Zauważyliście zapewne, że człowiek oszczędny jest wogóle człowiekiem umiarkowanym, dobrym małżonkiem i dobrym ojcem rodziny, spokojnym, posłusznym prawu obywatelem. Nie potrzebuje też oszczędność

być wielką. Zdziwiającym jest, jak mało wymaga zaspokojenie potrzeb życia. Chata kupiona i zapłacona oraz kilkaset, nie, paręset funtów szterlingów — oto wszystko. Ludzie oszczędni zdobywają się na to łatwiej, niż przypuszczać można. Wielkie bogactwo, to rzecz inna i do tego daleko mniej pożądana. Nie jest celem oszczędności, ani obowiązkiem człowieka — dochodzić do milionów. Mieć to tylko na celu nie jest cnotą bynajmniej. Obowiązek oszczędzania ustaje, gdy odłożyliśmy tyle pieniędzy, że możemy zapewnić dobrobyt tym, którzy od nas zależą. Skupianie milionów to sknerstwo, nie oszczędność.

Ma się rozumieć, że, wobec istniejących stosunków przemysłowych, niewielu, bardzo niewielu ludziom napływają pieniądze w ilościach, przewyższających znacznie ich potrzeby. Nagromadzenie milionów jest zwykle wynikiem przedsiębiorczości i rozsądku, połączonych z wyjątkowymi zdolnościami organizacyjnymi. Nie pochodzi ono z oszczędności we właściwym słowa tego znaczeniu. Ludzie, którzy w starości dążą tylko do zwiększenia i tak już wielkich bogactw posiadanych, są zwykle niewolnikami namiętności zbierania, nabytej w młodości. Z początku oni są właścicielami pieniędzy, jakie zrobili i zaoszczędzili, w życiu zaś późniejszym pieniądź owłada nimi i stają się wobec niego bezsilni. Tak przemagającą jest siła namiętności do dobrego lub złego. Nadużycie właściwego cywilizacji instynktu oszczędności wytwarza ludzi tego rodzaju.

Kto jednak przyjmie sobie za zasadę, że nadwyżka bogactwa, jaka może przypaść mu w udziale, jest świętym depozytem, który powinien być rozporządzany dla dobra bliźnich — ten nie potrzebuje obawiać się, iż padnie ofiarą tego nadużycia. Człowiek powinien

być zawsze panem siebie, powinien uważać pieniądź za sługę i nigdy nie pozwolić na to, by ów sługa zapanował nad nim i uczynił go skąpcem.

Zarobienie na utrzymanie i zapewnienie sobie niezależności, to pierwszy, ale nie jedyny, obowiązek człowieka. Jest bowiem również obowiązkiem jego dopomagać mniej szczęśliwym sąsiadom w potrzebie oraz przyczyniać się do ogólnego dobra społeczeństwa, wśród którego żyje.

Prawa tego społeczeństwa stanowią dla człowieka ochronę, dzięki której ma możliwość osiągać z przedsięwzięć zyski, wystarczające na zaspokojenie potrzeb własnych i rodziny. Słusznie zatem wszystko, ponad te potrzeby, należy się owej sile ochronnej, która umożliwiła mu osiągnięcie powodzenia materyalnego.

Szlachetną jest dążność do uczynienia świata lepszym pod jakimkolwiek względem od tego, jaki zastaliście, starajcie się przeto nadwyżkę bogactw waszych obracać na uszlachetnienie charakteru, na pozyskanie miana ludzi zacnych.

Poczytujcie sobie wprost za obowiązek zrozumienie, jak ważnym i koniecznym jest nabycie zwyczaju oszczędzania. Gdy zaczniecie zarabiać, odkładajcie zawsze część swego zarobku, jak ludzie cywilizowani, zamiast wydawać wszystko, na podobieństwo ludzi dzikich.

Jak zdobyć majątek?

(Z dziennika *The New York Tribune*, dnia 13 kwietnia 1890 r.)

Praca dzieli się na dwie wielkie armie: rolniczą i przemysłową. W armiach tych działają siły różne. W pierwszej wszystko dąży do dalszego podziału ziemi pomiędzy masy, w drugiej — do ześrodkowania interesu w rękach niewielu. Jednym z największych błędów, na jakich opiera się dzieło George'a *) „Postęp i nędza“, jest twierdzenie, że ziemia skupia się coraz więcej w rękach niewielu ludzi. Otóż jedyne źródło, z którego p. George mógł czerpać dane dokładne pod tym względem, to spisy ludności, a spisy te powiadają nam, że w 1850 r. przeciętny obszar farmy w Stanach Zjednoczonych wynosił 203 akry, w 1860 r. — 199 akrów, w 1870 r. — 153 akry, a w 1880 r. spadł do 134 akrów. Jasną jest przyczyna tak szybkiego podziału ziemi. Farmer, uprawiający mały obszar ziemi własną pracą, może spędzić z pola ambitnego kapitalistę, usiłującego gospodarować na wielką skalę przy pomocy pracy rąk obcych. Najbardziej znamienym tego przykładem jest fakt, że w Anglii rolnicy, po-

*) Henryk George, słynny publicysta amerykański, twórca teorii ekonomicznych o opodatkowaniu ziemi (single tax).

siadający małe farmy, wytrzymali wielkie przesilenie rolne daleko lepiej od posiadaczy farm wielkich.

W obu tedy krajach mamy dowód, że pod działaniem niekrępowaniem praw jednakowych następuje coraz większy podział ziemi pomiędzy masy ludności. W całym szeregu spraw społecznych niema faktu ważniejszego, ani też faktu, któryby sprawiał większe zadowolenie badaczowi troskliwemu. Zwycięstwo drobnego posiadacza nad posiadaczem wielkim zapewnia utrzymanie i wzrost tego pierwiastku w społeczeństwie, na którym cywilizacja może polegać najpewniej, bo niema siły w narodzie, bardziej zachowawczej pod względem dobra, tak prawej i cnotliwej, jak lud, uprawiający rolę własną. Szczęściem, ludzkość dochodzi do przeświadczenia, że człowiek nie może gospodarować zyskownie na większym obszarze gruntu, jak ten, który jest w stanie obrobić sam przy pomocy rodziny.

Zwróciwszy się do drugiej armii pracy — do armii przemysłowej — musimy przyznać, że jest rządzona przez prawo odwrotne, dążące do ześrodkowywania interesów przemysłowych i handlowych wogóle w nielicznych zakładach olbrzymich. Spadek cen artykułów fabrycznych przybrał rozmiary zatrważające. Nigdy ceny głównych artykułów spożywczych nie były tak niskie, jak obecnie. Proces ten tanienia jest możliwy tylko przy ześrodkowaniu sił. Mamy fabryki zegarków, wyrabiające po 1,700 zegarków dziennie, to też można dziś kupić zegarek za parę dolarów. Mamy fabryki, wyrabiające po wiele tysięcy jardów perkalu dziennie, to też artykuł ten potrzebny kosztuje zaledwie kilka centów za jard. Fabrykanci stali wyrabiają po 2,500 ton stali na dobę, to też 4 funty stali obrobionej

sprzedaje się za 5 centów. I tak dalej w całym szeregu gałęzi przemysłu.

Podzielcie wielkie zakłady na mniejsze, a stanie się niemożliwym wogóle wyrób artykułów, które wyrobić można z powodzeniem tylko w zakładach wielkich, cena zaś artykułów, możliwych do wyrobienia w zakładach mniejszych, podniesie się podwójnie lub potrójnie. Zdaje się, że nie istnieje siła przeciwdziałająca temu prawu ześrodkowywania się sił w świecie handlowym i przemysłowym. Odwrotnie, działające siły czynne zdają się domagać coraz większej produkcji i działalności każdego zakładu, dla osiągnięcia ceny minimalnej.

Stąd pochodzi prędkie i ciągle zwiększanie kapitałów przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych. Niejednokrotnie już 5, 10, 15, a nawet 20 milionów dolarów ześrodkowuje się w jednym przedsiębiorstwie.

Czy istnieją szanse dla młodzieńca?

Warunki powyższe wywołują skargę często słyszana, która jednak, co postaram się wykazać, nie ma podstawy.

Praktyczny młodzieniec, widząc owe wielkie przedsiębiorstwa, mówi do siebie:

— Niema już dla nas, ludzi bez kapitału, szansy zajęcia innych stanowisk, jak urzędników płatnych. Na drodze do niezależności lub współnictwa w interesie stoi lew, pod postacią wielkich przedsiębiorstw, tworząc dla nas przeszkodę nieprzezwyciężoną.

Człowiek, który zaciągnął się do armii rolniczej, nie potrzebuje obawiać się, jak widzieliśmy, kapitału. Z małą sumą, nie trudną do zaoszczędzenia lub pożycz-

nia, może zacząć pracę, a jedyną konkurencyę znajdzie w ludziach sobie podobnych i takie same, jak on, stanowiska zajmujących. Bez wątpienia trudniej jest dla rzemieślnika lub innego fachowca założyć nowy interes lub stać się współnikiem już istniejącego, niż dla młodego rolnika zacząć interes na roli, bądź co bądź, wszakże trudności te pokonać można i nie są one większe od istniejących poprzednio. Nie dodają one, co prawda, bodźca ambitnym, ale to trzeba zawsze brać pod uwagę, że im trudniejsze są do wygrania wyścigi na terenie przemysłowym i handlowym, tem nieskończenie też większą jest nagroda.

Zanim zajmujemy się widokami, jakie posiada rzemieślnik w przemyśle, a pracownik handlowy w handlu detalicznym, hurtowym i w dziedzinie finansów, niech mi wolno będzie wykazać, że właśnie przedstawiciele tych dwóch klas ludzi przyczynili się najbardziej do założenia najlepiej znanych obecnie w Stanach Zjednoczonych fabryk, domów handlowych oraz instytucji finansowych.

Zajmijmy się najpierw wykwalifikowanymi rzemieślnikami. Wybieram tylko najlepiej znane zakłady z każdej gałęzi przemysłu, wśród których znajdziecie wiele największych w swoim rodzaju, oraz posiadających sławę wszechświatową. I tak: fabryka lokomotyw Baldwina; Sellers i Spółka, Bement i Dougherty — narzędzia mechaniczne; fabryka pił Disstona; fabryki tkanin Dobsonów i Tomasza Dolana w Filadelfii, Garego w Baltimore; fabryka wag Fairbanksa; fabryka wozów Studebackera, licząca wozy swe na akry; fabryki wagonów Pullmana w Chicago i Allisona w Filadelfii; fabryki drutu stalowego i in. Washburna i Moena oraz Cleveland Rolling Mills; odlewnia

żelaza Bartletta w Baltimore; fabryki dywanów Sloane-sa i Higginsa; fabryka przyrządów elektrycznych Westinghousea; składy nasion Piotra Hendersona i Spółki i Landretha i Spółki; bracia Harper — wydawnictwo książek; Babitt—metale; fabryka stali do kotłów Otisa w Clevelandzie; fabryki broni Remingtona i Colta w Hartfordzie; fabryki maszyn do szycia Singera, Howego i Grovera; fabryki narzędzi rolniczych Mc Cormicka w Chicago, Balla w Cantonie i Waltera A. Wooda; warsztaty budowy parowców Roacha, Crampa, Nefiego na wybrzeżach Atlantyku, Scotta na wybrzeżu oceanu Spokojnego; kierownicy towarzystw budowy okrętów na wielkich jeziorach: Park hurst, Wheeler, Kirby, Mc Dugall, Craig, Coffinberry, Wallace; fabryka podków Burnesa; huta szklana Atterburyego; garbarnia Groetzingera, fabryka łopat Amesa; fabryki fortepianów Steinwaya, Chickeringa i Knabego.

Twórcą każdego z tych wielkich zakładów i jego zarządcą był rzemieślnik wykształcony w swoim zawodzie. Listę ową moglibyśmy jeszcze powiększyć, a gdybyśmy dodali do niej wszystkie zakłady, stworzone przez ludzi, którzy karierę swoją rozpoczęli, jako chłopcy biurowi lub pracownicy handlowi, to musielibyśmy włączyć w nią niemal wszystkie słynne zakłady krajowe. Tak np. Edison był telegrafistą, Corlis, założyciel fabryki maszyn, Cheney — fabryki wyrobów jedwabnych, Roebling fabryki drutów, Spreckles — rafinerii cukru i wiele jeszcze innych przodowników w przemyśle—to biedni chłopcy, zdolni od natury, nie posiadający nawet systematycznego wykształcenia zawodowego. tycznego wykształcenia zawodowego.

W świecie handlu detalicznego, hurtowego i finansów — gałęzi interesu, podpadających prawu ze-

środkowywania się w wielkie stowarzyszenia — biedny pracownik handlowy odgrywa taką rolę, jaką w przemyśle odgrywa rzemieślnik wykwalifikowany. Składy Claflina, Jaffraya, Sloana, Lorda, Taylora, Phelpsów, Dodgeów; olbrzymie domy handlowe Jordana i Marsha w Bostonie; Fielda w Chicago; Barra w St. Louis; Wanamakera w Filadelfii; Meldruma i Andersona w Buffalo; Newcomba, Endicotta i Spółki w Detroit; Hornea oraz Campbella i Dicka w Pittsburgu i wiele jeszcze innych w całym kraju, powstały, o ile mogłem zbadać ich dzieje, w ten sam sposób, co i zakłady przemysłowe. Wanamaker, Claflin, Jordan, Lord, Field, Barr i inni byli ubogimi chłopcami sklepowymi, a Phelps i Dodge — pracownikami handlowymi.

Co się tyczy interesów bankowych i finansowych, to jest rzeczą często już powtarzaną, iż nasi Stanfordzi, Rockefellerowie, Gouldowie, Sageowie, Fieldowie, Dillon, Seligmani, Wilsonowie i Huntingtonowie pochodzą z warstwy najuboższej. Milionerzy, biorący dotychczas udział czynny w pracy, rozpoczęli karierę, jako biedni chłopcy, i wykształcili się w najsurowszej, ale też najskuteczniejszej szkole — ubóstwa.

Gdzie jest człowiek dyplomowany?

Poprosiłem pewnego bankiera, aby wskazał mi nazwiska prezesów, wiceprezesów i kasyerów naszych wielkich banków nowojorskich, którzy rozpoczęli karierę, jako chłopcy biurowi lub pracownicy handlowi. Przesłał mi w odpowiedzi 36 nazwisk i obiecał przysłać jeszcze więcej dnia następnego. Nie mogę zajmować czasu czytelnikom przytaczaniem całego wykazu, ale oto nazwiska najbardziej znane: Williams, prezes banku chemicznego; Tappen, prezes banku narodowego

Gallatina; Brinkerhoff, prezes banku rzeźników i handlujących bydłem; Clark, wiceprezes banku American Exchange; Jevitt, prezes banku narodowego Irvinga; Harris, prezes banku Nassauskiego, Crane, prezes banku kupców obuwia i skóry; Nash, prezes banku giełdy zbożowej; Cannon, prezes banku narodowego Chasea; Cannon, wiceprezes Czwartego banku narodowego; Montague, prezes Drugiego banku narodowego; Baker, prezes Pierwszego banku narodowego; Hamilton, wiceprezes banku Bowery i t. d.

Nieobecność w tym wykazie ludzi dyplomowanych powinna zastanowić głęboko. Pytałem się o takich ludzi i szukałem ich na wsze strony, znalazłem wszakże tylko ślad niewielki przodownictwa ich w interesie, aczkolwiek nierzadko zajmują stanowiska odpowiedzialne w instytucjach finansowych. Nic też dziwnego. Wygrywający w wyścigu tym mają zbyt wiele lat przewagi nad młodzieńcem dyplomowanym. Zaczynają wyścig zawsze, mając lat kilkanaście — wiek najodpowiedniejszy do nauki — od 14-go do 20-go roku — i podczas gdy młodzieniec w kolegium uczy się barbarzyńskich i drobiazgowych kłótni dalekiej przeszłości lub stara się posiąść języki umarłe, co zdaje się być odpowiedniejszym dla życia na innej planecie, nie naszej, przynajmniej pod względem interesu — przyszły przodownik w przemyśle pracuje gorączkowo w szkole doświadczalnej, otrzymując właśnie taką wiedzę, jakiej potrzebuje dla przyszłego zwycięstwa.

Nie mówię o wpływie nauki wyższej na młodzież, przygotowującą się do zawodów naukowych, dla niej bowiem wykształcenie wyższe jest, do pewnego stopnia, nieodzowne, w każdym jednak razie nieobecność ludzi dyplomowanych na wysokich stanowiskach w

świecie interesu pozwala przypuszczać zupełnie słusznie, że wykształcenie wyższe w takim kształcie, jak obecnie, jest niemal szkodliwym dla powodzenia w tym kierunku.

Należy zwrócić na to uwagę, że urzędnicy płatni nie są, w ścisłym znaczeniu tego słowa, ludźmi interesu. Przodownik w przemyśle to człowiek, posiadający wolną wolę w interesie i którego nagroda zależna jest od powodzenia interesu. Na tem polu młodzieniec dyplomowany, wchodzący do interesu w 20-ym roku życia, ma mało szansy w porównaniu do chłopca, który rozpoczął pracę od zmiatania biura lub pakowania towarów, mając lat 14. Stwierdzają to fakty.

Zdarza się, co prawda, że synowie ludzi interesu, pokończywszy kolegia, wstępują do interesu i w końcu stają na czele firmy już istniejącej, ale nawet tacy synowie są rzadkością w porównaniu do tych, którzy nie są w stanie utrzymać majątków odziedziczonych.

Ostatnimi wszakże czasy powstały techniczne zakłady dla chłopców, zaczynające wydawać owoce korzystne dla przemysłu. Rzemieślnik, który dotychczas, jak widzieliśmy, zbierał przeważnie wawrzyny w naszym świecie przemysłowym, napotka obecnie rywala w naukowo wykształconym chłopcu, rywala, naprawdę, bardzo poważnego. Trzy największe zakłady wyrobu stali na świecie znajdują się obecnie pod kierownictwem trzech takich wykształconych młodzieńców, którzy przed 19-tym rokiem życia zamienili teorię szkolną na praktykę fabryczną. Mam tu na myśli Walkera, zarządzającego fabryką „Illinois Steel Company“ w Chicago, Schwaba — fabryką Edgara Thomsona i Pottera — fabryką „Homestead Steel Works“ w Pittsburgu. Wszyscy trzej — to przed-

stawiciele nowego kierunku, a żaden z nich nie liczy jeszcze lat trzydziestu. Większość zależnych od nich naczelników wydziałów należy do tego samego gatunku ludzi.

Tacy młodzienci wykształceni mają pod tym względem przewagę nad rzemieślnikiem wykwalifikowanym, że umysł ich obejmuje szersze widnokreśli i nie zna uprzedzeń. Naukowe stanowisko umysłu, stanowisko poszukiwaczy prawdy, pozwala im ocenić nowe pomysły. Pomimo to bowiem, że rzemieślnik wykwalifikowany był i pozostanie nadal czynnikiem wielkim i nieocenionym, to jednak skłonny jest do ciasnego zapatrywania się na rzeczy już choćby dlatego, że w późnych latach dochodzi do władzy. Inaczej rzecz się ma z chłopcem przygotowanym naukowo. Wolny od uprzedzeń, stosuje najnowsze wynalazki i sposoby bez względu na to, kto jest ich autorem. Zakreśla plany szerokie, aby tylko otrzymać wyniki najlepsze, choćby nawet musiał zrzec się własnych pomysłów i zamiarów, gdy tymczasem wykwalifikowany rzemieślnik-dyrektor właśnie najtrudniej wyrzeka się własnych pomysłów.

Niechże więc nikt nie obniża wartości wykształcenia, wykształcenie to jednak musi być celowe, musi uczyć tego, co potrzeba człowiekowi w zawodzie, aby miał powodzenie.

Tak w świecie handlowym, finansowym, jak i przemysłowym, musimy zapytać nie o to, jakie miejsca zajmują rzemieślnicy wykształceni i pracownicy przez praktykę wyrobieni, lecz o to, co pozostawili innym w świecie interesu? Mało, zaprawdę, bardzo mało.

W przemyśle rzemieślnik wykwalifikowany jest

założycielem i kierownikiem słynnych zakładów. W handlu detalicznym, hurtowym i w finansach okazało się, że biedny chłopak biurowy był księciem w przebraniu, otrzymującym w końcu dziedzictwo. A więc rzemieślnik i pracownik handlowy bez kapitału, stosunków rodzinnych i wykształcenia wyższego królują ostatecznie w każdej gałęzi interesu. Doszli do szczytu i objęli dowództwo, ponieważ mieli odwagę porzucić stanowisko płatne i zaryzykować wszystko dla założenia własnych interesów, gdy tymczasem ludzi dyplomowanych znajdziemy zwykle na stanowiskach płatnych, zaufanych podwładnych.

Ani kapitał, ani stosunki, ani wykształcenie wyższe nie mogą, razem wzięte, współzawodniczyć skutecznie w interesie z energią i nieposkromioną wolą, tryskającymi z wszystko przewyciężającego ubóstwa.

Aby jednak to, co tutaj powiedziałem, nie było wzięte za chęć okrzyczenia i poniżenia wykształcenia uniwersyteckiego, niech mi wolno będzie zaznaczyć, że przemawiam do szczęśliwych młodzieńców biednych, zmuszonych zarabiać na życie. Tym, którzy mają środki utrzymania i mogą otrzymać stopień uniwersytecki, piszący te słowa nigdyby nie radził wyrzekać się tego, wobec czego wszystkie zyski milionera są głupstwem, ale dla młodzieńca ubogiego zapewnienie sobie dobrobytu — to obowiązek, a spełnienie obowiązku warte jest więcej nawet od wykształcenia uniwersyteckiego, pomimo całej jego drogocенności.

Szczodre wykształcenie daje człowiekowi, który rzeczywiście z niego korzysta, wyższe pożądanie i więcej, niż nabycie majątku, otwiera także duszy jego świat niedostępny dla milionera bez wykształcenia. Jeżeli więc nie uważam wykształcenia uniwersyteckiego za

najodpowiedniejsze dla interesu, dowodzę tem samem, że uważam je za godne dziedziny wyższej.

Można wykształcić się także poza szkołami. Geniusz nie jest rośliną, rosnącą tylko w gajach akademickich, lecz kwiatem dzikim, powstającym sam przez się w lasach, nie potrzebując opieki społeczeństwa. Przeciwny za to człowiek potrzebuje uniwersytetu.

Czy korporacje mają być zniesione?

Młodzieniec tegoczesny, pracujący za ladą lub biurkiem, a któremu nie uśmiechnęła się jeszcze piękna bogini Fortuna, wnioskuje może, iż niepodobiestwem jest dzisiaj dojść do interesu własnego. Rozumowanie to ma pewną zasadę, bo nie ulega wątpliwości, że dziś trudniej, niż przedtem, założyć jakikolwiek interes nowy. Ale trudność ta istnieje tylko w kształcie, nie w treści. Daleko bowiem łatwiej dzisiaj, niż kiedykolwiek przedtem, dojść młodzieńcowi do współnictwa w interesie istniejącym. Drzwi nie zamknęły się przed uzdolnieniem. Przeciwnie, łatwiej obracają się na zawiasach. Kapitał nie jest koniecznością. Stosunki rodzinne nic nie znaczą, tak jak i dawniej. Zdolności rzeczywiste, uzdatnienie do pracy, nigdy nie były poszukiwane gorliwiej, niż obecnie, nigdy też nie dawały nagród większych.

Prawo, ześrodkowujące najgłówniejsze gałęzie przemysłu oraz handel detaliczny, hurtowy i interesy bankierskie w ten sposób, że łączy je w nieliczne, ale olbrzymie zakłady lub firmy — zawiera w sobie prawo inne, nie mniej ważne.

Oto wielkie te stowarzyszenia nie mogą być kierowane przez urzędników płatnych. Żaden wielki inte-

res nie będzie miał wyjątkowo świetnego i stałego powodzenia, jeżeli nie zarządza nim człowiek praktyczny, finansowo w nim zainteresowany. W świecie przemysłowych dni stowarzyszeń kończą się już prawdopodobnie. W ciągu większej części życia byłem zmuszony śledzić zblizka operacje wielkich stowarzyszeń, należących do setek nieobecnych właścicieli i zarządzanych przez urzędników płatnych. Otóż, w przeciwieństwie do tych stowarzyszeń, interes spółkowy, zarządzany przez ludzi zainteresowanych w nim żywo i władających nim, wyda bez wątpienia dywidendę dostateczną w takich nawet razach, w jakich stowarzyszenie będzie zakłopotane i niepewne, czy bilans jego wypadnie korzystnie czy niekorzystnie pod koniec roku. Olbrzymie bazy towarowe, dopuszczające do udziału w zyskach pracowników najzdolniejszych w każdym wydziale, mają powodzenie, gdy tymczasem takie same bazy, zarządzane przez urzędników o pensji stałej, upadają. Nawet w zarządach naszych wielkich hotelów okazało się korzystnym dopuszczanie do spółki głównych urzędników.

Prawo to, jednym słowem, ma znaczenie w każdej gałęzi interesu, a powodzenie interesu wzrasta, na ogół biorąc, w miarę wzrostu liczby mających udział w zyskach jego pracowników najzdolniejszych. Kooperacja pod taką postacią rozprzestrzenia się szybko we wszystkich zakładach.

Interes przemysłowy, nie posiadający praktycznie wyszkolonych współników, powinien jak najprędzej wypełnić tę lukę, najbardziej zaś odpowiednimi na te stanowiska będą prawdopodobnie młodzi rzemieślnicy, którzy odznaczyli się, pracując za parę dolarów dziennie, lub też młodzieńcy ze szkół technicznych. Wciąż

zdarzają się przykłady, że stowarzyszenia, nie chcące przypuścić do udziału w zyskach obiecujących ludzi praktycznych, tracą ich na korzyść innego przemysłowca lub innej firmy handlowej, poszukujących dla siebie artykułu zdolności.

Dotychczas nie było zwyczajem stowarzyszeń wynagradzać odpowiednio tych kierowników w zarodku, muszą jednak zwyczaj ten przyjąć, jeżeli chcą wytrzymać współzawodnictwo z zakładami zarządzanymi przez ludzi, mających udział w zyskach.

Z drugiej strony — chciałbym na to zwrócić uwagę młodzieży praktycznej — stowarzyszenia mają pewną zaletę. Oto akcje ich można łatwo nabywać. Jeżeli pracownik pragnie wziąć udział w jakiegokolwiek gałęzi przemysłu z istniejących dzisiaj w Ameryce, to ma drogę otwartą. Za 50 lub 100 dolarów może zostać akcyonaryuszem. Coraz powszechniejszym staje się wśród pracowników zwyczaj lokowania w ten sposób oszczędności. Istnieje wiele dobrze zarządzanych stowarzyszeń, które, dzięki dobremu stanowi czynnemu i uznaniu, jakim się cieszą, mają dochody zadawalające, a dla pracodawców nic tak nie świadczy o zdolnościach i rozsądku ich pracownika, jak obecność imienia jego w liczbie akcyonaryuszów interesu, w którym pracuje.

Robotnicy obawiają się okazać pracodawcy, że mogą coś zaoszczędzać z zarobku swego. Jest to błąd. Robotnik oszczędzający to robotnik cenny, a rozumny pracodawca uważa oszczędność ze strony pracownika za dowód niezwykłej jego wartości. Każde stowarzyszenie powinno starać się o to, by główni jego pracownicy lokowali oszczędności swe w jego akcjach. Tylko takim sposobem stowarzyszenia mogą

dorównać fabrykantom, którzy odkryli już ceną tajemnicę, zapewniającą powodzenie niezwykle: oto dzielą zyski z tymi, którzy najbardziej przyczyniają się do ich wytworzenia. Nie ulega wątpliwości, że mija już czas nieobecnych kapitalistów-akcyonaryuszów, pobierających tylko dywidendę i obcych pracom stowarzyszenia.

Za to zbliża się doba czynnego i cennego pracownika w świecie przemysłowym. Niechajże żaden robotnik praktyczny nie traci nadziei. Przeciwnie, niechaj będzie dobrej myśli. Coraz łatwiejszem bowiem staje się dla rzemieślnika lub pracownika handlowego stawianie pracodawcy warunków. Gdzie przedtem istniała jedna tylko droga do awansu, tam istnieje obecnie tuzin. Olbrzymie stowarzyszenia przyszłości dzielić będą dochody nie pomiędzy setki bezczynnych kapitalistów, nie świadczących postępowi żadnych przysług, lecz pomiędzy setki pracowników najzdolniejszych, od których zdolności i wysiłku powodzenie najbardziej zależy.

Miejsce nieobecnego akcyonaryusza-kapitalisty zajmie zdolny i obecny pracownik.

Co się tyczy zalet, potrzebnych dla młodzieńca, aby awansował, to najlepiej zacytować Jerzego Elliota, który wyraża się jędrnie temi słowy:

„Powiem wam, jakim sposobem wypłynąłem: oto miałem oczy i uszy otwarte, a interes mojego pracodawcy uczyniłem moim własnym interesem“.

Warunek najpierwszy dla awansu, to zmusić do zwrócenia na siebie uwagi. Młodzieniec musi uczynić coś nadzwyczajnego, a zwłaszcza coś, coby wykraczało poza ściśle określoną granicę jego obowiązków. Musi poddać jakąś myśl, zaoszczędzić pracy

lub wyświadczyć pracodawcy swemu usługę, której zaniedbanie nie ściągnęłoby na niego zarzutu niedbałości. Jeżeli takim sposobem zwrócił na siebie uwagę choćby tylko majstra oddziału, to już uczynił krok wielki, od którego awans zależy. Jak daleko zajdzie, to już rzecz jego.

Często słyszymy ludzi narzekających, że nie mieli sposobności odznaczenia się, a jeżeli zdołali się odznaczyć, to nie uznano ich zasługi. Bardzo mało w tem prawdy.

Interes własny bezpośredniego zwierzchnika wymaga, aby wśród ludzi sobie podległych odznaczał najlepszych, odpowiada bowiem za pracę oddziału sobie powierzonego. Żaden człowiek nie może zabronić drugiemu powodzenia.

Należy zauważyć, że wielu ludzi praktycznych, którzy zdobyli sławę i majątek, doszli do tego, trzymając się ulepszeń, wynalezionych przez siebie. Ulepszeń takich dokonać może łatwo człowiek praktyczny w zakresie swojej pracy, znając gruntownie zadania, jakie rozwiązać należy. Takim sposobem powstało bardzo wiele ulepszeń w przemyśle naszym. Wynalazca ulepszenia powinien zawsze mieć na widoku otrzymanie udziału w zyskach, zamiast podwyższenia płacy, jeżeli bowiem człowiek taki posiada energię odpowiednią, to chociażby nawet w danej chwili interes nie popłacał — doprowadzi do tego, że popłacać będzie.

Każdy interes ma chwile powodzenia i upadku. Okresy przyływu i odpływu następują po sobie. Jeden rok przynosi wielkie zyski, a znów kilka innych lat bardzo małe lub żadnych. Jest to prawo świata interesów, nad którego przyczynami zastanawiać się nie potrzebuję.

Młodzieniec więc praktyczny nie potrzebuje myśleć długo, jaką wybrać gałąź interesu. Każdy dobrze prowadzony interes wyda w ciągu lat piękny owoc.

Niebezpieczeństwa dla młodzieży.

Trzy wielkie przeszkody czyhają na praktycznego młodzieńca, który postawił nogę na drabinie, wiodącej do powodzenia, i zamierza wspiąć się na nią.

Przedewszystkiem pijaństwo — przeszkoda fatalna. Jeżeli młodzieniec pije, to choćby miał talent największy, niema co dbać o niego. Doprawdy, im większy nawet talent w takich razach, tem większe też rozczarowanie.

Druga przeszkoda to — spekulacja. Interes przemysłowca lub handlowca a interes spekulanta nietylko, że się różnią, ale nawet nie znoszą się wzajemnie. Kto pragnie mieć powodzenie w interesie, powinien zwracać tylko uwagę na zyski przemysłowe lub handlowe. Przemysłowiec powinien wciąż postępować na przód, stawiając czoło cenom targowym. Jeżeli posiada towar do sprzedania, niech go sprzedaje, jeżeli potrzebuje towaru, niech go kupuje bez zwracania w każdym razie uwagi na ceny targowe. Nie znam przemysłowca lub handlowca spekulanta, któryby miał powodzenie trwałe. Bogaci się jednego dnia, bankrutuje drugiego. Prócz tego przemysłowiec dąży do wytwarzania towaru, a przez to do zatrudniania rąk roboczych, co umożliwiałoby mu karierę chwalebłą. Człowiek, mający takie powołanie, pożyteczny jest dla bliźnich. Kupiec zajmuje się pożytecznie rozpowszechnianiem artykułów do życia potrzebnych, bankier dostarczaniem kapitałów. A spekulant — niczem.

Trzecią przeszkodą, równą spekulacyi, jest poręczenie. Ludzie interesu potrzebują pieniędzy nieregularnie. Raz bardzo mało, to znów sum olbrzymich. Ponieważ każdy jest w takich warunkach, powstaje przeto silna pokusa poręczeń wzajemnych. Przeszkody tej wystrzegać się należy. Zdarzają się bez wątpienia, wypadki, obowiązujące do wspomagania przyjaciół, ale istnieje także prawo, zapewniające pod tym względem bezpieczeństwo. Oto człowiek nie powinien ręczyć za pożyczki innych, jeżeli nie posiada dość kapitału, aby za pożyczki takie płacić bez szkody dla własnego interesu. Byłoby nieuczciwem postępowanie inne. Człowiek jest odpowiedzialny wobec tego, który mu zufała. Wierzyciel ma prawo do całego kapitału swego i kredytu. Niechaj każdy zachowa dla firmy swojej „nazwisko swe, majątek oraz honor święty“, a dla drugich — bez względu na okoliczności — tylko taką pomoc, jaką dać może bez narażania na niebezpieczeństwo zaufania zdobytego. Najbezpieczniej też będzie, jeżeli weźmie sobie za zasadę raczej pożyczać gotówkę rozporządzalną, niż ręczyć lub przyjmować na siebie odpowiedzialność za drugich.

Ważną przyczyną niepowodzenia w interesie bywa dla młodzieży brak ześrodkowania sił. Młodzież ulega łatwo chęci próbowania szczęścia poza granicami własnego interesu. Nie gdzieindziej leży często powód niepowodzenia zadziwiającego. Każdy dolar kapitału i kredytu, każda myśl praktyczna powinna być ześrodkowana na interes, którego człowiek się podjął. Nie należy nigdy rozstrzeliwać usiłowań. Złym musi być interes, skoro nie daje przy zwiększonym kapitale zysków lepszych od lokacyi poza jego obrębem. Żaden człowiek, żadna spółka, żadne stowarzyszenie nie mogą zarządzać kapitałem człowieka interesu lepiej od

niego samego. Przysłowie: „Nie kładź wszystkich jajek do jednego koszyka“ nie tyczy się pracy, stowiarzającej cel życia. Przeciwnie. Prawdziwą, najcenniejszą regułą powinno być: Włóż wszystkie jajka do jednego koszyka i pilnuj koszyka.

Pomimo, że interes skupił się i skupia wciąż szybko w nieliczne stowarzyszenia — niemniej codziennie mamy dowody, że prawdziwie zdolny człowiek, biorący udział w zyskach, jest nietylko cennym, ale koniecznym warunkiem dla powodzenia tych stowarzyszeń.

Czy to w stowarzyszeniach, których akcje sprzedają się codziennie na rynku; czy to w spółkach, dla których koniecznością jest przypuszczanie do udziału w zyskach pracowników najzdolniejszych; czy to w handlu, który dokonywać może z powodzeniem olbrzymich obrotów również tylko przez zainteresowanie zdolności najwybitniejszych — jednym słowem w każdej części świata interesu — stoją otworem dla trzeźwego, oszczędnego, energicznego i zdolnego rzemieślnika, młodzieńca wykształconego naukowo, chłopca biurowego lub pracownika handlowego drogi i liczniejsze i szersze i łatwiejsze, niż przedtem. Na drogach tych mogą dojść do powodzenia niedostępnego przedtem w dziejach świata dla kogokolwiek z ich warstwy.

Dlatego też, jeżeli młodzieniec na jakimkolwiek stanowisku lub w jakimkolwiek interesie uniewinnia się i narzeka, że nie miał sposobności wykazania zalet i dojścia do udziału w zyskach — niechaj wystarczy mu odpowiedź stara:

„Nie wina to, Brutusie, gwiazd naszych,
Lecz nas samych, żeśmy podwładni“.

Jak używać bogactwa?

Z odczytu, wygłoszonego w Union College, Schenectady, w styczniu 1895 r.)

Niedawno wyraził się Gladstone, iż bogactwo jest interesem świata. Że istotnie nabywanie pieniędzy jest interesem świata, dowodzi choćby to, iż młodzież, prócz nielicznych a nieszczęśliwych wyjątków, przeznaczona jest do ubóstwa, a więc podlega zbawiennemu działaniu owego niezwykle mądrego prawa, stworzonego dla jej dobra: „Będziesz chleb swój zarabiał w pocie czoła“.

Modą się stało obecnie nazywać ubóstwo złem, litować się nad młodzieńcem, który nie przyszedł na świat z łyżeczką srebrną w ustach, a jednak, co do mnie, to serdecznie popieram doktrynę prezydenta Garfielda, że „najbogatszym dziedzictwem, do jakiego młodzieniec może być przeznaczony, jest ubóstwo“, i nie powtarzam pustego frazesu, jeżeli mówię, iż z tej właśnie warstwy wyrastają ludzie wielcy i dobrzy. Zaprawdę, nie z pomiędzy synów bogaczy świat otrzymuje nauczycieli, męczenników, wynalazców, mężów stanu, poetów, a nawet ludzi interesu. Z chat bie-

dnych wszyscy się oni wywodzą. Wątpię, aby kogokolwiek z tych niewielu, którzy oddali rasie naszej usługi wyjątkowe, albo których „imiona nieśmiertelne przeznaczone były do życia wiecznego“, nie kochała, nie karmiła, nie wychowywała zaszczytna szkoła ubóstwa. Nic niema bardziej denerwującego, bardziej zabijającego dla zalet, wiodących do najwyższych odznaczeń moralnych lub intelektualnych, jak bogactwo dziedziczne. I jeżeli jest tu pomiędzy wami młodzieniec, który czuje, że nie potrzebuje myśleć o zarobku i o życiu własnymi siłami, to wyrażam mu współczucie swoje głębokie. Gdyby jednak młodzieniec ów okazał się wyjątkiem wśród towarzyszków i stał się obywatelem, prowadzącym życie przykładne i pożyteczne dla państwa, to w takim razie, zamiast głębokiego współczucia, wyrażę mu szacunek głęboki; bo kto przezwycięży pokusy ponętne, otaczające bogactwo dziedziczne, ten jest „solą ziemi“, godzien uznania podwójnego.

W dzienniku nowojorskim Sun (Słońce) — którego właściciela i wydawcę *) mieliście niedawno przyjemność, korzyść oraz honor słyszeć — znajdziecie wiele rzeczy bardzo dobrych. Proszę, rozważcie ten oto jeden z licznych jego promieni:

Nasi chłopcy.

„Moralista, poszukujący tematu, pyta od czasu do czasu: Co się dzieje z synami naszych bogatych i wielkich ludzi? Po pytaniu następuje statystyka występków i złego końca takich synów.

*) Karol Dana — jeden z najznakomitszych i najzaciej-szych dziennikarzy i publicystów amerykańskich, (*Przyp. tłum.*),

W tem rzecz, że moralisci nasi rozpatrują sprawę powyższą z odwrotnej strony. Albowiem nie niema złego w synach tych marnotrawnych, chyba tylko, że są nieszczęśliwi, złe natomiast tkwi w ich ojcach.

Przypuśćmy, że piękny okaz ogara, cieszący się wielkiem powodzeniem w życiu, napędzi niezliczone mnóstwo sarn i jeleni do parku, następnie tak powie do szczeniąt: „Słuchajcie, chłopcy, napracowałem się tego nad zgromadzeniem wszystkich tych sarn i jeleni, chciałbym przeto, abyście się nimi uraczyli. Co do mnie, to tak przyzwyczailem się już do biegania po lasach i polowania, że nie mógłbym odzwyczaić się od tego. Wy za to, chłopcy, biegnijcie do parku i używajcie, wiele chcecie“. Takiego ogara potępiłby każdy ojciec. „Słuchaj, ogarze — rzekłby — rujnujesz poprostu szczenięta. Zbyt wiele mięsa, a mało ruchu spowoduje to, że szczenięta twe dostaną parchów i siedmiu innych chorób. A jeżeli nie zabije ich nadużycie, to staną się gronem niedołożnem i zażawionem, będą wstydem dla ciebie. Żyw je, do licha, sucharami psimi i każ im pracować ciężko“.

Ten sam jednak ojciec będzie czynił z dumą rzeczy takie, jakie potępi w psie lub kocie. Zrujnuje dzieci, a następnie, gdy starość nadejdzie, będzie skarżył się wymownie i ze smutkiem, że wszystko dla nich uczynił, a jednak zawiodły! Ten, kto daje synowi stanowisko, na jakie syn jego nie zasłużył, i pomaga mu przez to do okrycia wstydem i siebie i przyjaciół, ten nie zasługuje na współczucie większe od pana Fagina*), wychowującego rozmyślnie chłopca tak, aby stał się nieuczciwym.

*) Znana postać z powieści Dickensa (*Przyp. tłum.*).

Czyż można potępić mopsiki piszczące, które młode panie ciągną za sobą na uwięzi, za stan, w jakim się znajdują? To samo tyczy się synów ludzi bogatych. Młode panie, opychające pieski jedzeniem, i ojcowie, psujący synów, mogą tylko sobie winę przypisać.

Zapewne żaden człowiek nie będzie agitował za tem, ale któż wątpi, że gdyby istniało prawo, zabraniające dziedziczenia czegokolwiek, prócz dobrego wychowania i dobrego zdrowia, to w krótkim czasie posiadalibyśmy ludzi lepszych?“

Oto zasady zdrowe. „To, coś czytał w Sun, jest prawdą“ — powiadają ludziska. W danym razie prawda to istotna.

Nie biednego młodzieńca, idącego do pracy rano i pracującego do wieczora, powinniśmy żałować. Żałujmy raczej syna bogacza, któremu Opatrzność nie powierzyła tego szlachetnego obowiązku. Nie człowiek pracujący, lecz próżniak powinien wywoływać w nas współczucie, być dla nas powodem smutku. „Szczęśliwy człowiek, który znalazł pracę dla siebie“ — powiada Carlyle, a ja powiadam: „Szczęśliwy człowiek, który musi pracować, pracować ciężko i pracować długo“. Wielki poeta powiedział: „Modli się najszczerzej, kto kocha najszczerzej“. Kto wie, czy z czasem wiersz ten nie będzie brzmiał tak: „Modli się najszczerzej, kto pracuje najszczerzej“.

Wszędzie rozlega się obecnie okrzyk: „Znieście ubóstwo!“ Szczęściem, jest to niemożliwe i zawsze będziemy mieli wśród nas biednych. Znieście ubóstwo, a zobaczymy, co stanie się ze społeczeństwem. Postęp, rozwój ustaną. Zastanówcie się nad ich przyszłością, jeżeli zależeć będą od bogatych. Podaż wielkiego i dobrego ustanie, a ludzkość cofnie się do bar-

barzyństwa. Znieście zbytek, jeżeli się wam podoba, ale zostawcie grunt, na którym wyrastają wszystkie cnoty i wszystko, co jest cennem w charakterze ludzkim, zostawcie nam ubóstwo, zacne ubóstwo.

Przypuszczę chwilowo, panowie, że mieliście wszyscy szczęście urodzić się w ubóstwie. Zrodzi się wówczas w umysłach waszych pytanie: Co mam uczynić dla społeczeństwa, aby przyniosło mi wzamian bogactwo, wystarczające na pożywienie, mieszkanie, odzież i niezależność od miłosierdzia innych? Co mam uczynić, abym żył? I uczuje młodzieniec powołanie lub zdawać mu się będzie, że ma powołanie raczej do tego, niż do owego, do takiej pracy, a nie innej, do wykształcenia się na handlowca, rękodzielnika, duchownego, lekarza, elektrotechnika, budowniczego, wydawcę, prawnika — spodziewam się również, że dla niejednego z was szczytem marzeń jest zostanie dziennikarzem — zresztą mniejsza o to, co młodzieniec wybierze, zawsze bowiem powinien mieć na uwadze przede wszystkim: Czy w zawodzie obranym potrafię dojść do takiej biegłości, że ona zapewni mi utrzymanie?

Młodzieniec przeto, który postanowi sobie być użytecznym bliżnim i który skutkiem tego uprawniony będzie do otrzymania wzamian od wdzięcznego społeczeństwa, korzystającego z pracy jego, sumy potrzebnej na utrzymanie — pojmuję jasno najwyższe obowiązki swoje. Przeciwstawia się natychmiastowo sprawie żywotnej, domagającej się rozwiązania i rozwiązującej ją umiejętnie.

Jak dotąd, niema różnicy zdań co do potrzeby zdobywania bogactwa. Każdy się zgodzi, że pierwszym obowiązkiem młodzieńca jest hartowanie siebie tak, aby był w możności utrzymać się o siłach własnych. Nie podlega też dyskusji krok następny, mianowicie

żaden młodzieniec nie może powiedzieć o sobie, że zadosyćczynił wszystkim obowiązkom, jeżeli nie wzięł w rachubę wszystkich możliwości życia, jak np. choroby, wypadku lub depresji handlowej. Rozum nakazuje mu, aby uwzględnił takie przypadki, jest więc również ułamkiem jego obowiązku odkładanie części zarobków i ulokowanie oszczędności nie w spekulacji, lecz w papierach, na hypotece lub w jakimkolwiek innym interesie rzetelnym tak, aby rosły wolno lecz pewnie i utworzyły w końcu rezerwę, do której odwołać się można w razie wypadku lub starości i żyć jej kosztem. Sądzę, iż wszyscy zgodzimy się na użyteczność — nie — na obowiązek zapewnienia sobie utrzymania dostatecznego, a przez to i szacunku dla samych siebie.

Prócz tego przypuszczam, iż niejednen z was postanowił już sobie jak najprędzej podzielić los, a może i swoje losy z „pewną młodą osobą“ i, ma się rozumieć, być współnikiem tych losów. Małżeństwo to interes, zaprawdę, bardzo poważny, nad którym powinniśmy zastanowić się dobrze.

— Bądź pewien, że żenisz się z kobietą rozsądną. Taką radę dał mi mój mentor i radę tę wam przekazuję, bo zdrowy rozsądek to zaleta najrzadsza i najszacowniejsza, czy to w mężczyźnie, czy w kobiecie. Zanim wszakże będziecie mieli sposobność zaopatrzenia się w towarzyszkę życia, rozpatrzmy przedmiot, o którym mam mówić, mianowicie bogactwo. Nie bogactwo milionowe, lecz poprostu dochód, wystarczający na prowadzenie życia skromnego, niezależnego.

Nasuwa się tu w całej rozciągłości sprawa bogactwa w mniejszym lub większym stopniu.

A więc, co to jest bogactwo? Jak tworzy się i rozdziela?

Niedaleko od nas znajdują się niezmierne pokłady węgla, które przez lat miliony leżały odłogiem, a więc bez wartości. Przez doświadczenie lub przypadek odkryto, że czarny ten kamień pali się i wydziela ciepło. Zaczęli przeto ludzie kopać szyby, ustawiać maszyny, kuć i wydobywać węgiel i wreszcie sprzedawać go ogółowi. Opał ów wyrugował drzewo, tańszym jest bowiem, przypuścimy, o połowę. Natychmiast więc każdy pokład węgla stał się wartościowym, jako przedmiot użyteczny, albo taki, który użytecznym być może. I oto bogactwo ogółu zwiększyło się o nowy artykuł wartości setek, a nawet tysięcy milionów.

Pewnego dnia, jak legenda mówi, mechanik szkocki, patrząc na ogień, nad którym wisiał kociołek z gotującą się wodą, spostrzegł, że para unosi pokrywę kociołka. Setki tysięcy ludzi zauważyło to zjawisko już przed nim, nikt jednak nie dostrzegł tego, co on, a mianowicie maszyny parowej, spełniającej pracę świata kosztem tak śmiesznie małym w porównaniu do tego, jakiego wymagało wykonanie zamiarów poprzednio, że bogactwo świata zwiększyło się o sumę, której rozmiaru nie ośmielamy się nawet ocenić. Oszczędność, jaką robi ogół, jest podstawą bogactwa w każdej gałęzi rozwoju materyjalnego. Tak samo praca lub usługi młodzieńca względem ogółu wytwarzają bogactwo jak raz w stosunku użyteczności jego usług, oddanych ogółowi, ponieważ albo wywołują oszczędności albo też ulepszenia w sposobach istniejących. Pomiedzy Nowym Jorkiem a Buffalo istniało, o ile przypominam sobie, 13 linii kolejowych, z 13 zarządami i usługą niezgodną oraz uciążliwą. Albany, Schenectady, Utica, Syracuse, Auburn, Rochester i t. d. były siedliskami tych towarzystw kolejowych. Komodor Vanderbilt połączył wszystkie te linie w jedną bezpośrednią, po któ-

rej dziś pędzi „Empire State Express“ *) z szybkością 51 mil (angiel.) na godzinę, z szybkością największą w świecie, a liczba pasażerów powiększyła się stokrotnie w porównaniu do czasów dawnych. Oddał przeto ogółowi przysługę specjalną, która w połączeniu z innymi zniżyła też koszt przywozu artykułów żywności z preryi Zachodu do drzwi waszych; do ceny śmiesznie małej. A więc wytworzył i codziennie wytwarza takim sposobem bogactwa niezmierne dla ogółu, a korzyści, jakie stąd sam osiągnął, są kroplą w wiadrze w porównaniu do korzyści osiągniętych przez stan (Nowego Jorku. Przyp. tłum.) i przez państwo.

Dawnymi czasy, zanim para, elektryczność i inne wynalazki nowoczesne zmieniły wspólnymi siłami postać świata, wszystko robiono na małą skalę. Nie było miejsca dla wielkich idei, by mogły pracować z rozmachem i dawać wielkie bogactwa wynalazcom, odkrywcom, zastosowawcom lub wykonawcom. Nowe wynalazki wytworzyły taką sposobność, umożliwiły osobom pojedynczym zdobywanie majątków znacznych. Era ta wszakże przechodzi lub przeszła nawet obecnie fazę rozwoju, to też mało już dzisiaj wielkich majątków powstać może na świecie inaczej, jak przez wzrost wartości hipotecznej. Przemysł, komunikacje lądowe i morskie, interesy bankowe, ubezpieczenia — wszystko przeszło w ręce korporacji złożonych z setek, a często i tysiący akcyonaryuszów. Kolej New York Central należy do przeszło 10,000 akcyonaryuszów, kolej Pennsylvaniska ma większą armię właścicieli, niż u-

*) Pociągi komunikacji bezpośredniej i niezwykle szybkie otrzymują w Ameryce specjalne nazwy obrazowe, jak powyższa lub „Diamond“, „Flyer“ i t. d. (Przyp. tłum.).

rzędników, a blisko jedna czwarta jej majątku należy do małoletnich. To samo tyczy się wielkich towarzystw przemysłowych, to samo wielkich towarzystw parowców, to samo wreszcie banków, ubezpieczeń i, zaprawdę, wszystkich gałęzi interesu.

Wielki błąd popełnia młodzieniec, gdy mówi: „Nie jestem w stanie wejść do tego interesu!” — bo jeżeli zaoszczędził choćby 50 lub 100 dolarów, to niema interesu na świecie, do którego by przystąpić nie mógł natchmiast. Może nabyć akcję i uczestniczyć w zebraniach akcyonaryuszów, występować z mowami, podawać projekty, spierać się z prezesem, dawać wskazówki zarządowi towarzystwa, mieć wszystkie prawa i wpływy właściciela.

Możecie wybierać w akcyach, jak się wam podoba, zacząwszy od akcji dzienników, a skończywszy na akcyach tanich mieszkań, w naszych atoli czasach kapitał daje tak małe odsetki, że musicie dobrze rozejrzeć się dokoła, zanim ulokujecie oszczędności. To, co mówiłem już rzemieślnikom i duchownym, profesorom kolegów i artystom, muzykom i lekarzom, słowem wszystkim, mającym fach w rękę, powtarzam i wam: Nie lokujcie w żadnych towarzystwach, bo ryzyko to nie dla was. Przedewszystkiem, niech każdy z was dba o posiadanie domku własnego, a jeżeli pozostała wam jeszcze gotówka, to kupcie sobie drugi działek gruntu lub drugi domek, albo też oddajcie pieniądze na hypotekę — pamiętajcie wszakże, aby to był pierwszy numer hypoteki — i zadowolcie się umiarkowanym procentem. Statystyka wykazuje podobno, że na 100 osób, które zabierają się do interesu na własne ryzyko, 95 upada prędzej czy później. Wiem o tem z własnego doświadczenia. Mogę zacytować wam wier-

sze z Hudibrasa *) i zapewnić was, że są one prawdziwe i dzisiaj, odnośnie do jednej przynajmniej gałęzi przemysłu:

Co za niebezpieczeństwa otaczają czleka,
Który się od żelaza nie trzyma zdaleka.

Akcyonaryusze fabryk żelaza i stali mogą poświadczyć o prawdzie tego zdania, bez względu na to, czy mają do czynienia z żelazem zimnem, jak Hudibras, czy też z gorącym. To samo da się zastosować również do innych gałęzi interesu.

Głównym zarzutem przeciwko obecnym stosunkom przemysłowym jest ten, że za ich sprawą wielkie bogactwa skupiają się w rękach nielicznych. Tak, w rękach bardzo nielicznych. Działo się to dawniej, zaraz po zmianie, jaką wywołały w świecie wielkie wynalazki, co zresztą już zaznaczyłem. Dzisiaj jest inaczej. Bogactwo rozplywa się coraz bardziej wśród mas ludowych. Część zysków, przypadająca pracy z ogólnych zysków kapitału i pracy, nie była jeszcze nigdy tak wysoka, jak dzisiaj, i na odwrót część zysków, przypadająca kapitałowi, nie była nigdy jeszcze tak mała. Gdy bowiem z jednej strony zarobki kapitału spadły o przeszło połowę, a nawet w wielu wypadkach znikły zupełnie — zarobki pracy, według danych statystycznych, nie były nigdy jeszcze tak wysokie, jak przed panującą obecnie, a niebywałą jeszcze depresją interesu. Jednocześnie koszt życia, t. j. artykułów do życia niezbędnych, spadł w pewnych razach prawie do połowy. Anglia posiada podatek dochodowy — i w naszym kraju również podatek ten

*) Poemat heroiczno-komiczny Butlera, napisany w 1663 r., ośmieszający purytanów. (Przyp. tłum.).

na pewien czas zaprowadzony będzie. Otóż, dane statystyczne angielskie wykazują, że w przeciągu 11 lat, od 1876 do 1887 r., liczba ludzi, mających dochodu od 750 do 2500 dolarów rocznie, wzrosła o 21 proc., gdy tymczasem liczba ludzi, zarabiających od 5,000 do 25,000 dolarów, zmniejszyła się o 2 i pół proc.

Możecie być pewni, panowie, że sprawa podziału bogactwa rozwiąże się szybko sama przez się wobec stosunków, panujących obecnie, i rozwiąże w kierunku właściwym. Nieliczni bogacze biednieją, bogacą się natomiast masy pracujące. Bez wątpienia pewna liczba ludzi wyjątkowych może dojść jeszcze do bogactw, ale majątki ich nie będą już tak znaczne, jak w przeszłości. Należy wszakże zwrócić uwagę, iż nie będzie to może znów tak wielkiem dobrodziejstwem dla mas ludu, jak przypuszczają obecnie niektórzy, bo wielkie skupienie bogactwa w rękach człowieka przedsiębiorczego, pracującego jeszcze nad niem, bywa niejednokrotnie najbardziej produkcyjną formą bogactwa. Weźmy przykład z najbogatszego na świecie człowieka, który umarł kilka lat temu w Nowym Jorku. Cóż się okazało? Oto, za wyjątkiem małego ułamku, potrzebnego na wydatki codzienne, cały jego majątek i wszystkie z niego dochody ulokowane były w przedsiębiorstwach, rozwijających system kolejowy w naszym kraju, dających najtańszy w świecie sposób przenoszenia się z miejsca na miejsce. Milioner nie może, bez względu na to, czy chce, czy nie chce, ómiąć prawa, zmuszającego go, przy stosunkach obecnych, do zużytkowania milionów dla dobra ogółu. Jeżeli co zyskuje w ciągu krótkiego żywota, to możność mieszkania w lepszym domu, otaczania się lepszymi meblami i dziełami sztuki, jeżeli zechce. Mógłby nawet mieć większą bibliotekę, więcej bożyszcz dokola

siebie, ale, o ile ja znam milionerów, to biblioteka jest meblem, o który najmniej dbają w domach swoich. Może wreszcie jeść lepsze pokarmy i pić lepsze wina, ale to nie wychodzi mu na dobre. W rzeczywistości jednak milioner nowoczesny ma upodobania bardzo skromne, a nawet zakrawa na skąpca. Wydaje mało na siebie i jest pszczołą, składającą miód do ula przemysłowego, miód, z którego wszyscy mieszkańcy ula będą radzi bez wątpienia.

Oto prawdziwa charakterystyka milionera, zaczerpnięta z mowy znakomitej, wygłoszonej przez p. Cartera przed trybunałem rozjemczym w Paryżu w sprawie, dotyczącej morza Behringa:

„Ci, którzy mają takie powodzenie w nabywaniu bogactw i którzy nabywają je w rozmiarach tak olbrzymich, są najodpowiedniejszymi ludźmi dla zarządzania nimi, lokowania ich i rozporządzania nimi w sposób najbardziej dla społeczeństwa użyteczny. Z powodu właśnie tych zalet, doprowadzają bogactwa swe do tak znacznych rozmiarów. Posiadają jednak, w istotnem tego słowa znaczeniu, tylko to, co spożywają. Resztę przechowują na korzyść ogółu. Są jej dozorcami. Lokują, doglądają, aby z niej zrobiono taki lub owaki użytek. Całą pracę zatrudniają te bogactwa i zatrudniają w sposób najlepszy, przez co staje się najbardziej produktywną. Owi ludzie, zdobywający miliony, w rzeczywistości jęczą pod ciężarem niewoli względem społeczeństwa, bo takim jest prawdziwe ich stanowisko, a społeczeństwo znosi to, ponieważ interes jego wymaga, aby tak było“.

Oto jeszcze inna ocena przez niemniej wybitnego człowieka. Wasz przyjaciel, p. Dana, trafnie powiedział, przemawiając do studentów uniwersytetu Cornell:

Państwo interesu.

„Jedna klasa ludzi, o których mówię, to myśliciele, uczeni, wynalazcy. Druga, to ludzie, którym Bóg dał talent oszczędzania, bogacenia się, jednoczenia bogactw, zbierania i skupiania pieniędzy, ludzie, przeciwko którym stało się modnem obecnie deklamować, przeciwko którym występują nawet czasem prawodawstwa. A jednak, czy istnieje dobroczyńca ludzkości, godniejszy podziwu za czyny dokonane, oraz pomniki, pozostawione po sobie, jak Ezra Cornell *)? — albo też, biorąc inny przykład, dla was naoczny, jak Henryk W. Sage? Ludzie ci wiedzieli, jak się zбоżycić, bo byli do tego uzdolnieni, a gdy bogactwa posiadli, wiedzieli, jak oddać je na wielkie przedsiębiorstwa publiczne, na potrzeby wiecznie żyjące, nieśmiertelne. Ludzie genialni i ludzie pieniężni, ci, którzy wytwarzają nowe czynniki życia i ci, którzy zbierają i oszczędzają pieniądze na wielkie przedsiębiorstwa i wielkie roboty publiczne, oto są właśnie nieocenieni przewodnicy świata w chwili, gdy wiek XX otwiera się przed nami“.

Pszczoły z ula nie niszczą pszczół, miód dających, lecz trutniów. Byłoby wielkim błędem społeczeństwa usuwać bogaczy, albowiem są to pszczoły, dające najwięcej miodu, dostarczające najwięcej ulowi, nawet po nasyceniu siebie. Godnym uwagi faktem jest, że dobrobyt i komfort mas ludu w danym kraju odpowiada ściśle liczbie milionerów. O ile ja wiem, w Niemczech istnieje tylko dwóch milionerów *). We

*) Przemysłowiec amerykański, założyciel jednego z największych uniwersytetów w Stanach Zjedn. (Przyp. tłum.).

***) Nie należy zapominać, że Carnegie mówi tu tylko o wielkich przemysłowcach i że oblicza miliony na dolary.

Francyi, gdzie lud ma się lepiej, niż w Niemczech, nie można doliczyć się ich pół tuzina. W starej zaś ojczyźnie rasy naszej, w Anglii — najbogatszym kraju Europy — istnieje więcej milionerów, niż w całej reszcie Europy i lud angielski ma się lepiej, niż jakikolwiek inny lud europejski. Zwróćmy wreszcie uwagę na nasz kraj. Posiadamy tu więcej milionerów, niż reszta świata razem wzięta, aczkolwiek nie mamy tylu, jak przypuszczają. Przeglądałem listę rzekomych milionerów, sporządzoną przez pewnego, dobrze znanego adwokata z Brooklyna, i śmiałem się z niej, jak wiele innych osób, zaliczała bowiem do milionerów ludzi takich, którzy nie byli nawet w stanie długów swoich spłacić. Wielu z nich należałoby odciąć zero od 1,000,000 dolarów. Niedawno siedziałem przy obiedzie obok p. Evartsa *) i rozmowa potoczyła się o obowiązku bogaczy użytkowania na cele publiczne majątków swych za życia. Pewien jegomość odezwał się wówczas, iż myśl jest dobra, albowiem i tak bogacze nie mogą zabrać bogactw swych do grobu.

— A jednak — rzekł p. Evarts — nie wiem! Praktyka bowiem moja, jako adwokata w Nowym Jorku, wykazuje, że potrafią jednak zabierać do grobu przynajmniej cztery piąte majątków, po śmierci ich bowiem okazuje się zawsze, że nie posiadali bogactw takich, o jakich rozgłaszano.

Bez względu na to, jaką postać przybierze to, co nazywamy idealnymi warunkami szczęścia, sędzę, iż p. p. Carter i Dana mają słuszość. Przy obecnych warunkach, milioner, który pracuje, jest najtańszym

*) Znany prawnik. (Przyp. tłum.).

artykułem, jaki ogół nabywa za cenę płaconą, mianowicie, za mieszkanie, ubranie i pożywienie jego.

Wynalazki dzisiejsze dążą do ześrodkowywania interesów przemysłowych i handlowych w rękach wielkich stowarzyszeń. Zastosowanie sposobu Bessemera (wyrabiania stali) jest niemożliwe, jeżeli nie posiada się tysięcy robotników na jednym miejscu. Ulepszenie płyt pancernych dla okrętów byłoby niemożliwym, bez wydania w tym celu naprzód siedmiu milionów dolarów, jak to uczyniło Towarzystwo Bethlehem. Nawet jarda tkaniny bawełnianej nie można zrobić po cenie współzawodniczącej z resztą świata, nie posiadając olbrzymiej fabryki oraz tysiąca mężczyzn i kobiet, pomagających w fabrykacji. Wielkie zakłady elektryczne tutaj, w waszem mieście, mogą pracować, ponieważ wydano na nie siedem milionów dolarów i urządzone są do pracy na skalę wielką. Przy takich warunkach, wprost niemożliwym jest, aby bogactwo nie spływało w czasach pomyślnych do rąk niewielu ludzi w stosunku, przewyższającym ich potrzeby. Na liście 50 wielkich majątków, sporządzonej przez sekretarza stanu Blainea, znajdowało się tylko jedno nazwisko przemysłowca. Na wzroście ceny własności gruntowej zrobiono więcej majątków, niż na jakikolwiek innym interesie. Następnie idą środki komunikacyjne i bankierstwo. Cały świat przemysłowy dostarczył jednego tylko milionera.

Zgodziwszy się na to, iż nadwyżka bogactwa spływa istotnie do rąk niewielu ludzi, spytajmy z kolei: Jakież są obowiązki tych ludzi? Jakim sposobem walkę o dolary można wznieść ponad brudną atmosferę, otaczającą interes, i uszlachetnić? Oto, dotychczas podział bogactwa odbywał się w sposób trojaki: Pierwszy z nich i najglówniejszy, to przekazywanie mająt-

ku rodzinie testamentem. Czyż takie użytkowanie bogactw — oprócz zapisywania osobom zależnym od zapisodawcy dochodu niezbędnego na skromne i niezależne utrzymanie — jest mądrą i sprawiedliwą? Proszę tylko zastanowić się nad zwykłymi wynikami zapisywania milionów młodzieży płci obojga, synom i córkom milionerów, a przekonacie się, jak złem jest dla córek, oraz jak ujawnia się przez charakter i postępowanie ludzi, którzy się żenią z takimi pannami. Co się zaś tyczy synów, to słyszeliście o nich w urywku, jaki odczytałem wam z dziennika *The Sun*. Najzupełniejszą prawdą jest twierdzenie, że „wszechmocny dolar“, zapisany synom lub córkom w wielkiej ilości, staje się dla nich wszechmocnym przekleństwem. Nie o dobro dzieci chodzi milionerowi, czyniącemu takie zapisy, lecz o zadosyćuczynienie próżności własnej. Nie przywiązanie do dzieci, lecz otaczanie chwałą samego siebie jest powodem takiego rozporządzania majątkiem. Jeden tylko wzgląd przemawia za tą modą, a mianowicie ten, że jest ona najskuteczniejszym sposobem prędkiego rozdawnictwa bogactwa.

Drugi użytek z bogactwa, mniej rozpowszechniony od pierwszego i nie tak niebezpieczny dla ogółu, który wszakże nie powinien przynosić zaszczytu zapisodawcy, polega na zapisywaniu instytucjom publicznym majątku wówczas, gdy już milioner sam z niego użytku robić nie może. Ani łaski, ani też błogosławieństwa niema w podarowywaniu tego, czego utrzymać nie można. Złe wykonywanie takich zapisów, procesy z nich wynikające i sposób, w jaki są one rozdrabniane, wskazują, że Opatrzność nie patrzy na nie okiem łaskawym. Milioner powinien wiedzieć, że jedynym sposobem wytworzenia pożytku trwałego przez rozdawnictwo wielkich sum pieniężnych jest

czuwanie nad ich rozdawnictwem tak, jak czuwał nad ich zgromadzaniem. Mamy właśnie przykład dosadny przed oczyma. Pewien wielki prawnik zapisał siedem milionów dolarów na założenie biblioteki publicznej w Nowym Jorku, instytucji tak potrzebnej, że unieważnienie zapisu byłoby nieszczęściem. Lata już upłynęły od śmierci zapisodawcy i oto uznano zapis za nieważny z powodu małej omyłki prawnej, aczkolwiek intencja zapisodawcy nie mogła ulegać wątpliwości. Smutny to komentarz do szaleństwa zachowywania milionów, których wydać nie można. Chyba, że zapisodawcy chodzi właśnie o to, by miliony jego spotkał taki koniec, nie inny. Piotr Cooper, Pratt z Baltimore, Pratt z Brooklyna *) i im podobni, są typami ludzi, których powinniście wziąć za przykład. Ludzie ci rozdali majątki za życia.

Trzeci i jedyny szlachetny sposób zużycia nadwyżki bogactwa jest ten: Bogactwo powinno być uważane jako święty depozyt, zarządzany przez posiadacza, do którego rąk spływa, ku najwyższemu dobru ludu. Człowiek nie żyje tylko chlebem i pięć lub dziesięć centów więcej dochodu dziennie, rozdzielonego pomiędzy tysiące, nie robi nic, a przynajmniej niewiele, dobrego. Fundusz ten natomiast połączony w jedną wielką sumę i wydany tak, jak wydał go Cooper na założenie instytutu swego imienia **), tworzy coś, co trwać będzie pokolenia całe. Wykształci mózg, duchową część człowieka. Dostarczy drabiny, po której piąć się może biedak, mający dążenia wyższe. A pamiętajcie, panowie, że na nic się nie zda pomaganie człowiekowi, który sam sobie pomódz nie chce. Nie

*) Słynni filantropowie amerykańscy.

***) W Baltimore. (Przyp. tłum.).

możecie pchać na drabinę człowieka, jeżeli nie stara się sam wchodzić na nią choć trochę. Gdy pchać przestaniecie, spadnie i odniesie krzywdę. Dlatego też często już mówiłem i powtarzam raz jeszcze: Niedalekim jest czas, że człowiek, który umrze, posiadając miliony swobodne, rozporządzalne, gotowe do rozdania, umrze bez cześci. Ma się rozumieć, nie mówię o ludziach interesu, którzy mogą być powaleni, mając kapitał włożony w interes, kapitał, nie dający się wycofać, bo kapitał jest w takim razie narzędziem, dokonywajacem cudów, rozmnażajacem bogactwo. Mam na myśli tylko człowieka, posiadającego miliony w papierach jedynie dla procentu, jaki dają i dodającego procent ów do posiadanego już skarbu nędznych dolarów. Przez zarządzanie bogactwem za życia, bogactwo to może stać się błogosławieństwem dla ogółu i stanowisko człowieka interesu, gromadzącego bogactwa, może wznieść się na wyżyny każdej innej profesyi. W taki sposób bogacz dorównać może nawet lekarzowi — jednemu z najszlachetniejszych zajęć — ponieważ i on stanie się pod pewnym względem lekarzem, poszukującym chorób ludzkości i nie leczącym ich wprawdzie, ale starającym się chorobom tym zapobiegać. Polecam myśl powyższą tym z was, którzy będą zmuszeni, albo też zechcą wziąć się do interesów. Nagrobkiem, na jaki zasłużyć powinien każdy człowiek bogaty, jest napis, znajdujący się na pomniku Pitta:

Żył bez wystawności,
Umarł biedny.

Takiego człowieka przyszłość czcic będzie, natomiast człowiek, który usunawszy się w starości od interesów, posiada miliony dolarów majątku do rozporzą-

dzenia, umrze bez honorów, nieopłakiwany i nieopiewany.

Słusznie mógłbym podzielić młodzież na cztery klasy:

Do pierwszej zaliczyłbym zmuszonych do pracy dla życia i mających za cel nabycie skromnego mająteczku, ze skromnym, ma się rozumieć, ale malowniczym domkiem wiejskim oraz towarzyszką, która „jest słońcem nawet w ciemności“ i dobrym aniołem życia. Hasła pierwszej tej klasy mogłyby brzmieć, jak następuje: „Nie obarczaj mnie, Panie, ani nędzą, ani bogactwem“, „Uchroń mnie, Panie, od niepokoju nędzy i od odpowiedzialności bogactwa“.

Do klasy drugiej zaliczyłbym tych z was, którzy postanowili sobie być bogatymi, których celem życia jest należenie do osławionej i tak przesadnie potępianej klasy milionerów, zaczynających pracę ku największemu pożytkowi największej liczby, lecz mających przedewszystkiem siebie samych na widoku. Hasło takich ludzi jest krótkie: „Zgarniać pieniądze do worka“.

Następuje klasa trzecia. Bóstwem ich ani bogactwo, ani szczęście. Pałają „ambicyą szlachetną“. Żądza sławy kieruje ich życiem. Nie jest to, co prawda, tak niegodne, jak żądza bogactw materialnych, często jednak zdradza więcej próżności. Ołtarz sławy ma wielu wielbicieli. Pierwiastek próżności uwidocznia się najbardziej wśród tych, którzy występują publicznie. Faktem jest dobrze znanym, że, na przykład, aktorzy, muzycy i nawet malarze — jednym słowem artyści — odznaczają się niejednokrotnie nadmierną próżnością osobistą. Zjawisko to wywołuje podziw, ale staje się zrozumiałem, gdy zważymy, że muzyk, aktor, a nawet malarz, może celować w swojej specyalności, nie

posiadając wykształcenia wyższego, ani też umysłu wszechstronnego. Pewne właściwości, pewne pierwiastki jego charakteru, mogą uczynić go wybitnym lub sławnym — i oto miłość jego dla sztuki, albo pożytek przez sztukę, tonie całkowicie w próżności ciasnej, samolubnej i osobistej. Znajdujemy wszelako tę wadę w mniejszym, co prawda, stopniu w innych także fachach. Nie jest od niej wolny polityk, prawnik, a nawet — mówiąc z całym szacunkiem należnym — także duchowny. Mniej, niż ktokolwiek inny z ludzi fachowych, podlega jej lekarz, prawdopodobnie dlatego, że ma najwięcej do czynienia oko w oko ze smutną prawdą życia. On jeden wśród wszystkich widzi próżność próżności. Charakterystykę takich ludzi dobrze skreślił Hotspur temi słowy:

Na nieba! Zdaje mi się, że byłoby skokiem łatwym
Księżycowi zedrzeć światło z bladej twarzy,
Albo też dać nurka aż do dna głębiny.
Której nie zmierzyła dotąd żadna sonda,
I wydobyć z tych głębin honory za włosy,
Tak, by można było odtąd ich używać
Bez obawy, że inni zaćmią nas godnością.

Uważajcie, panowie. Człowiek taki nie dba o użytek, nie dba o państwo, dba tylko o siebie i jak paw nadęty kroczy po scenie.

W każdym razie dobrze jest, panowie, że pragnienie bogactw nie przewyższa u nas żądzy sławy, dowodzi to bowiem, że pod wpływem niezmożonych praw ewolucyi, rasa nasza posuwa się zwolna naprzód i w górę. Weźmy całość świata artystycznego, tego świata, co daje słodycz i światło życiu, a przekonamy się, że kompozytor, malarz, pianista, a obok nich również prawnik, sędzia, mąż stanu i inni ludzie fachowi, dbają mniej o miliony, niż o reputację na właściwych

polach pracy. Czy dbali o bogactwo Washington, Franklin, Lincoln, Grant lub Sherman? Bynajmniej. Czy dbali o bogactwo Harrison lub Cleveland *), dwaj ludzie ubodzy, dwaj godni jeden drugiego następcy? Czy dbają o bogactwa sędziowie najwyższego trybunału, albo nawet adwokaci, którzy tam stają? Wielki nauczyciel, wielki lekarz, wielki kaznodzieja, nie troszczą się o nabywanie bogactw. Skarb, którego poszukują, to reputacya, nabyta przez usługi innym oddane, a to jest już bez wątpienia odskokiem wielkim od tej klasy milionerów, co walczy do starości i przez starość aż do grobu bez ambicyi, na pozór, innej, jak dokładanie do stosu zebranych już marnych dolarów.

Istnieje wszakże jeszcze czwarta klasa, wyższa od poprzednich, która nie bije pokłonów ani przed ołtarzem bogactwa, ani też sławy, lecz przed ołtarzem najwspanialszym ze wszystkich — przed ołtarzem usług dla społeczeństwa.

Abnegacya jest jej hasłem. Członkowie tego wewnętrzznego i wyższego kółka nie pożądamy oklasków publicznych, nie starają się o popularność, lecz o dobro. Mówią oni z Konfucyuszem: „Nie obchodzi mnie to, że nie mam wysokiego urzędu, obchodzi mnie jeno to, abym był godny takiego urzędu“. Nie łamie takich ludzi bieda, ani oszałamia bogactwo. Człowiek, należący do tej klasy, stara się poprostu o wypełnianie obowiązków dzień po dniu tak, aby mógł szanować samego siebie, aby nie obawiał się niczego, prócz wyrzutów sumienia. Znałem mężczyzn i kobiety, nie odznaczających się w życiu publicznem, bo ta klasa ludzi nie stara się o wybitność, ale którzy życiem dowiedli, że dosięgli stopnia doskonałości. Charakterystykę ta-

*) Prezydenci Stanów Zjednoczonych. (Przyp. tłum.).

kich ludzi zawierają słowa poety szkockiego, zmarłego, niestety, zbyt młodo:

Pójdę naprzód wśród ludzi nie w pancerzu złości,
Lecz w pancerzu z najczystszej dobrej ludzkiej woli.
Przedemną obowiązków pieśń wielka zagości
I choćbym padł bez chwały, mnie to nie zaboli,
Jeżeli tylko wiem, że spełnił dzieło Boże,
Jeśli umiał być cichym błyskawicy czynem,
Nie zaś gromkim, jak grzmotu w dal huczące morze,
Które ludzkość cnym sławy nazywa wawrzynem.

I oto, panowie, stając na progu życia, macie do wyboru trzy stopnie rozwoju: dobry, lepszy i najlepszy. Nazwaćby je można również: naturalnym, duchowym i niebiańskim. Jednego z tych stopni celem jest powodzenie materyalne, nie zupełnie bez korzyści dla społeczeństwa, ponieważ wyswabadza człowieka ze stanu zwierzęcego i wymaga uprawiania zalet licznych i cennych, jak trzeźwość, pracowitość i dyscyplina samego siebie. Drugi podnosi jeszcze wyżej, albowiem nagrody, jakich pożąda, mają charakter bardziej duchowy, nie są grubiańskie i dotykalne, lecz niewidoczne; nie z ciała, lecz z mózgu, z ducha człowieka, a to wprowadza w grę niezliczone cnoty, tworzące ludzi dobrych i użytecznych.

Trzecia, niebiańska klasa różni się całkiem od poprzednich tem, że widoki osobiste są w niej podporządkowane w wyborowym braterstwie najlepszych i że przedewszystkiem ma na celu słuzenie bliźnim. Ludzie, do klasy tej należący, nie szukają nagrody pod postacią sławy lub bogactwa, bo wiedzą, że cnota jest nagrodą sama przez się i to nagrodą niezmierną. Kto raz to odczuł, ten uzna, że inne nagrody nie warte są pożądania. Bogactwo i sława spadają z tronu, a na ich miejscu staje probierz najwyższy — zadowolenie wła-

sne z wiernego wypełnienia obowiązków tak, jak się je pojmuje, bez trwogi o skutki, bez požądania nagrody.

Mniejsza o to, ku jakiej gałęzi pracy pociąga was przekonanie lub upodobanie. Ważnem jest tylko, abyście się jednej z gałęzi pracy poświęcili. A potem spełniajcie obowiązki swe w całym ich rozmiarze, a nawet więcej. Zwłaszcza to „więcej“ jest niezmiernie ważne. Jeden z poetów powiada, że człowiek, który robi co może, jest w stanie czasem zrobić jeszcze więcej. Szacunek dla samych siebie chrońcie, jako klejnot najdroższy, jako jedyny prawdziwy sposób zdobycia szacunku innych, i pamiętajcie wreszcie o tem, co Emerson powiedział, a co jest prawdą szczerą: „Nikt nie jest w stanie ukraść młodzieńcowi karyery zaszczytnej, chyba, że młodzieniec sam ją sobie ukradnie“.

Stosunki handlowe Anglii z Ameryką.

Z mowy, wygłoszonej w Izbie handlowej w Halifaxie, w sierpniu
1900 roku.

Na samym progu wielkiej tej sprawy staje przed nami zawsze żywotne pytanie: Co lepsze, wolny handel czy też cła ochronne?

Istnieje tylko jeden rodzaj wolnego handlu, ale za to — dwa rodzaje ciał ochronnych. Pierwszy z nich, to angielski, drugi — amerykański, przedstawiający się inaczej w praktyce, a inaczej w teorii.

Cła ochronne angielskie, to poprostu stałe podrożenie cen żywności dla konsumenta, a skutkiem tego stałe i sztuczne podrożenie ziemi, gdy tymczasem Amerykanie pojmują cła ochronne tak, jak je pojmował Mill. Pojęcie to zbliża się do wielkiej doktryny Adama Smitha, że celem, do którego dążyć należy, jest najodpowiedniejsza podaż towaru po najniższych cenach przy wolnej wymianie produktów. Pojęcie to zatem ma na widoku konsumenta.

Jeżeli mamy podstawy do przypuszczania, że zasoby kraju potrzebują tylko rozwoju dla zaspokojenia podaży towaru lepszego i po cenach tańszych, niż ten, jakiego dostarczała lub dostarczyć może zagranica — to sądzimy razem z Adamem Smithem, że czasem jest

korzystniej przez pewien czas płacić za ten towar drożej, jeżeli skutkiem tego będzie osiągnięcie szerszego rynku zbytu.

Adam Smith nie był zaciętym zwolennikiem dogmatu wolnego handlu. Zaznaczył to sam, powiadając, że raczej uwierzyłyby w nastanie państwa Utopii na ziemi, niż w zupełny wolny handel, choćby tylko w granicach wielkiej Brytanii. Co się zaś tyczy zmian w prawach celnych, to zawsze trzyma się jasno jednej zasady, a mianowicie, że zmiany te powinny być uskuteczniane wolno i bez poważnej szkody dla handlu istniejącego.

Dwa posiadamy przykłady, ilustrujące różnicę pomiędzy cłami ochronnymi w Anglii a Ameryce. Podczas wojny o całość Unii lud amerykański był rozgoryczony i dotknięty przez postawę wrogą nie ludu, goryczony i dotknięty przez podstawę wrogą nie ludu, lecz rządu angielskiego. Postanowił zatem ograniczyć używanie wyrobów angielskich do granic możliwych, a przede wszystkim uniezależnić się co do podaży stali i żelaza, artykułów niezbędnych dla prowadzenia wojny, ponieważ wówczas, skutkiem wrogiego usposobienia Anglii i budowy przez nią monitora „Alabamy“ *) — wojna Stanów Zjednoczonych z Anglią nie była tak nieprawdopodobną, jak dzisiaj. Jak widzimy, zło uczynione narodom lub ludziom pociąga za sobą odpłatę i każdy nowy wróg staje się niebezpieczeństwem, gotowym do wybuchnięcia. „Alabama“ wywołała trzydziestoletni okres ceł ochronnych u nas i umożliwiła nam skuteczne najście Anglii naszą własną stalą.

Rząd nasz zwrócił się do fabrykantów z zapytaniem, jak wielkie cło należałoby nałożyć, ażeby umo-

*) Dla floty konfederatów (P. t.).

zliwić im wyrób stali, której do owego czasu nie wyrabialiśmy z powodzeniem. Fabrykanci zażądali cła do wysokości 30 procent wartości wyrobu i cło takie ustanowiono istotnie. Każdemu znane są wyniki tego. Nietylko że Amerykanin zaopatrzony został w stal tańszą, niż jakikolwiek inny naród świata, nie wyłączając Anglików, ale nawet pewną jest rzeczą, iż większość potrzeb świata pod tym względem będzie zaspokojona przez Stany Zjednoczone, albowiem stały się one bezwarunkowo krajem, produkującym stal najtaniej. Jasnem jest przeto, że w danym wypadku cło ochronne — zmniejszenie obecnie do $\frac{1}{4}$ pierwotnej wysokości — było całkiem usprawiedliwione.

Weźmy drugi przykład:

Najzdolniejsi ludzie narodu muszą zawsze pracować nad materyalnym postępem kraju przez tworzenie nowych gałęzi przemysłu. Tak np. przypuszczano, że przy odpowiednich cłach ochronnych na pewien czas Stany Zjednoczone zdołają dostarczać poddostatkiem cukru tańszego, niż zagranicą. Próba ta wszelako okazała się zawodną. Byliśmy w błędzie, zniesiono tedy cła ochronne i przywrócono wolny handel cukrem.

W jednym zatem wypadku cło ochronne przyniosło korzyść, w drugim zaś okazało się zawodnem.

Sądzę, że to samo, co przytrafiło się Stanom Zjednoczonym, przytrafić się też może krainom innym, po kolei, w miarę ich rozwoju. Każdy kraj próbować będzie wyrabiać pewien artykuł u siebie, jeżeli przypuszcza, że jest w stanie artykuł ten wytwarzać lepiej i taniej od zagranicy. Musimy czekać cierpliwie na wyniki tej próby. I jak Stany Zjednoczone zniosły cło ochronne od cukru, tak samo inne narody przyjdą do pojmovania idei ceł ochronnych po amerykańsku, mianowicie, że szaleństwem byłoby ustanawiać cła o-

chronne na zawsze, że próba pozyskania korzyści z podatku pod postacią stałych cen ochronnych — równałaby się usiłowaniu człowieka, który pragnąłby podnieść się do góry przez podciąganie szelek.

Aczkolwiek bowiem jestem zdeklarowanym zwolennikiem teorii, że mądrze jest czasem, gdy młody naród używa kapitałów i mózgu na próby stworzenia nowych gałęzi przemysłu, próby połączone zawsze z pewnym ryzykiem — to nie mniej wszelako wierzę w wielką doktrynę Adama Smitha, że celem musi być wolna wymiana produktów przez wszystkie narody świata, z uwzględnieniem tylko dochodów państwowych, ale właśnie ten взгляд na dochody państwowe jest bardzo ważny.

Przypominacie sobie zapewne, że niegdyś pociągnęła p. Chamberlaina myśl zastosowania Zollverein u do Wielkiej Brytanii. Mielibyście według tego projektu wolny handel w obrębie waszego państwa, jak my posiadamy wolny handel w obrębie 45 stanów naszej Unii. Na pozór myśl świetna. Rozmówiwszy się wszakże z przedstawicielami kolonii podczas jubileuszu królowej Wiktoryi, p. Chamberlain oświadczył, że nikt nie byłby już w stanie zmusić go do wprowadzenia w czyn tej myśli. Bardzo to pięknie ze strony męża stanu, że zmienia zapatrywania, gdy uzna je za błędne. Kolonie angielskie bowiem czują, że większość dochodów swoich państwowych czerpać mogą tylko z ceł na towary importowane, wobec czego Zollverein byłby niepraktyczny. Istnieją jednak również inne jeszcze powody. Tak np. Stany Zjednoczone dodają do cła na cukier wartość premii płaconej przez państwa swoim fabrykantom za cukier wywieziony. Dodatek ten należy uznać za zupełnie słuszny ze względu na amerykańskich wytwórców cukru.

Wobec powyższego, prawdopodobnie teraz a nawet przez całe nasze życie Anglia zniewoloną będzie, skutkiem niemożności zaspokojenia koniecznych dochodów państwowych z podatków wewnętrznych, do polegania nadal na cłach ochronnych od towarów importowanych, a zwłaszcza od towarów, zaliczanych do rzeczy zbytku, t. j. rzeczy najlepszych, nie używanych przez masy ludzi biednych, lecz tylko przez nieliczne grono bogatych.

Taka polityka bez wątpienia podoba się masom, a każdy wie, jak ważnym jest głos masy dla polityka. Te same względy działają też w Stanach Zjednoczonych. Nie znam sposobu wygodniejszego i bardziej podobającego się wyborcom, niż powyższy sposób otrzymywania dochodów państwowych. Zdawałoby się dziwnem, a jednak prawdą jest, że przy obecnej polityce celnej lud amerykański prawie że nie płaci podatków. Lud ten używa niemal wyłącznie — mógłbym nawet bez przesady powiedzieć tylko: wyłącznie — produktów miejscowych. Posiada krajowy tytuń, krajowe wina, wódki, piwa, wyroby wełniane i bawełniane, jedwabie dość dobre, aczkolwiek nie tak dobre, jak zagraniczne — a wszystko to zadziwiająco tanie. Miałem tego dowód niedawno. Pewna rodzina, złożona z rodziców i pięciorga dzieci, nie bogata lecz zamożna, przybywała corocznie do Anglii dla odwiedzenia krewnych. Przedtem koszt przejazdu opłacał im się z powodu oszczędności, jakie robili, kupując tutaj ubranie i inne artykuły. Obecnie jednak państwo ci nic nie kupują tutaj, albowiem, jak powiadają, mogą ubrać dzieci swe taniej w Nowym Jorku. Istnieją inne jeszcze świadectwa na potwierdzenie tego. Służba nasza np., jeżdżąca z nami tam i z powrotem, woli kupować wiele

rzeczy w Nowym Jorku — proszę wszakże pamiętać, że nie rzeczy zbyt kownych, na jakie pozwolić sobie mogą ludzie, rozporządzający znacznymi sumami. Przez nakładanie ceł właśnie na takie rzeczy zbyt kowne, bez których ludzie nasi bogaci nie obejdą się na pewno, otrzymujemy wielką część koniecznych dochodów państwowych. I cło takie nie przyczynia się znacznie do ograniczenia popytu, bogaci bowiem ludzie w naszej rzeczypospolitej mało dbają o koszt zbyt ków, jak drogie jedwabie, droga bielizna, drogie koronki, najdroższe wyroby wełniane, drogie wina, wódki szkockie lub piwa angielskie.

Proszę pamiętać, że taka polityka celna nie będzie nadal stosowana dla celów ochronnych, lecz tylko dla dania dochodów państwu. Gdyby nawet zarzucono politykę ceł ochronnych, to i wówczas jeszcze nie zniesionoby cła na artykuły zbyt ku, bo domagałyby się tego masy ludu. Błędem jest mniemanie, że nie masy, lecz tylko niektóre osoby domagają się oczenia przedmiotów używanych przez nieliczną klasę ludzi bogatych. Mojem zdaniem, nie może być nawet mowy o zniesieniu ceł takich w naszych czasach, jest to bowiem najdogodniejszy sposób otrzymywania dochodów państwowych.

W handlu międzynarodowym powstał nowy czynnik, którego przeoczyć nie należy. Można obecnie przyjąć za zasadę, że artykuły surowe w krajach, w artykuły takie obfitujących, osiągnęły siłę przyciągania kapitałów i zdolności tak, że przerabianie ich odbywa się na miejscu. Wiele narodowości okazuje taką zdolność do pracy przemysłowej, jakiej nie podejrzewano u nich. Uboga ludność Indyi, peoni meksykańscy, murzyny w Stanach Zjednoczonych stają się dobrymi robotnikami fabrycznymi. Również Chińczycy i Ja-

pończycy. Anglia i Stany Zjednoczone dostarczają tylko pewną liczbę kierowników robót, maszyny bowiem automatyczne nie wymagają od robotnika wielkiej zręczności. Spodziewać się należy skutkiem tego zmian licznych. Przystoi Anglii, będącej przez długi okres czasu głównym, a nawet jedynym krajem przemysłowym, aby razem ze Stanami Zjednoczonymi utrzymała się na najwyższym stopniu doskonałości w każdej gałęzi przemysłu. Inaczej bowiem mogą zagrażać im zmiany niemal przewrotowe. Wszak niedawno sir Sutherland, dyrektor P i O,*) oświadczył akcyonaryuszom swego towarzystwa, że prawdopodobnie będą niedługo obstalowywać parowce na Dalekim Wschodzie. Sądzę wszelako, że parowców tych dostarczać będzie tymczasem Anglia i Stany Zjednoczone — nie prędko jeszcze przyjdzie kolej na Daleki Wschód.

Aczkolwiek nie możemy spodziewać się znacznego wzrostu handlu międzynarodowego, wobec tendencji wszystkich narodów do zaspakajania własnych potrzeb na miejscu; to jednak, wobec zwiększania się ludności, wytwarzającego nowe potrzeby i potęgującego istniejące, wymiana towarów utrzyma się na poziomie obecnym, a nawet zwiększy się cokolwiek.

Jakże małym jest choćby największy handel zagraniczny w porównaniu do handlu wewnętrznego!

Pomimo to, na przykład, że w roku ubiegłym (1899) wartość towarów wywiezionych ze Stanów Zjednoczonych wynosiła 80 milionów funt. szterl. (400 milionów dolarów) — towary te stanowiły zaledwie cokolwiek więcej od 5 procent ogólnej produkcji kraju,

*) Peninsular and Oriental Line. Towarzystwo okrętowe angielskie, utrzymujące stosunki ze Wschodem (P. t.).

przewyższającej 1,800 milionów funt. szterl. Nie należy obawiać się, by zmniejszyły się potrzeby świata, Anglii przeto powinno chodzić tylko o to, by stała się i pozostała krajem, umiejącym najlepiej potrzebom tym zadosyćuczynić.

Tyle o stosunkach handlowych Anglii z Ameryką. W czasach dzisiejszych, w czasach zagorzałej stronnictwośc i sekciarstwa, we wszystkich centrach życia przemysłowego i handlowego powinny powstać grupy ludzi rozumnych, nie znających ani stopni, ani wyznania, ani stronnictwa, ani wreszcie bogactwa i podporządkowujących wszystkie programy partyjne sprawie pokoju i dobrobytu krain, których są przedstawicielami. Grupy te powinny poglądy swoje rozszerzać pomiędzy ludami wszystkich krain, słusznie uważając ludzi za bliźnich, połączonych węzłami bratnimi, a przeto zależnych wzajemnie pod względem dobrobytu wspólnego. Grupy te wreszcie powinny uważać pokój i dobrobyt innych krain za czynnik nie wrogi, lecz przeciwnie sprzyjający pokojowi i dobrobytowi ich własnemu, odrzucając ciasne poglądy zwykłych polityków, uważających wojnę z innymi narodami za korzystną dla kraju własnego, a raczej za korzystną dla siebie, bo w niej szukają popularności.

Niezbitą jest prawdą, zwłaszcza dla narodów tak handlowych, jak Anglia i nasza młoda Rzeczpospolita, biorąca na równi z krajem macierzystym coraz czynniejszy udział w interesach świata — że dobrobyt każdej krainy w jakiegokolwiek części świata musi być ich udziałem także. Cały świat płaci dań narodom, które w znacznym stopniu zaspakajają jego potrzeby. A zatem w interesie Anglii i Ameryki najbardziej leży utrzymanie pokoju. A zatem także w interesie ich leży mądra polityka rozwoju pokojowego, błędem zaś wiel-

kim byłaby polityka, dążąca do zakłócenia go, ponieważ nie mogą zniweczyć dobrobytu innych narodów bez zaszkodzenia samym sobie.

Każda pozorna korzyść czasowa, wynikająca ze szkody, uczynionej drugim, okaże się w końcu stratą.

Zapatrywania takie możnaby nazwać zapatrywaniami przyszłości, w każdym razie już teraz istnieje działalność w kierunku ich urzeczywistnienia.

Pierwszy krok w tym kierunku uczyniono, druzgocząc zasadę, że handel idzie w ślad za sztandarem państwowym. Handel nie skłania głowy przed sztandarami. Wierna Anglii Kanada kupuje flagi swe angielskie w Nowym Jorku. Handel jej ze Stanami Zjednoczonymi jest trzy razy większy od handlu z Anglią i przewyższa handel ze wszystkimi innymi krajami świata.

Próżnymi byłyby wysiłki kraju, dążącego do objęcia kontroli politycznej lub nominalnej nad krajem obcym w celu otrzymania stałych korzyści handlowych przy handlu wolnym lub równych prawach dla wszystkich, każdy kraj bowiem może być na rynku tylko panem tego, co dostarcza najkorzystniej. Wydanie milionów w gotówce i poświęcenie życia tysięcy ludzi dla osiągnięcia kontroli politycznej nad danym krajem może być czasem uważane za korzystne pod względem politycznym, lecz nigdy dla wymogów handlu. Posuniemy się przeto o krok naprzód, gdy uznanem będzie powszechnie, że zdobycze polityczne nie są konieczne dla zdobycia handlu w nowem terytorjum.

Prawdę powyższą powinny również przypomnieć sobie Stany Zjednoczone, starające się właśnie o zagarnięcie kontroli politycznej na wyspach Filipińskich.

Interesy Anglii i Ameryki będą zabezpieczone, skoro uzyska się prawa jednakowe dla wszystkich na-

rodów. Interesy obu tych państw, co do handlu zagranicznego, stały się jednakowymi, muszą zatem prowadzić do polityki wspólnej drzwi otwartych i pokoju, pozwalającej wszystkim narodom i wszystkim ludom kroczyć swobodnie w kierunku rozwoju praw własnych.

Mieliśmy w ostatnich czasach wiele dowodów prawdy starego przysłowia, że krew jest gęstsza od wody, o wiele gęstsza zwłaszcza wśród przedstawicieli naszej rasy.

Z widocznego zbliżenia się narodów, należących do rasy mówiącej po angielsku i ze wszystkiego tego, co ono obejmuje, powstał świt nowego uczucia wschodzącego, uczucia patriotyzmu rasowego, uczucia dumy i przywiązania do rasy, znajdującej się w jednej połowie pod opieką sztandaru angielskiego, w drugiej pod opieką sztandaru Stanów Zjednoczonych, niema bowiem społeczeństwa mówiącego naszym językiem, któreby nie hołdowało jednemu lub drugiemu z tych symbolów.

Drogocennym, zaiste, podkładem owych chmur bojowych, jakie w chwili obecnej otaczają, niestety, obie gałęzie naszej rasy, jest to, że gałęzie te zbliżyły się ku sobie bardziej niż kiedykolwiek przedtem od chwili rozłączenia. Z pewnością, z najzupełniejszą pewnością powiedzieć można, że nigdy już nie powstanie pomiędzy temi dwoma państwami, ale jednym ludem, spór, któryby nie skończył się polubownie; że nigdy już w żadnej z tych krain nie zjawi się rząd, czy to na tyle silny czy też na tyle słaby, by oparł się żądaniom najlepszych przedstawicieli obu krain załatwienia sporów bez broni w rękę. Minał dzień, w którym przedstawiciele rasy mówiącej po angielsku byli powoływani do zabijania się w bitwach. Nigdy już słońce nie oświeci takiego widowiska. Przebyliśmy już ten

okres, zamknęliśmy na zawsze księgę tych zdarzeń okropnych.

Jakże przedstawia się przyszłość naładowana owem potężnem uczuciem patryotyzmu rasy, świtajacem nad nami?

Rasa nasza ulega łatwo chorobie, znanej pod nazwą głodu ziemi. Wielka Brytania rozrzuciła czerwone plamy zwierzchnictwa swego po mapie całego świata, a Stany Zjednoczone rozciągnęły się od oceanu Atlantyckiego na przestrzeni 3,000 mil ang. do oceanu Spokojnego; od rzeki św. Wawrzyńca do zatoki Meksykańskiej i nie zadowolone z tego, poszły za niebezpiecznym przykładem Anglii, zagarniając obce terytorya. Zbyt wzięliśmy widocznie do serca słowa Pisma św., które powiada, że cisi posiadają królestwo ziemi. Tak przynajmniej sądzi humorysta nasz Marek Twain. Bądź co bądź wszakże nie długo czekaliśmy na odkrycie, iż jedynym prawdziwym i przekonującym dowodem pochodzenia naszego jest to, że mówimy po angielsku.

Okres ten ekspansyi minie szybko. Prawem rozwoju jest, że każdy kraj musi posiadać samorząd. Tak rządzi się Kanada, tak zaczyna rządzić się Australia, a obie te krainy mają własne taryfy celne, nawet na produkty angielskie. Siedemnaście rzeczypospolitych południowo-amerykańskich, niedawno podległych Hiszpanii, są obecnie krajami niezależnymi.

Tylko w okresie rozwoju dalekie mocarstwa mogą rządzić i trzymać w korbach ludy, w okresie tym jednak wpływ rządu na te ludy może być tak dobroczynnym, że nawet po ustaniu rządów faktycznych, więzy łączące dziecko z matką nietylko nie zerwą się, lecz przeciwnie wzmocnią się jeszcze bardziej. Dowodem tego doskonałym Kanada i Australia. Skutkiem poli-

tyki mądrej, spokojnej, łagodnej i dążącej do zgody powstał w granicach państwa Wielkiej Brytanii patriotyzm rasy, polegający na sile moralnej, najwytrzymalszej ze wszystkich, na miłości nie zaś na prawie.

Powodzenie angielskiej polityki kolonialnej w ostatnich czasach jest jednym z największych tryumfów, jakie kiedykolwiek państwo odniosło. A powodzenie takie umożliwiły nie środki wojownicze, lecz pokojowe, to też odniesione zwycięstwo pokojowe daleko jest chwalebniejsze od odniesionego siłą i daleko trwalsze, o czem przyszłość przekona.

Sztandar Wielkiej Brytanii powiewa nad Kanadą i Australią. Oba te kraje na życzenie swej ludności są częściami jednego, silnie złączonego ciała. Obecnie zachodzi pytanie: czy federacya ta rasy zadowolą się granicami państwa, czy też przeistoczy się w rząd federacyjny całej rasy, rozstrzygający o międzynarodowych stosunkach, pociągających za sobą pokój całego świata, pozostawiający zaś każdemu krajowi najzupełniejszą swobodę samorządu nawet pod względem formy rządu, bądź to monarchicznej, bądź republikańskiej. Już dawniej, choć nie tak dawno temu, przepowiedziałem ponowne zjednoczenie się rasy naszej. Oto piękne pole pracy dla naszej izby handlowej, zmierza bowiem ku pokojowi i dobrej woli. Tymczasem izba wpływu swego używać powinna dla wzmocnienia przyjaźni, zbliżenia się obu odłamów rasy.

Byłbym zapomniał o najlepszym może wyniku czasowej naszej polityki cel ochronnych, a mianowicie, że ściągnęła do nas wielu fabrykantów angielskich, rozwijając przez to nasze zasoby. Założyli u nas fabryki Clarks i Coats z Paisley, Dolan z Yorkshire, Sanderson z Sheffieldu i wreszcie wasi przemysłowcy z Halifaksu. Jakże nie mielibyśmy być dumni z na-

szego systemu ceł ochronnych, jeśli ściągnęliśmy przy jego pomocy siły najlepsze do naszego kraju? I nie zwrócilibyśmy ich nawet za okup królewski. Ludzi takich, jak z Halifaksu, potrzebujemy jak najwięcej. Za każdym razem, gdy taryfy nasze na to pozwolą, zemsta dostępna jest dla wszystkich. Niech przybywają do nas, używają rozkoszy wolnego handlu we wszystkich 45 stanach naszej Unii i będą szczęśliwi. Rzeczpospolita nasza wzywa ich wszystkich. Najwyższym cłem obłożone są u nas klejnoty i rzeczy drogocenne, lecz cło to nie stosuje się do klejnotów tak nieocenionych, jak zdolności.

I nietylko cenić je należy za wartość ich w przemyśle, lecz także jako ogniwa, łączące dziecko z krajem macierzystym. Niektórzy młodzi członkowie firm znanych osiedlają się wśród nas, dzieci ich łączą się z Amerykanami lub odwiedzając kraj swój rodzinny, tam zawierają związki małżeńskie, a wynikiem tego jest prawdziwe przymierze angielsko-amerykańskie, które wyda, bez wątpienia, człowieka przyszłości, posiadającego zalety a wolnego od błędów lub słabostek obu narodów. W każdym zaś razie — to nie ulega już wątpliwości — człowiek ten będzie apostołem gorliwym patryotyzmu rasowego oraz działaczem w interesie nadchodzącego dnia ogólnego braterstwa w szerokich i coraz bardziej rozszerzających się granicach naszej rasy.

Widmo trustów.

(Z miesięcznika The North American Review. Luty, 1889 r.).

Każdy musi mieć swoją zabawkę: dziecko — grzechotkę, człowiek dorosły — rozrywkę ulubioną, światowiec — modę, artysta — mistrza, ludzkość zaś, we wszystkich swych działach, wymaga bardzo częstej zmiany zabawek.

Prawo to rządzi też w świecie interesu.

Mieliśmy już czasy „konsolidacji“ i „rozwodnionych kapitałów akcyjnych“. *) Niedawno wszystko było „syndykatem“, ponieważ jednak wyraz ten stał się przedawnionym, przyszła przeto moda na „trusty“, która bez wątpienia ustąpi miejsca nowemu środkowi uniwersalnemu, a ten znów innemu i tak bez końca. Jedynie tylko wielkie prawa świata ekonomicznego, tak jak wogóle wszystkie prawa rządzące społeczeństwem, a będące rzeczywistym wpływem natury ludzkiej, pozostają niezmienione wśród zmian tych wszystkich.

Jak tylko czy to konsolidacje, czy to rozwodnione kapitały akcyjne, czy to syndykaty, czy to wreszcie trusty próbowały zawładnąć temi prawami — zawsze okazywało się, że nie pozostało śladu po tych środ-

*) Watered stock — kapitał fikcyjny w akcjach, przewyższający istotną wartość interesu, dla którego został utworzony.

kach uniwersalnych, a prawa w dalszym ciągu działały, jak dawniej, z konsekwencją nieubłaganą.

Warto zastanowić się chwilę nad powstaniem i rozwojem trustów oraz nad okolicznościami, które je wywołały. Geneza trustów jest następująca: Zjawia się popyt na pewien towar, ale popytowi temu nie mogą zadosyćuczynić fabryki istniejące, aczkolwiek i ceny są wysokie i zyski pociągające. Wobec tego każdy wytwórca owego towaru bierze się natychmiast do powiększenia zakładów swoich oraz zwiększenia siły ich produkcyjnej. Poza tem niezwykle zyski zwracają uwagę głównych kierowników fabryki albo tych, którzy są w niej mniej lub więcej zainteresowani. Ludzie ci zawiadamiają innych. Tworzą się zatem nowe spółki, powstają nowe fabryki i oto wkrótce podaż wyrównywa popytowi, a cena towaru przestaje rosnać. Nie dość na tem, bo oto okazuje się dalej po pewnym czasie, że podaż przewyższa już popyt, że na rynku znajduje się pewna liczba ton lub jardów ponad potrzebę, ceny więc zaczynają spadać i spadają tak, że towar sprzedaje się po cenie kosztu fabryki gorzej położonej lub gorzej zarządzanej i wreszcie po cenie, za jaką może ów towar wyrobić i sprzedać fabryka najlepiej prowadzona oraz najlepiej zaopatrzona. Ekonomia polityczna powiada, że w tem miejscu nastąpi koniec przesilenia, bo nie można wytwarzać towaru poniżej ceny kosztu.

Prawdą to było, gdy Adam Smith *) pisał, nie jest wszakże już dzisiaj prawdą zupełną. Gdy wyrobem towaru zajmował się mały przemysłowiec, dający pracę prawdopodobnie we własnem mieszkaniu dwom lub trzem czeladnikom oraz jednemu lub dwom uczniom —

*) Znakomity ekonomista angielski (P. t.).

łatwem było dla niego zmniejszyć lub wstrzymać nawet wytwórczość. Dzisiaj natomiast, gdy potrzebne są dla przemysłu zakłady olbrzymie, pochłaniające kapitał, wynoszący pięć lub dziesięć milionów dolarów i dające pracę tysiącom robotników — przemysłowca kosztuje mniej fabrykacja z pewną stratą na tonie lub jardzie, niż wstrzymanie wytwórczości. Wstrzymanie to bowiem groziłoby, zaprawdę, niebezpieczeństwem poważnem. Warunkiem produkcji towaru takiego jest praca całemi siłami. Na rubrykę wydatków stałych składa się ze dwadzieścia pozycji i wiele z nich powiększyłoby się skutkiem wstrzymania wytwórczości. Dlatego też nieraz towar wyrabiany bywa przez całe miesiące, a nawet w pewnych, znanych mi wypadkach przez całe lata nietylko bez zysku, ale nawet ze stratą dla kapitału włożonego. Przemysłowcy bilansowali książki rachunkowe tylko po to, by się przekonać, że z każdym bilansem zmniejsza się ich kapitał. Aczkolwiek jednak wytwórczość w danym razie okazuje się tak drogą, to jednak przemysłowiec pojmuje, że wstrzymanie jej byłoby ruiną. Towarzysze jego przemysłowcy znajdują się w takim samym położeniu. Widzą oni, jak oszczędności ich wieloletnie a nawet i kapitał, który udało się im pożyczyć, tonieją stopniowo bez widoków na zmianę położenia. Na gruncie tak przygotowanym powitanem z radością być musi wszystko, co ulgę obiecuje. Przemysłowcy stają się w takich razach podobni do chorych, którzy leczeni bez skutku w ciągu lat przez lekarzy dyplomowanych, padają z łatwością ofiarą pierwszego lepszego znachora. Godzą się na próbowanie wszystkiego: kombinacji, syndykatów, trustów. Zwolują tedy zebranie i, wobec nieuniknionego niebezpieczeństwa, godzą się na utworzenie trustu. Każda z fabryk zo-

staje oceniona na pewną sumę. Wybiera się zarząd i za pośrednictwem niego cała wytwórczość danego towaru rozchodzi się wśród publiczności po cenie korzystnej.

Taką jest geneza trustu w sprawach, dotyczących wytwórczości przemysłowej. W innych okolicznościach różni się co do szczegółów, aczkolwiek istota rzeczy pozostaje niezmienioną. Istnieje np. wiele małych towarzystw kolejowych. Genialny człowiek interesu spostrzeża, że towarzystwa te, w liczbie 8 lub 10, oparte na tyłuż najrozmaitszych poglądach na kierownictwo, tabory i t. d. — tak są niepotrzebne, jak owych 250 ksiąstewek niemieckich, na podobieństwo więc Bismarcka znosi ich samodzielność, stwarza jedną, bezpośrednią linię kolejową, podwaja kapitał akcyjny lub obligacye, płaci procent od nich z oszczędności, jakie powstały skutkiem konsolidacji, i wszystko kończy się jak najlepiej, czego przykładem służy np. kolej New York Central.

Również dobry przykład daje nam kolej Pennsylvaniska. Kolej ta zbudowana jest i kierowana tak mądrze, tak przyczynia się do rozwoju zasobów stanu, że na długości zaledwie 350 mil (ang.), pomiędzy Pittsburgiem a Filadelfią, daje dochodu czystego do 13 milionów dolarów rocznie, z czego 12 milionów wykazują jej księgi, a od jednego do dwóch milionów poświęca się rocznie na ulepszenia, tworzące z tej kolei jedną z najlepszych linii kolejowych świata i to z kolei przeznaczonej pierwotnie na kolej konną.

Kombinacji tych kolejowych nie nazywamy trustami, są jednak trustami w rzeczywistości, ponieważ dążą do podwyższenia i utrzymania cen przewozu w pewnych dzielnicach. Stanowią one kombinacye lub też systemy, dążące do monopolu w danych granicach.

Podczas kampanii, poprzedzającej wybór obecnego prezydenta, podobało się jednemu ze stronnictw politycznych połączyć trusty z doktryną cel protekcyjnych. Trusty wszelako nie są specjalnością pewnego tylko kraju i nie zależą bynajmniej od zarządzeń celnych. Największym trustem obecnie jest trust miedzi z głównym zarządem w Paryżu. Trust soli jest angielski i główny zarząd jego znajduje się w Londynie. Trust drutu ma siedzisko w Niemczech, jedynym zaś trustem szyn stalowych był trust międzynarodowy, obejmujący wszystkie fabryki europejskie. Trusty, czy to środków komunikacyjnych, czy to przemysłowe, są wytworem słabości ludzkiej, a słabość ta jest wspólna całej ludzkości.

Istnieje pewna kombinacya, nazwana trustem, a posiadająca tak wyjątkowy początek i dzieje, że warto poświęcić jej ustęp oddzielny. Mam na myśli towarzystwo Standard Oil*).

Nigdy może nie zdarzyła się tak doskonała okazyja objęcia kontroli nad wytwórczością, jak w wypadku z naftą.

Zaraz z początku kilku z pośród najzdolniejszych ludzi interesu na świecie pojęło ważność odkrycia i ulokowało kapitały w terenach naftowych. Powodzenie nafty było fenomenalne, fenomenalnym też stało się powodzenie tych ludzi. Dochody swoje oraz tyle bez wątpienia kapitału, ile pożyczyc mogli, lokowali ponownie śmiało w tem samym przedsiębiorstwie i w końcu zostali istotnie jedynymi właścicielami całego terytorjum, zawierającego to wielkie źródło bogactwa. Ale towarzystwo Standard Oil rozleciałoby się już dawno na strzępy, gdyby nie zarządzano niem, jako

*) . Słynny trust naftowy Rockefellera. (P. t.).

całością, zgodnie z prawami, kierującemi interesem. Wszyscy uznają, że cena nafty jest dzisiaj dla odbiorcy bardzo niską, a niektórzy nawet twierdzą, że nie mogłaby być niższą, gdyby wytwórczość jej nie została ześrodkowaną w rękach jednego stowarzyszenia i gdyby stowarzyszenie to nie rządziło się tak szerokim poglądem na rzeczy, z jakiego słyną kierownicy towarzystwa Standard Oil.

Stanowisko tych kierowników podobne jest pod pewnym względem do stanowiska Colemanów z Pensylwanii, posiadających najważniejsze kopalnie rudy żelaznej na Wschodzie. Kopalnia Cornwall stanowi ich własność tak, jak źródła naftowe stanowią własność towarzystwa Standard Oil. Ponieważ jednak towarzystwo ma wciąż do czynienia z odkryciami źródeł naftowych w innych okolicach — utrzymać się może i mieć powodzenie jedynie za cenę utrzymania w dalszym ciągu takiej zręczności w radach i kierownictwie, jaką okazali jego założyciele. Pomimo to groźba opozycji powstaje od czasu do czasu i szanse przemawiają bardzo za tem, że Standard Oil straci charakter monopolu, pójdzie drogą, jaka czeka wszystkie olbrzymie kombinacje tego rodzaju. Możliwy byłoby założyć się o sto przeciwko jednemu, że nie wytrwa, gdy usuną się obecni jego kierownicy, albo, powiedziawszy dokładniej, gdy usunie się obecny jego kierownik, bo cudowne te organizacje wymagają geniusza na czele, wodza naczelnego. I choćby ten wódz miał nawet sztab zdolnych wodzów do pomocy, to jednak sam musi być Grantem.*)

*) Ulises Grant, słynny wódz armii Stanów Zjednoczonych podczas wojny secesyjnej, później prezydent. (P. t.)

Tym wszystkim, którzy mi wskazują dziś Standard Oil, jako dowód, że kombinacje takie, jak trusty, mogą mieć ciągle powodzenie, powiadam: poczekajcie trochę, a zobaczycie.

Rozpatrywałem tak swobodnie sprawy tego towarzystwa, ponieważ nie znam jego kierownictwa, zysków, ani sposobów działania. Spoglądam na nie z zewnątrz, tylko jako badacz spraw ekonomicznych i jako taki próbowałem przystosować do niego zasady, o których jestem przekonany, że zwyciężą, bez względu na natężenie wysiłku, dążącego do powstrzymania ich działalności.

Podaję powyżej genezę trustów i kombinacji rozmaitego rodzaju, rozpatrzamy więc teraz, czy zagrażają stałym interesom państwa, czy są źródłem poważnego niebezpieczeństwa, czy też dowodzą tego, czego dowiodły już liczne ukształtowania podobne, a mianowicie, że są przemijającymi fazami niepokoju i okresu przejściowego?

Aby odpowiedzieć na pytania powyższe, pójdźmy śladem działalności owego trustu przemysłowego, jaki stworzyliśmy w wyobraźni, trustu cukru, gwoździ, soli, grochu, ołowiu, miedzi — zresztą wszystko jedno jakiego. A więc przypuśćmy, że rafinerzy cukru utworzyli trust po całych latach współzawodnictwa i złych interesów. Skutkiem tego trustu wszystek cukier, wyrabiany przez cukrownie krajowe, sprzedawany jest za jednym pośrednictwem po cenach zwiększonych. Zyski rosną, i ci, którzy przedtem widzieli, jak własność ich niknie w oczach, otrzymują teraz dywidendy, są szczęśliwi.

Dywidenda kapitału, umieszczonego w interesie cukrowym, zaczyna przynosić nawet zyski większe od zysków, jakie przynosi kapitał, ulokowany w innym

przedsiębiorstwie. Ceny cukru tak wzrosły, że kapitał ulokowany w nowej cukrowni daje zyski olbrzymie.

Może być wszakże, iż właściciel cukrowni zobowiązał się, przystępując do trustu, nie wystawiać nowej cukrowni, ani też nie rozszerzać istniejącej. Ale krewni jego i znajomi widzą sposobność korzyści w zwyższe cen cukru. Postanawiają tedy, poradziwszy się właściciela cukrowni, wybudować prędko małą cukrownię, która, ma się rozumieć, musi przystąpić do trustu. Choćby jednak właściciel cukrowni nie radził im tego, to i tak kapitał jest czujny, zwłaszcza gdy słyszy o utworzeniu nowego trustu, i oto, jak za dotknięciem różdżki czarodziejskiej, powstają nowe cukrownie jedna po drugiej. Im większe ma trust powodzenie, tem pewniej owe pędy nowe wyrosną. Ale każde nowe zwycięstwo jest nowym pogromem. Każda cukrownia przez trust zakupiona jest twórcą nowej cukrowni i tak aż do skutku, dopóki bańka nie pryśnie.

Właściciele cukrowni próbowali w danym razie wycisnąć z kapitału więcej dochodu, niż wycisnąć można wogóle. Próbowali podnieść poziom oceanu kapitału ponad poziom wód dokoła i oto kapitał przerwał ich tamy i powrócił, jak woda, do dawnego poziomu. Prawda, że dla powrotu do dawnego poziomu potrzebny jest krótszy lub dłuższy okres czasu, w ciągu którego dany towar dostarczany będzie odbiorcy w ilości ograniczonej i po cenie wyższej, niż poprzednio — za to jednak odbiorca wynagrodzi to sobie obficie w latach następnych, gdy walka pomiędzy współzawodniczącymi i niezgodnymi fabrykami przybierze rozmiary niebywałe i potrwa dopóty, dopóki nie otrzy-

ma zadosyćuczynienia wielkie prawo zwycięstwa silniejszego w walce o byt.

Fabryki, potrafiące wytwarzać najkorzystniej, usuwają z pola współzawodników mniej biegłych. Mądrze zarządzany kapitał zaczyna dawać dochody uprawnione. Po pewnym czasie zwiększenie się popytu umożliwia kapitałowi dawanie dochodów nadzwyczajnych, co przyciąga znów do fabrykacji danego towaru kapitały świeże i znów odnawia się stara walka, a odbiorca ciągnie z niej zyski.

Takiem jest, takim było i tak zapowiada się prawo to na przyszłość. Dotychczas nie odkryto jeszcze sposobu, któryby potrafił stanowczo powstrzymać tego prawa działanie. Niech istnieje swoboda współzawodnictwa, a wszelkie kombinacje i trusty, zmierzające do wyciśnięcia z odbiorcy dochodu ponad należący się im słusznie od kapitału i za usługi oddane — wydadzą same na siebie wyrok ruiny. Posiadamy wiele dowodów, że prawo to nie śpi i nie da się zgniebić.

Przed pewnym czasem fabrykanci szyn stalowych w Europie utworzyli, jak mówiłem, trust i podnieśli cenę szyn do tego stopnia, że fabrykanci amerykańscy mogli po raz pierwszy i może ostatni eksportować szyny stalowe do Kanady, współzawodnicząc z fabrykantami europejskimi. Wkrótce atoli nieporozumienia i kłótnie nieodłączone przy tych usiłowaniach zrzeszeń współzawodników złamały trust. Na nowo tedy rozpoczęła się walka, w której teraz obok dawnego współzawodnictwa w interesie zajęło jeszcze miejsce uczucie zemsty i od tego czasu fabrykacja szyn stalowych w Europie nie odzyskała dawnej świetności. Okazało się przytem, że wzrost ceny szyn powołał do życia sztuczne zakłady, które nigdy nie powinny były zajmo-

wać się szyn wyrobem. Tak oto i trust szyn stalowych zmarł śmiercią naturalną.

Podczas wielkiego przesilenia, jakie panowało w tym kraju przez lat kilka, zwołano kilkakrotnie narady w okolicznościach, wyszczególnionych przy opisie powstawania trustów, i na naradach tych postanowiono spróbować planu, dążącego do ograniczenia wytwórczości. Szczęściem nastąpiła prędko reakcyja. Powstał popyt szyny, zanim plan w czyn wprowadzono, nie próbowano więc już wcale ograniczenia wytwórczości i takim sposobem przemysł szyn stalowych uniknął wielkiego niebezpieczeństwa.

Niedawno byliśmy świadkami zachwiania się w tym kraju przemysłu ołowianego i bankructwa głównych jego przedstawicieli.

Kilka tygodni temu dzienniki podały wiadomość o zjeździe hodowców bydła w St. Louis i postanowieniu ich złamania stowarzyszenia właścicieli bydłobójni oraz handlarzy bydłem w Chicago i Kansas City.

Nie było przez lat wiele gorszego w tym kraju interesu od fabrykacyi gwoździ. Wyrabiano ich zbyt wiele. Aby zapobiedz temu, fabrykanci gwoździ nie utworzyli trustu dla sprzedaży gwoździ, ale zjednoczyli się w celu zmniejszenia ich wyrobu. Pewien procent maszyn wstrzymano. Procent ten maszyn próżnujących zwiększał się od czasu do czasu i tylko tyle wyrabiano gwoździ, ile można było sprzedać na rynku po danej cenie. Cóż z tego wynikło? Oto wkrótce pojawiło się w fabrykach amerykańskich tyle maszyn do wyrobu gwoździ żelaznych, że mogą zaspokoić popyt na gwoździe na lat wiele naprzód, a kombinacyja fabrykantów gwoździ poszła zwykłą drogą trustów, pozostawiając interes ten w gorszych opałach, niż kiedykolwiek przedtem.

Trust cukru ma już na piętach współzawodnika poważnego. Trust miedzi jest w niebezpieczeństwie. Wszystkie przygotowują się do uderzenia na nowy trust lub nową kombinację, jeżeli współzawodnik wart będzie walki. Innemi słowy, jeżeli trust potrafi podnieść zyski swe ponad normę naturalną zysków w całym kraju, to znajdzie współzawodnictwo ze stron wszystkich i w końcu upaść musi.

Zbytecznem jest zwracać uwagę na liczne trusty w zakresie podrzędniejszych przedmiotów handlu, o których czytamy w dziennikach. Jedne bowiem z tych trustów powstają, inne zaś znikają codziennie, bo wszystkie podlegają jednemu, wielkiemu prawu. Dzienniki donoszą, że istnieją lub istniały trusty obić papierowych, sznurowadeł, drzewa budowlanego, węgla, koksu, cegieł, śrub, lin, szkła, podręczników szkolnych, ubezpieczeń, towarów żelaznych i dwudziestu innych artykułów.

Dla wszystkich tych trustów efemerycznych najodpowiedniejszym byłby nagrobek następujący:

„Jeżeli tak prędko miałem przestać istnieć —
Pytam, dlaczego zostałem stworzony?“

Razem z Makbetem, spoglądającym na widma potomków Banka, możemy zawołać: „Cóż, czy ten pochód ciągnąć się będzie aż do końca świata?“ Pocięszającą jednak, tak w pochodzie Banka, jak i w pochodzie trustów, jest myśl, że gdy jedno widmo nadchodzi, drugie znika. Zjawiają się i znikają, jak cienie.

Tyle, co do trustów przemysłowych. Pomówmy o kolejach, których pule, kombinacje, taryfy różniczkowe, przestraszają niektórych ludzi. Wszystkie te odmiany rozmaite są wysiłkami kapitału, dążącymi do zabezpieczenia siebie od działania sił ekonomicznych.

ześrodkowanych w swobodnem współzawodnictwie. W wielu razach rozwodniono kapitały kolejowe. Dywidendy od rzeczywistego kapitału, ulokowanego w kolejach, doszły do rozmiarów niezwykłych, daleko wyższych od procentów, jakie przynosił kapitał ulokowany w przedsiębiorstwach innych. Cały kapitał akcyjny kolei na zachodzie kosztował wogóle bardzo mało, albo i nic, bo gotówka otrzymana za obligacye wystarczyła zupełnie na pokrycie wydatków budowy tych kolei. To też wysiłki zarządów kolejowych są skierowane obecnie do otrzymania dochodów z kapitału, przewyższającego więcej niż dwukrotnie istotną wartość tych kolei. Najrozmaitsze kombinacye i umowy, zawierane uroczyście przez zarządy różnych kolei i zrywane po kilku miesiącach, stanowią dowód tych wysiłków. Ale jak olbrzymie odsetki od kapitału, ulokowanego w fabrykacyi jakiegokolwiek artykułu przemysłu, napewno przyciągną do fabrykacyi tego artykułu kapitał dodatkowy — tak samo niezwykle powodzenie kolei ściąga nowe kapitały na ich terytorya.

Kolej New York Central, płacąca 80 proc. dywidendy od kapitału akcyjnego, wywołała budowę kolei konkurencyjnej West Shore. Kolej Pennsylvanśka, dająca, jak mówiłem, do 13 milionów dochodu, na linii swej pennsylvanśkiej ma współzawodnika w kolei South Pennsylvania. Bardzo dobrze procentująca się linia kolejowa pomiędzy Chicago a Milwaukee powołała do życia na szczęście drugą kolej równoległą, a gdy i te dwie opłacały się dobrze, powstała jeszcze trzecia. Niedawno była jedna tylko kolej pomiędzy dwoma temi miastami, a obecnie istnieje już sześć. Gdyby zaś sześć tych kolei utworzyło jutro kombinacyę i zażądało od publiczności choćby tylko 1 procent dodatku do dochodów, jakie obecnie kapitał

im daje, to bez wątpienia powstanie tam rychło siódma jeszcze linia kolejowa.

Przykład powyższy stanowi jeszcze jeden dowód niepodobieństwa uniknięcia wielkiego prawa, ma się rozumieć, pod warunkiem istnienia swobody współzawodnictwa. W Anglii i wogóle w Europie panują inne zarządzenia co do budowy kolei, zupełnie różne od naszej polityki zupełnej swobody dla każdego. Pozwolenie na budowę kolei lub innych środków komunikacyjnych kosztuje w Anglii tyle, co u nas budowa najtańszych naszych kolei zachodnich. Tak np. Manchester postanowił niedawno wybudować kanał długości 30 mil (ang.) Otóż wydatki na otrzymanie od parlamentu pozwolenia na użycie kapitału w tym celu wynoszą już dotychczas blisko 500,000 dolarów. Rząd, za pośrednictwem jednej z komisji parlamentu, rozstrzyga, czy proponowana droga jest rzeczywiście potrzebna, a dla udowodnienia tego każdy, mający styczność ze środkami komunikacyjnymi danej okolicy, musi stanąć przed komisją i zeznać, że droga jest istotnie bardzo potrzebna, co pociąga, ma się rozumieć, olbrzymie wydatki dla projektodawców, gdy chodzi o uzasadnienie przez setki świadków korzyści projektu.

Empirycznego postanowienia komisji izby posłów w tej sprawie nie można porównać z nieomylnem postanowieniem kapitalistów zainteresowanych. Wiedzą oni daleko lepiej od jakiegokolwiek komisji izby, czy dane przedsiębiorstwo da dochód wystarczający, a to dowodzi najlepiej potrzeby drogi.

Skutek urzędzeń amerykańskich jest ten, że pomimo wszelkich usiłowań ze strony kolei naszych, by pogwałcić prawa ekonomiczne, ludność amerykańska posiada najtańsze środki komunikacyjne. Taryfy towarowe na kolejach europejskich stanowią rażące prze-

ciwieństwo do taryf amerykańskich. Koszt frachtu na kolejach angielskich wynosi przeciętnie dwa razy tyle, co fracht na kolejach amerykańskich, a w wielu razach, jak się przekonałem, trzy razy tyle. Zdarzają się nawet wypadki, że cena fracht przewyższa i tę różnicę.

Jeden z moich przyjaciół kupił w Leith ładunek zboża, którego przewóz kosztował z Nowego Jorku 1 dolara od tony. Otóż za przewóz tego zboża koleją zapłacił po 96 centów od tony na odległość zaledwie 35 mil (ang.)! Inny kupił 600 ton żelaza surowego na wybrzeżach jeziora Superior. Fracht za ten ładunek kosztował do Liverpoolu po 4 dolary od tony, z Liverpoolu zaś do fabryki odległej o 80 mil 2 dol. 87 cent. od tony! Za taką cenę nasze pociągi towarowe przewożą towar na odległość 500 lub 600 mil angielskich.

Gdyby Europa trzymała się polityki swobodnego współzawodnictwa środków komunikacyjnych, to rozwój jej zasobów stałby się zadziwiający nawet w obecnej, spóźnionej dobie. W tem właśnie leży, mojem zdaniem, wyższość naszych kolei żelaznych. Niedostatki ich są mało znaczące, korzyści zaś, w porównaniu do wszelkich innych systemów świata, olbrzymie.

Lud amerykański może patrzeć z uśmiechem na wszelkie wysiłki magnatów kolejowych i przemysłowców, dążące do zwyciężenia praw ekonomicznych przez trusty, kombinacje, pule, taryfy różniczkowe i t. d. Niech tylko trzyma się silnie doktryny swobodnego współzawodnictwa. Niechaj pole stoi otworem. Wolność budowania kolei wszędzie i kiedy kapitał życzy sobie tego, pod warunkami jednakowymi dla wszystkich. Wolność dla wszystkich zajmowania się przemysłem pod takimi samymi warunkami.

Nie może ostać się wyciskanie dochodu ponad normę przeciętną dochodów kapitału, nie może również ostać się monopol, czy to w dziedzinie środków komunikacyjnych, czy też przemysłu. Każda próba osiągnięcia jednego lub drugiego musi skończyć się przegraną o tyle większą, o ile większem było powodzenie chwilowe szalonego wysiłku. Śmiesznem jest poprostu zebranie ludzi, uchwalających zmianę praw, rządzących sprawami ludzkimi w świecie interesu, bez względu na to, czy ludźmi tymi będą prezesi kolei, czy też bankierzy lub przemysłowcy.

Moda trustów nie potrwa już długo. A gdy po niej nastanie nowe przesilenie, pojawi się też nowy sposób jego zażegnania. Niema wszelako obawy, aby jakikolwiek z tych sposobów spowodował szkodę poważną zdrowym zasadom interesu. Jeżeli kto powinien obawiać się trustów, to tylko osoby, wchodzące do nich. Korzyść z nich osiąga nie przemysłowiec lub właściciel kolei, lecz odbiorca.

Już po napisaniu powyższego, pojawiła się na widnokręgu nowa kombinacja, pod nazwą „Umowy prezesów — umowy honorowej“, której strony postanawiają kontrolować, dusić i ograniczać rozwój naszego wspaniałego systemu kolejowego, pomimo że kraj potrzebuje dzisiaj, tak jak zawsze potrzebował, tego rozwoju. Panowie ci nie myślą o budowie nowych linii kolejowych, któreby dały publiczności zysk, płynący ze zdrowego współzawodnictwa. Nie myślą również pozwalać na budowę linii kolejowych w przyszłości. Bądźmy wszakże przekonani, że zabawka ta długo nie potrwa, tak jak nie trwały długo zabawki poprzednie, i ci sami ludzie, którzy cieszą się dziś z tej nowej grzechotki, spojrzą niedługo na nią z pogardą i powrócą do pożytecznej, dotychczas uprawianej pracy —

rozszerzania sieci kolejowej zawsze i wszędzie, gdziekolwiek dojrzą prawdopodobieństwo zysków.

Gdy tylko istniejące koleje będą usiłowały wymusić od publiczności więcej, niż powinien dawać kapitał rzeczywiście w przedsiębiorstwie ulokowany lub potrzebny dla zdwojenia linii istniejących — to wnet powstaną nowe, współzawodniczące linie z korzyścią dla kraju, który daleko więcej obchodzą tanie środki komunikacyjne, niż zapewnienie dywidendy kapitalistom. Tak samo, gdy tylko okaże się korzystną negocyacja akcji lub obligacji kolejowych, to znajdą się — również z największą korzyścią dla kraju — bankierzy, gotowi chętnie do znalezienia im rynku zbytu, bez zastanawiania się nad tem, czy nowa kolej nie skruszy istniejącego monopolu.

Krótko, i to bardzo krótko, człowiek jest w stanie ciągnąć zyski nadzwyczajne z kapitału ulokowanego w przedsiębiorstwie komunikacyjnem lub przemysłowem, jeżeli tylko wszyscy mają swobodę współzawodnictwa, a swobody tej — można śmiało zapewnić — lud amerykański nie ograniczy.

„Business“.

(Odczyt, wygłoszony w uniwersytecie Cornella, 11 stycznia 1896 r.)

Business — to wielkie słowo. W znaczeniu pierwotnem obejmuje całość wysiłków ludzkich. Businesssem duchownego jest kazać, lekarza — leczyć, poety — tworzyć poezye, nauczyciela — uczyć, a studenta — jeżeli mamy sądzić z tego, co widzimy — grać w piłkę nożną *). Nie o taki wszakże business mi chodzi, lecz o ten, który słownik Century **) określa słowy następującemi:

„Zatrudnienie kupieckie i przemysłowe razem wzięte; zawód, wymagający znajomości rachunków i metod finansowych; praca handlowa albo operacye pieniężne wszelkiego rodzaju“.

Przykład, podany po objaśnieniu powyższem, jest znaczący i jasno określa takie zapatrywanie na business:

„Rzadko się zdarza, aby ludzie, oddający się naukom, jako tako odznaczyli się znajomością businessu“.

*) Ulubionym sportem studentów amerykańskich jest gra w piłkę nożną.

**) Century Cyclopaedia Dictionary — największy i najlepszy słownik encyklopedyczny języka angielskiego w Ameryce.

Aby wszakże pojąć znaczenie interesu *) tak, jak zamierzam go tutaj rozważyć, musimy postąpić krok dalej, określić słowo to ściślej. Czy prezes banku, prezes kolei lub wogóle człowiek, otrzymujący pensję stałą, jest w interesie? Ściśle mówiąc, nie, aby bowiem być w interesie, należy posiadać przynajmniej udział w przedsiębiorstwie, którem się zarządza i nad którem się czuwa, oraz być zależnym od zysków tego przedsiębiorstwa, nie od pensyi. Takie zapatrywanie usuwa z interesu wszystkich ludzi, otrzymujących płacę stałą; według takiego zapatrywania ludzie ci nie są w interesie, aczkolwiek wielu z nich mogło być w nim poprzednio, i to z powodzeniem. Jednem słowem, człowiek interesu daje nurka i walczy z falami interesów ludzkich, nie posiadając pasa bezpieczeństwa pod postacią pensyi stałej, i ryzykuje wszystko.

Wybór karyery.

Żaden wielki majątek nie powstał z pensyi, choćby największej, a właśnie człowiek interesu dąży do majątku. Jeżeli jest rozsądny, kładzie wszystkie jajka do koszyka i pilnuje koszyka. Jeżeli handluje kawą, zajmuje się kawą wyłącznie; jeżeli — cukrem, to — cukrem, a kawę pozostawia na uboczu, chyba, że pija kawę z cukrem. Jeżeli kopie i sprzedaje węgiel, to obchodzą go tylko te czarne dyamenty; jeżeli jest właścicielem okrętów, to obchodzą go tylko komunikacje wodne i przestaje ubezpieczać okręty, jak tylko nad-

*) Nie posiadamy w języku polskim wyrazu właściwego na określenie *businessu*. Najodpowiedniejszym jest: interes. Również wyrazu *businessman*, odpowiadającego francuskiemu *homme d'affaires*, nie można przetłumaczyć inaczej, jak: człowiek interesu.

wyżka kapitału pozwoli mu wytrzymać stratę którego z nich, bez uszczerbku dla wypłacalności; jeżeli wyrabia stal, to trzyma się stali, a wystrzega surowo miedzi; jeżeli kopie żelazo, to nie myśli o kopalniach innych, a zwłaszcza srebra i złota. Wszystko to dlatego, że człowiek może opanować zupełnie jeden tylko interes, a nawet i do tego potrzebny jest człowiek zdolny. Nie zdarzyło mi się jeszcze spotkać człowieka, któryby znał się w całej rozciągłości na dwóch interesach odrazu. I wy go nie spotkacie tak, jak nie spotkacie człowieka, któryby myślał w dwóch językach jednocześnie, a nie w jednym tylko.

Podział, specjalizacja — oto hasło dnia.

Każdy ma inne powołanie, inną specjalność.

Mam przed sobą przedstawicieli wszystkich wydziałów. Gdybym mógł zajrzeć do serc waszych, znalazłbym tam wiele ambicyi różnorodnych. Znalazłbym, na przykład, ambicyę odznaczenia się w danym fachu. Jedni chcieliby być prawnikami, inni duchownymi, inni jeszcze lekarzami, budowniczymi, elektrotechnikami, inżynierami, nauczycielami, a każdy stawia sobie w wyobraźni, jako przykład, nazwisko zaszczytnie znane człowieka, który w danym fachu zajął stanowisko najwyższe. Prawnik w zarodku porównywa siebie do Marshalla i Story'ego lub do Cartera i Chote'a; kanodzieja chciałby być Brookiem lub Van Dykiem, lekarz — Janeway'em lub Garmany'm, redaktor pragnąłby stać się redaktorem takim, jak Dana; budowniczy — Richardsonem, po osiągnięciu zaś tych szczytów ukochanych profesyi, byłiby zadowoleni. Tak przynajmniej zdaje się im obecnie. Odczyt mój dzisiejszy nie dotyczy tej klasy ludzi bezpośrednio, bo są

już entuzyastami fachowymi. Mimo to wszakże, ponieważ zalety nieodzowne dla powodzenia w fachu są mniej więcej takimi samymi, jakie zapewniają powodzenie w interesie — wiele z tego, co powiem, dotyczy was wszystkich.

Pozostają jeszcze ci z pośród was, którzyby chcieli puścić się na niepewne fale interesu, poświęcić się robieniu pieniędzy, jak najwięcej pieniędzy, aby stać się milionerami. Jestem pewny, że aczkolwiek, być może, o tem marzycie głównie, nie jest to jednak jeszcze wszystko, czego szukacie w karierze na drodze interesu. Czujecie, iż w interesie znajduje się wielkie pole dla wykazania zdolności, przedsiębiorczości, energii, zdrowego rozsądku i najlepszych rysów natury ludzkiej, a przytem, sądzę, macie i to także przeświadczenie, że człowiek w interesie służy pożytecznie społeczeństwu.

Spróbuję tedy rzucić światełko na ścieżkę powodzenia, wskazać niektóre skały i mielizny zdradzieckiego morza, dać wreszcie kilka rad co do tego, jak prowadzić okręt lub łódkę wiosłową. Czy, naprzykład, uderzenia wiosła prędkie, czy też wolne umożliwiają wygranę wyścigu na dystans daleki?

Rozpoczęcie życia.

Zacznijmy tedy od początku. Czy którykolwiek z obecnych tutaj ludzi interesu w przyszłości marzy tylko o tem, aby całe życie być człowiekiem pracującym za pewne, stałe wynagrodzenie? Ani jeden. Jestem tego pewny. Tu właśnie leży granica pomiędzy interesem a nieinteresem, pomiędzy panem, polegającym na zyskach, a sługą, polegającym na pensyi. Ma się rozumieć, każdy z was zacznie, jako sługa płatny, ale nie każdy powinien skończyć na tem.

Ogólnie biorąc, trudne dla każdego z was będzie rozpoczęcie życia, ale mówmy teraz tylko o uczniu zdolnym wyjątkowo. Dla takiego wielkie trudności nie istnieją. Zwrócił na siebie uwagę profesorów, posiadających znajomości wśród ludzi interesu, brał nagrody, jest pierwszym wśród towarzyszków, wykazał zdolności niezwykle, oparte na rysach charakterystycznych, które z pewnością znaczyć będą wiele w wyścigu, okazał, że ma szacunek dla samego siebie, życie prowadzi nieposzlakowane, posiada zdrowy rozsądek, metodyczność, niezmożoną pracowitość, wolne zaś chwile poświęca na rozszerzanie zakresu wiadomości, bo to jest praca, w której znajduje upodobanie największe.

Jeszcze jeden punkt żywotny: finanse jego są zawsze w porządku, żyje ściśle odpowiednio do środków i w końcu, ale co jest nie mniej ważnem, okazał, iż ma serce. Oprócz tego wszystkiego młodzieniec taki zwykle obdarzony bywa jeszcze jedną gwarancją, poręczającą pracowitość jego, oraz ambitną użyteczność w przyszłości, a mianowicie nie obciąża go bogactwo. Musi o własnych siłach w świat ruszyć. Nie jest jeszcze milionerem, ale milionerem będzie. Nie posiada bogatego ojca, ani, co jest jeszcze niebezpieczniejsze, bogatej matki, któraby mogła popierać go i popierała w lenistwie, gdyby zawiódł oczekiwania. Nie ma poprostu pasa bezpieczeństwa, to też musi płynąć, albo zatonać. Zanim taki młodzieniec opuści kolegium, już jest człowiekiem wybitnym. Więcej, niż jedna droga stoi dla niego otworem. Nie zdołał jeszcze zapukać, a już drzwi otwierają się przed nim. Oczekiwany jest przez roztropnego pracodawcę. Nie świadectwo profesora, bo świadectwa wogóle należy czytać — istotnie też są czytane, — pomiędzy wierszami — lecz słówko jedno i drugie, przemówione do pracodaw-

cy, pożądanego zawsze młodzieńca, który skończył zakład naukowy i posiada zalety wyjątkowe, zapewniło mu wszystko, czego potrzebuje, mianowicie sposobność rozpoczęcia życia. Najznakomitszym nabytkiem dla właściciela interesu jest taki młodzieniec wyjątkowy. Niema kupna tak obfitego w owoce.

Daleko większe trudności znajduje, ma się rozumieć, uczeń przeciętny. Musi poszukiwać zajęcia, ale w końcu i on znajduje sposobność.

Początek powodzenia.

Karyera takiego to wyjątkowego młodzieńca ma być przykładem ścieżki, prowadzącej do powodzenia. Nie potrzebujemy obawiać się o niego — da sobie radę. Rzucono go do morza, ale nie potrzebuje pasa bezpieczeństwa. Nie potrzebuje podpory — popłynie sam. Nie urodził się na to, by utonąć, to też ujrzenie go, jak rok za rokiem przeryna fale, aż wreszcie stanie na czele wielkiego interesu. Rozpoczyna, ma się rozumieć, nie od szczytu, lecz od podstawy. To jego szczęście, dlatego bowiem, postępując, idzie coraz wyżej i wyżej. Gdyby rozpoczynał wysoko, nie miałby sposobności ciągłego postępowania w górę. Nie wchodzi tu w grę, od jak niskiego stanowiska zaczął, albowiem młodzieniec z takimi zaletami, jak on, zdobędzie sobie stanowisko na każdym polu. Idzie naprzód, spełniając za małą pensję bardzo drobne obowiązki, daleko drobniejsze od tych, jakie spełniać czuje się zdolnym, ale spełnia je drobiazgowo.

Pewnego dnia z pewnej przyczyny staje się coś, co zwraca na niego uwagę zwierzchników bezpośrednich. Sprzeciwia się poleceniu otrzymanemu, ponieważ wie, że jest ono niedokładnem, że daną rzecz le-

piej zrobić można; albo też z własnej chęci ofiaruje pomoc w innym wydziale; albo też pewnego dnia zostaje dłużej, innego zaś przychodzi wcześniej, ponieważ jest do załatwienia pewna praca, której nie zdołano załatwić dnia poprzedzającego lub którą miał zacząć rano, a obawiał się nie zdążyć i nie zrobić dobrze. Przybywa zatem wcześniej dla pewności. Ale i pracodawca niespokojny jest o to samo, przybywa więc również wcześniej i zastaje już w biurze młodzieńca, dającego dowód, że nie pracuje jedynie dla pensyi. Bo młodzieńcowi nie chodzi tylko o to, aby mieć pracę i być za nią płaconym. Chodzi mu także o powodzenie interesu.

Przypuśćmy, że młodzieniec zaczął pracę w biurze, gdzie powierzono mu dogładanie rachunków dłużników firmy — zajęcie bardzo odpowiedzialne. Otóż zdarzyć się może, iż pracodawca ma zamiar zamknąć kredyt jednemu z dłużników. Krok ten może postawić dłużnika w położeniu przykrem, lecz młodzieniec zna owego klienta, posyłany tam w interesie firmy, czy to dla inkasowania rachunków, czy też dla innych powodów, powiada przeto skromnie, że dłużnik jest dzielnym człowiekiem, że czeka go powodzenie, że prowadzi interes rozumnie i ze znajomością rzeczy, potrzebuje wszakże trochę względności czasowej, aby dał sobie radę.

Pracodawca wierzy zdolnościom i rozsądkowi młodzieńca, aczkolwiek więc uważa, iż opinia, jaką o dłużniku wydał, jest zbyt śmiała, jak na urzędnika, to jednak oświadcza:

— Dobrze. Pilnuj więc, abyśmy nie stracili. Nie pragniemy szkodzić naszym klientom. Dlaczego nie pomóż człowiekowi, jeżeli nic przez to nie ryzykujemy?

Młodzieniec obejmuje sprawę, a wyniki dowodzą, że miał słuszość. Dłużnik staje się jednym z najlepszych klientów i dużo potrzebaby trudu, aby go oderwać od firmy.

Zdarzyć się także może, naprzykład, iż młodzieniec, przejrzawszy polisy ubezpieczeniowe, spostrzegł przeoczenie terminu ubezpieczenia. Nie jest to jego interesem. Firma nie płaci mu za doglądanie polis ubezpieczeniowych, należy to bowiem do innego urzędnika, pomimo to wszakże zwraca uwagę na fakt i przypomina, by premie zapłacono.

A oto korzyść z czytania i żądzy wiedzy:

Młodzieniec ów czyta dzienniki, oraz inne czasopisma i dowiadyuje się z nich o pewnych sposobach przebiegłych, dążących do pozbawienia ubezpieczonych korzyści z ubezpieczenia, a także o nowych metodach i sposobach ubezpieczeń tanich. Rzuca zatem myśl, aby polisy zmieniono, aby ubezpieczenie oddano odpowiedzialniejszemu, wypróbowanemu towarzystwu ubezpieczeń.

Jak widzicie, panowie, dzisiejszy człowiek interesu musi czytać, musi uczyć się, musi wnikać w głąb wielu rzeczy, aby uniknąć zasadzek, jakie otaczają interes jego ze stron wszystkich.

Bardzo złym pracodawcą byłby ten, któryby nie spostrzegł, co za wartość posiada ów młodzieniec na skromnem stanowisku urzędnika.

Drugi stopień w górę.

Przypuśćmy, że młodzieniec ten jest elektrotechnikiem i pracował w Sibley, dobrej szkole dla takich ludzi. W wielkiej fabryce, której udało się szczęśli-

wie zapewnić sobie jego usługi, piastuje stanowisko podrzędne, odkrył wszakże, iż niektóre kotły nie są zupełnie bezpieczne, oraz że motory czy też inne maszyny zbudowano na zasadach fałszywych pod względem mechaniki, skutkiem czego zużywają wiele opału, a niektóre grożą nawet niebezpieczeństwem. Odkrył może również, iż fundamenty pod maszynami są zbudowane przez przedsiębiorcę nieuczciwego. Odkrył może wreszcie, wpadłszy wieczorem do fabryki, by przekonać się, czy wszystko jest w porządku, że człowiek, któremu firma dowierza, popadł w złe nałogi, albo też jest nieobecny tam, gdzie być powinien. Wobec tego wszystkiego odczuwa potrzebę działania, uchronienia firmy od niebezpieczeństwa wypadku. Robi plany, wykazujące wady maszyn i przedstawia je pracodawcom wraz z projektem usunięcia niedostatków, projektem, sporządzonym na zasadzie ostatecznych wyników nauki, nabytych w Sibley. Pracodawca sprzeciwia się wydaniu pieniędzy. Gniewa go również świadomość posiadania maszyn, nie odpowiadających celowi, gdy jednak z gniewu ochłonie, siada i słucha wykładu młodzieńca, czego można uniknąć na przyszłość, wydawszy teraz parę tysięcy dolarów, i w końcu wyraża życzenie, by młodzieniec z Sibley zajął się tą sprawą i doprowadził wszystko do porządku.

Przyszłość młodzieńca jest już zapewniona. Nie mógłby światła ukryć pod korcem, gdyby nawet chciał, ale przyszły człowiek interesu nie podlega temu grzechowi i nie chce mu podlegać, bo rozumie dokładnie swój interes. Niema w nim udawania lub fałszywej skromności. Zna interes, wie o tem i jest dumny z tego, a przytem postanowił sobie nie pozwolić prześcignąć się, przynajmniej w swoim fachu, pracodawcy.

Nigdy nie omijajcie sposobności oświecania pracodawców waszych.

Taki młodzieniec nie może być nie ocenionym. To też bądźcie pewni, że oceni go każdy pracodawca, bo jeżeli młodzieniec ów jest zadowolony z samego siebie, to nie mniej zadowolony jest pracodawca, że go posiada. Za takiego młodzieńca możnaby dać milion i więcej, nie byłoby jednak dobrem dla niego, gdyby milion w tak młodym wieku posiadał.

Oto tedy postąpił już dwa kroki naprzód. Po pierwsze, zdarzyła mu się sposobność, po wtóre, przekonał pracodawcę, że może wyświadczyć mu usługi wyjątkowe. To już — krok stanowczy. „Il est arrivé“ — jak mówią Francuzi. Stopa jego znajduje się na drabinie. Jak wysoko zajdzie, od niego zależy.

W każdym razie dużo jeszcze ma do zrobienia. Okazał dotychczas zdolności, gorliwość i rozsądek. Okazał jednocześnie, iż oddany jest całym sercem interesowi, że nie odciągną go inne sprawy; że odpycha od siebie ponętne pokusy wieku młodzieńczego; że ześrodkowuje uwagę, czas, wysiłki dla wypełniania obowiązków względem pracodawcy. Wszystkie inne prace, zajęcia oraz rozrywki podporządkowuje interesowi, górującemu nad niemi. Ma się rozumieć, wzrasta też odpowiednio praca jego. Gdyby jednak zdarzyło się tak, że natrafił na pracodawcę, nie oceniającego w pełni zasług, jakie położył lub jeszcze położyć może, inni pracodawcy nie omieszkali zauważyć ów artykuł rzadki, owego młodzieńca wyjątkowego na służbie ich rywala, może więc przyjść do tego, że zmieni posadę. Zdarza się czasem, iż młodzież bywa nawet do tego zmuszona, lecz nie często, bo pracodawca może być tylko wdzięczny takiemu młodzieńcowi, iż u niego prze-

bywa, musi przeto we własnym interesie starać się, by u niego też pozostał.

Bądź co bądź, wszakże zaufanie rośnie bardzo powoli, to też daleko jeszcze od najemnika, choćby o pensyi wysokiej, do współnictwa w interesie.

Sprawa najważniejsza.

Idźmy za nim dalej. Zasługi młodzieńca dla firmy są już takie, iż koniecznem się staje, by dnia pewnego odwiedził dom pracodawcy. Zdarza się sposobność, młodzieniec przybywa i staje się z powodu zalet, zaznaczających się rychło, ulubieńcem domowników, a pan domu zadaje sobie pytanie: „Czy nie należałoby uczynić go współnikiem interesu?“ I oto wyłania się w takiej chwili sprawa najważniejsza: Czy młodzieniec ów jest szczerzy i uczciwy?

Zatrzymajmy się w tem miejscu, panowie, jest to bowiem pytanie zasadnicze, jest to kamień węgielny bo największy nawet zasób talentu nic nie jest wart bez uczciwości.

Opisując geniusza Szkocyi w „Widzeniu“, Burns wypowiada takie słowa przedziwne:

„Oczy jego, zwrócone nawet na pustkowie,
Błyszczały jasno zacnością“.

Żadnej chytryści, żadnych wybiegów, żadnego mactwa, usiłującego zdobyć coś bez zasług, jednym słowem nic takiego, co wywołałoby wstyd, gdyby było ogłoszonym — oto zasada. Pracodawca poszukuje przedewszystkiem duszy zacnej. Taka, która z wazkiej tej ścieżki zejdzie, choćby nawet w celu służenia mu, traci jego zaufanie.

Czy jest rozumny? Czy może utworzyć sobie o rzeczach sąd zdrowy, oparty na wiedzy, świadomo-

ści skutków dalekich i daleko sięgających? Młodzież, a nawet czasem i ludzie starzy, zenią się zbyt pospiesznie, co dla jednych i drugich jest szaleństwem. Spółki jednak nie zawiera się nigdy pospiesznie. Nie dwie lub trzy zalety, lecz charakter jednolity, pożądany pod wielu względami, zbyt przykry pod żadnym, a przytem szczególnie zdolny w tym lub owym kierunku — oto co zapewnia spółkę w interesie.

Często dają się słyszeć głosy, że młodzieniec nie może obecnie zostać właścicielem interesu, ponieważ interesy prowadzone są na wielką skalę, z kapitałami, dochodzącymi do milionów, skutkiem czego nie pozostaje młodzieńcowi nic innego, jak tylko wysługiwanie się innym. Zapatrywanie takie jest słuszne o tyle, o ile dotyczy wielkich stowarzyszeń, należenie bowiem do nich wymaga kapitałów, wymaga posiadania pewnej sumy pieniędzy dla kupna pewnej liczby udziałów. Nie radziłbym zaś młodzieży, do której przemawiam, a która zapewne pragnęłaby sama posiadać własne interesy, gospodarować na własnych śmieciach, a nie wysługiwać się innym — szukać zajęcia w wielkich stowarzyszeniach, zamiast u właścicieli interesów, bo w stowarzyszeniach tych można dojść tylko do pensyi znacznej, ale nie dalej. Nawet prezesi owych wielkich towarzystw, będąc ludźmi, pobierającymi pensyę, nie należą właściwie do ludzi interesu. Kto więc pomiędzy nich wejdzie, nie może być niczem więcej, jak tylko urzędnikiem przez całe życie.

Gdzie szukać sposobności?

Wiele interesów, istniejących z powodzeniem, jako spółki, zmienia się na towarzystwa akcyjne, akcje ich pojawiają się na rynku, a nie znający się wcale na interesie ludzie fachowi, kobiety, mające pociąg do

spekulacyi, artyści, a nawet często, zaznaczam to z przykrością, osoby duchowne, nabywają owe akcye z namowy. Wszyscy ci ludzie kupują interes, nie zastanawiając się nad tem, że właściwie powinni by byli kupić człowieka, czy ludzi, którzy ów interes stworzyli.

Pamiętacie anegdotkę o Traversie?

Pewien przyjaciel, posiadający psa szczurołapa, zaprosił do siebie Traversa, który pragnął psa owego nabyć dla oczyszczenia spiżarni od szczurów. Gdy pies zabrał się do roboty, wypadł wielki, stary szczur i przepędził psa.

Przyjaciel spytał Traversa:

— Cóż zrobisz?

— Kupię szczura — odparł Travers.

Bardzo często publiczność kupuje tak samo rzecz niewłaściwą.

Dobłą byłoby dla was nauką, gdybyście często przeglądali ceny akcji rozmaitych towarzystw, podawane przez niektóre dzienniki, i porównywali cenę ich *à pari* z ceną sprzedaży. Można by zarzucić, że cena *à pari* oparta jest na kapitale fikcyjnym. Zdarza się to czasami istotnie, wogóle jednak, sądzę, rzecz się ma na odwrót, zwłaszcza co się tyczy towarzystw przemysłowych. Kapitał nie przedstawia w pełni ich majątku.

Istnieją wszakże towarzystwa, nie będące właściwie towarzystwami, istnieje wiele spółek, w których tylko forma korporacyjna została przyjęta, które jednak w rzeczywistości pozostają spółkami. Jeżeli takie towarzystwa porównacie z wielkimi towarzystwami, posiadającemi własność tu, tam i owdzie, to znajdziecie różnicę znaczną. Weźcie, na przykład, wielkie towarzystwa okrętowe. Większość ich, o czem

wiedzą ci z was, którzy czytają dużo, nie daje dochodu akcyonaryuszom. Akcje niejednego z największych towarzystw takich sprzedawały się nieraz za połowę, a nawet jedną trzecią wartości. Dzieje się to z towarzystwami akcyjnymi w pełnym tego słowa znaczeniu; jeżeli jednak zbadamy inne linie okrętowe, przecinające te same oceany, lecz zarządzane bezpośrednio przez właścicieli i w których jeden, zwykle, wielki człowiek interesu, głęboko zainteresowany przedsiębiorstwem, stoi u steru — to przekonamy się, że linie te płacą wielką dywidendę i odkładają pewne sumy na kapitał rezerwowy co roku. Oto różnica pomiędzy komunizmem a indywidualizmem zastosowana do interesu; pomiędzy towarzystwem udziałowym, rządzone przez tysiące chwiejnych właścicieli, nie znających interesu, a właścicielami, zarządzającymi własnym interesem, jako współnicy.

Taki sam kontrast znajdziecie w każdej gałęzi interesu, czy nią będzie kupiectwo, czy też przemysł, finanse, środki komunikacyjne na lądzie i morzu. To samo dzieje się z bankami. Wiele banków należy do małych kółek ludzi interesu. Takie banki stają się bankami przodującymi, akcje zaś ich sprzedają się najwyżej, zwłaszcza gdy bank zarządzany jest przez człowieka, posiadającego udział w interesie największy. W takich to korporacjach spółkowych przyszły człowiek interesu znajdzie zawsze sposobność zostania współnikiem, jak w zwykłej spółce, bo właściciele, zarządzający sami interesem, poszukują zawsze ludzi zdolnych.

Nie bądźcie wybredni. Bierzcie, co się zdarzy. Zaczniście pracę w towarzystwie akcyjnym, ale zawsze dajcie baczenie na sposobność zaczęcia interesu na rachunek własny. Pamiętajcie, że każdy interes

może być korzystny, ponieważ zaspakaja jedną z rzeczywistych potrzeb społeczeństwa, spełnia pracę potrzebną, czy to jako zakład przemysłowy, wyrabiający dane artykuły, czy to handlowy, skupiający te artykuły i rozsyłający je po świecie, czy jako bank, biorący w opiekę i obracający kapitałami.

Niema gałęzi interesu, w której powodzenie nie byłoby możliwem.

Tajemnica powodzenia.

Sprawa bardzo prosta: potrzeba tylko pracy uczciwej, zdolności i ześrodkowania woli. Nie ulega wątpliwości, że dla ludzi wyjątkowych zawsze znajdzie się miejsce u szczytu w każdym zawodzie. Nie potrzebują oni poparcia. Należałoby spytać się raczej, jak zdobyć ich usługi. W każdym zawodzie i w każdym interesie jest dosyć miejsca u szczytu. Macie do rozwiązania tylko zadanie: Jak się tam dostać? Odpowiedź łatwa: Prowadzić interes tylko trochę zdolniej od przeciętnego człowieka tego samego zawodu. Jeśli choć cokolwiek przekroczycie przeciętność — macie powodzenie zapewnione, a stopień tego powodzenia będzie tem większy, im więcej zdolności i pilności wykażecie ponad miarę przeciętną. Mało ludzi stoi u szczytu interesu. Nieskończenie więcej blisko dna lub na dnie. Jeżeli nie zdołacie wznieść się do szczytu, nie będzie to winą waszego losu, lecz was samych. Ludzie, którym nie powiodło się, mogą powiedzieć, że ten lub ów człowiek miał większe od nich prerogatywy, że szczęście mu sprzyjało, warunki posiadał odpowiednie. Mało w tem wszystkiem jest prawdy. Jeden wpada do środka strumienia, przez który pragnął przeskoczyć, i prąd go unosi; drugi przeskakuje przez ten sam strumień i staje na brzegu przeciwnym.

Zastanówcie się nad tymi dwoma ludźmi, a przekonacie się, że pierwszemu brak było rozwagi. Nie obliczył się ze środkami, był człowiekiem szalonym, nie wprawiał się, nie umiał skakać — ryzykował. Podobny był do owej panienki, którą spytano, czy umie grać na skrzypcach.

— Nie wiem, nie próbowałam — odparła.

Drugi, zanim przeskoczył strumień, ćwiczył się starannie, wiedział, jak daleko skoczyć może, był najpewniejszy, że w każdym razie skoczy dość daleko, aby nie wpaść na głębinę, aby w bród dosięgnąć brzegu przeciwnego. Okazał rozwagę.

Uznanie — to czynnik ważny, moi przyjaciele. Młodzieniec znany z tego, że dokona rzeczy, której się podjął, będzie miał coraz to szersze pole działalności przed sobą i coraz ważniejsze obowiązki będą mu powierzane. Z drugiej strony człowiek, który musi przyznać się do niepowodzenia i prosi o pomoc przyjaciół, znajduje się, zaprawdę, w bardzo złem położeniu.

Wyższe wykształcenie w interesie.

Kilka lat temu młodzieniec kończył u nas kolegium lub uniwersytet, mając zaledwie lat kilkanaście. Zmieniono to i obecnie młodzieniec, kończący wyższy zakład naukowy, później zaczyna walkę o byt, ale za to umie daleko więcej. A jednak, jeżeli młodzieniec taki z uniwersytetu nie odda się jak najusilniej zdobywaniu wiedzy potrzebnej w zawodzie, któremu głównie ma zamiar poświęcić życie, to wchodzi do interesu gorzej przysposobiony od chłopca, który wszedł do interesu, mając lat kilkanaście i nie posiada wykształcenia wyższego. Jest to jasne, zachodzi wszakże pytanie: Czy młodzieniec, który tyle czasu poświęcił nabywaniu

wiadomości teoretycznych, dogoni młodzieńca, który uprzedził go o rok lub dwa na twardem i ostrem polu praktyki życia?

Ma się rozumieć, młodzieniec z wykształceniem uniwersyteckiem może tego dopiąć, a nawet w dalszem życiu będzie miał zapatrywania szersze, niż zwykły człowiek interesu, pozbawiony wykształcenia wyższego; ma się rozumieć także, wyścig życia wygrywa ten, kto wykaże najlepsze wyniki u końca wyścigu. Początek nie ma w takich razach znaczenia i popada w zapomnienie. Jeżeli wszakże ów młodzieniec dyplomowany ma prześcignąć tego bieguna, który przed nim w drogę wyruszył, to musi być obdarzony większą wytrzymałością, musi polegać na rozwadze większej, wywołanej przez wiedzę wyższą, aby wygrać u końca. Prócz tego istnieje jeszcze kilka warunków niekorzystnych, których wystrzegać się musi bardzo, mianowicie: braku karności względem samego siebie, usilnego zęśrodkowywania woli i wielkiej ambicyi, jaką odznacza się młodzieniec, zaczynający wyścig życiowy, zanim dojdzie do pełnoletności. Należy również zaznaczyć różnicę pomiędzy przyzwyczajeniami, jakich nabył młodzieniec dyplomowany w uniwersytecie, a przyzwyczajeniami, nabytymi przez młodzieńca w interesie.

Istnieje wreszcie jeszcze jeden szkopuł do przezwyciężenia dla młodzieńca, rozpoczynającego pracę w interesach wybitnych. Oto w instytucjach takich awanse odbywają się ściśle według zasług, oddanych instytucyi, bez wpływu protekcyi. Bardzo trudno przeto zaczynać w nich pracę inaczej, jak od stanowisk najniższych. Każdy musi stanąć w nich na stopniu najniższym, co na dobre wychodzi wszystkim, a zwłaszcza młodzieńcowi dyplomowanemu.

Wyjątkowy młodzieniec dyplomowany powinien

wyprzedzić wyjątkowego młodzieńca niedyplomowanego, ma bowiem więcej wykształcenia, a wykształcenie zawsze weźmie górę, gdy wszystkie inne warunki obu będą równe. Jeżeli weźmiemy dwóch ludzi o jednakowych zdolnościach, charakterach, ambicyi i energii, to ten z nich bez wątpienia osiągnie pierwszeństwo, który posiada wykształcenie lepsze, szersze i najbardziej odpowiednie celowi.

Ludzie interesu a spekulanci.

Każdy pieniądz prawdziwy podlega fałszerstwom. Takim fałszerstwem interesu jest spekulacja. Człowiek interesu zawsze daje rzecz wartościową wzamian za dochód, spełniając takim sposobem czynność użyteczną. Usługi jego są potrzebne i korzystne dla ogółu; prócz tego pracuje ciągle nad rozwojem zasobów krajowych i w taki sposób przyczynia się do postępu społeczeństwa. To jest pieniądz prawdziwy. Spekulacja na odwrót jest pasorzytem, żyjącym z pracy ludzi interesu. Nie stwarza nic, nie zaspakaja żadnej potrzeby. Wygrywając, spekulant bierze pieniądze, a nie daje nic wzamian, nie wyrządza nikomu przysługi; gdy zaś traci, to pieniądze bierze od niego taki sam, jak on, spekulant. Jest to poprostu gra, poniżająca dla obu. Nie można być nigdy uczciwym człowiekiem interesu i spekulantem jednocześnie. Sposoby i cele jednego z tych zawodów są szkodliwe dla drugiego. Żaden człowiek interesu nie może spekulować uczciwie, bo ci, którzy mu ufają, mają prawo spodziewać się od niego ścisłego przestrzegania zasad kupieckich. Wierzyciel zgadza się tylko na zwykłe ryzyko w interesie, lecz nie na ryzyko, płynące ze spekulacji. Rzecz prawdziwa nie ma do czynienia z rzeczą fałszowaną.

Zdawałoby się niepodobnem, aby 95 proc. z tych, którzy rozpoczynają interes na własną rękę, nie umiało poradzić sobie, a jednak taką cyfrę wykazuje podobno statystyka. Aczkolwiek powiadają, że za pomocą statystyki wszystkiego dowieść można, nie mniej faktem pozostaje, że liczba niepowodzeń jest bardzo znaczna. Nie myślcie, abym chciał was przez to odstraszać, odradzić wam zakładanie interesów własnych. Daleki jestem od tego, a przytem człowiek interesu nie da przstraszyć się nikomu. Jest on prawdziwym rycerzem i mówi, jak Fitzjames: *)

„Jeżeli droga jest niebezpieczna,
To wabi mnie właśnie jej niebezpieczeństwo“.

Młodzieniec, który postanowił sobie być człowiekiem interesu, nie da pokrzyżować sobie zamiarów, nie da zepchnąć się na drogę inną. Musi rozpocząć i spróbować. „Zrobi łyżkę, lub zepsuje róg“. Musi pójść naprzód i znaleźć, co mu potrzeba.

Będziecie mieli czasu dosyć na zależność dożywną, jako urzędnicy, po spróbowaniu najpierw interesu na własną rękę, po przekonaniu się, że nie posiadacie zalet do prowadzenia interesu koniecznych.

Staralem się powyżej skreślić drogę wyjątkowego młodzieńca dyplomowanego, zacząwszy od stanowiska płatnego, a skończywszy na współnictwie w interesie. I nie myślcie, że to jest szkic zmyślony. Niema dnia bez zmian w wielu firmach, zmian, tworzących nowych współników interesu. Z każdym nowym rokiem jesteśmy świadkami takich awansów. Interes wymaga świeżej, młodej krwi, aby istniał. Jeżeli was i to

*) †Marszałek Fitzjames de Berwick, syn naturalny Jakóba II. (Przyp. tłum.).

onieśmiela, niech wolno mi będzie opowiedzieć, dla dodania wam otuchy, dwa zdarzenia z własnego mego życia.

Szkic z życia.

Istnieje wielki fabrykant, najwybitniejszy w swojej specjalności na kuli ziemskiej. Znam go osobiście. Dzielny to człowiek i świetny przykład karyery w interesie. Jak każdy rozumny człowiek interesu, pojął z latami, że musi wprowadzić do interesu krew świeżą, młodą. Aczkolwiek bowiem łatwo mu stosunkowo zarządzać jeszcze teraz rozległymi interesami, to jednak rozsądek wymaga, aby miał zastępcę zdolnego, gdy będzie musiał z interesu ustąpić. Ludzie bogaci rzadko posiadają synów, którychby pociągał interes. Nie obchodzi mnie to, czy tak jest lepiej, czy gorzej, spoglądając jednak na całość społeczeństwa, sądzę, że tak jest lepiej.

Gdyby synowie ludzi bogatych posiadali potrzeby ludzi biednych, a przez to ich ambicyę także, to dla uczących się, jak wy, byłoby mniej szans w interesie, niż obecnie.

Człowiek, o którym mówię, nie poszukiwał owej krwi młodej wśród członków rodziny swojej. Uwagę jego zwrócił młodzieniec, zarządzający pewnym interesem, mającym stosunki z firmą. Młodzieniec ów odwiedzał często fabrykanta, przezorny jednak człowiek nie spieszył się z ujawnieniem myśli swoich. Przekonany był, co prawda, o zdolnościach młodzieńca, ale to tylko jeden punkt wśród wielu innych, jak otoczenie, upodobania, przyzwyczajenia, zwyczaje, usposobienie. Jakim był wogóle poza interesem? Wreszcie dowiedział się o wszystkim tak, jak pragnął. Młodzieniec utrzymywał matkę wdowę i siostrę. Posiadał kil-

ku młodych, przyzwoitych przyjaciół i kilku starszych. Uczył się, czytywał dużo, miał smak wybredny. Nie potrzebuje chyba dodawać, że był młodzieńcem, szanującym samego siebie, duszą honorową, niezdolną do czynów brutalnych i niskich — jednym słowem, człowiekiem przykładowym i, ma się rozumieć, biednym.

Przekonawszy się o tem wszystkim, milioner posłał po młodzieńca i oświadczył mu, że pragnąłby bardzo mieć go u siebie, a zarazem wyznał szczerze, iż szuka młodzieńca, któryby potrafił interes ogarnąć i w końcu ulżyć mu w doglądaniu wszystkiego. Ofiarował zatem umowę następującą: Młodzieniec zgodzony będzie na dwa lata, jako urzędnik, podlegający wszystkim obowiązkom urzędników — nie bardzo łatwym w danym razie, trzeba bowiem było przybywać do fabryki codziennie na kilka minut przed godziną siódmą rano — za co otrzyma pensję trochę wyższą od tej, jaką dotychczas pobierał. Gdyby po dwóch latach umowa ta nie była wznowiona, to wobec braku zobowiązań innych, przestaje istnieć i obaj stają się wolnymi. Młodzieniec bowiem obejmował stanowisko na próbę. Spytany, czy się zgadza, odpowiedział dumnie, że nie przyjąłby umowy innej.

Rozpoczęła się praca i zanim minęły dwa lata, pracodawca przekonał się, że znalazł rzecz niezmiernie rzadką, młodzieńca, pojmującego interes gruntownie, obdarzonego wszystkimi zaletami, jakich interes wymaga, włączając rozsądek, bo bez rozsądku nie można być człowiekiem interesu. Oświadczył tedy młodzieńcowi, że jest nim zachwycony i wreszcie zaproponował mu udział w zyskach. Ku osłupieniu jego wszakże młodzieniec odpowiedział:

— Jestem panu bardzo wdzięczny, ale nie mogę przyjąć propozycji.

— Co się stało? Pan jest człowiekiem takim, jakiego mi potrzeba. Chyba, że ja nie podobam się panu?

— Przepraszam pana, ale z powodów, których wyjawić mi nie wolno, muszę opuścić służbę u niego za sześć miesięcy, t. j. z ukończeniem terminu próbnego, i właśnie chciałem zawiadomić pana o tem, byś miał czas na znalezienie zastępcy.

— Dokąd pan się uda?

— Pojadę za granicę.

— Czy ma pan tam zobowiązania?

— Nie.

— A czy wie pan przynajmniej, dokąd pan jedzie?

— Nie.

— Cóż będzie pan robił?

— Nie wiem.

— Mój panie! Obchodziłem się z panem dobrze, mam więc chyba prawo wiedzieć prawdziwą przyczynę odmowy pańskiej. Wyjawienie tej przyczyny jest nawet, zdaje mi się, pańskim obowiązkiem.

W końcu udało się pracodawcy wydobyć tajemnicę z młodzieńca.

— Byłeś pan zbyt dobry dla mnie — wyznał. — Oddałbym wszystko za możliwość pozostania u pana. Zapraszałeś mnie nawet do siebie, a wyjeżdżając często, polecałeś, abym małżonce jego i córce był towarzyszem rozrywek — ja tego dłużej znieść nie mogę.

I oto milioner odkrył to, coście zapewne już podejrzewali i czemu uleglibyście również w podobnych okolicznościach, mianowicie, że młodzieniec zakochał się w jego córce. Nie uważa się to tutaj za zbyt wielki występek, a zatem nie radziłbym wam zanadto przeciwko występкови takiemu walczyć. Jeżeli pokochacie szczerze, niech nie będzie dla was przeszkodą

stanowisko ojca ukochanej oraz ciężar bogactwa. Ale w kraju, o którym mówię, byłoby uważanem za niewłaściwe dla młodego urzędnika, gdyby zalecał się do panny bez pozwolenia jej rodziców.

— Czyś pan mówił z moją córką? — spytał fabrykant.

Młodzieniec ledwie że raczył odpowiedzieć na to pytanie.

— Ma się rozumieć, że nie!

— Nie powiedziałeś pan jej ani słowa, nie dałeś niczem poznać, że ją kochasz?

— Bezwarunkowo.

— A więc nie wiem, dlaczego nie miałbyś pan dać jej to poznać, bo właśnie takiego zięcia, jak pan, pragnąłbym posiadać, jeżeli, ma się rozumieć, zgodzi się na pana córka moja.

Szczególnym zbiegiem okoliczności panna zgodziła się ze zdaniem ojca. Właśnie takiego małżonka pragnęła i oto dzisiaj ów młodzieniec jest szczęśliwym człowiekiem interesu.

Poezya w interesie.

Opowiem wam jeszcze zdarzenie, które przytrafiło się w innym kraju. Teściowie opowiedzieli mi je z dumą, a ja dumny jestem z ich przyjaźni. Nie myślcie, że w interesie życie jest tak prozaiczne, jak je malują. Istnieje w niem poezya i uczucie, a im większy, im lepszy, im pożyteczniejszy jest interes, tem więcej, mojem zdaniem, daje pola poezyi i wyobraźni. Największe tryumfy nawet w interesie wypływają z miłości, uczucia, wyobraźni. A zwłaszcza w interesie o sławie wszechświatowej.

To drugie zdarzenie jest tak podobne do pierwszego, że opowiedzieć je zajmująco byłoby już niemoż-

bnem. Odrazu przeskoczylibyście do wyniku, bo szczególnie w takich razach nie nie znaczą.

Opowiadałem pewnego dnia młodym siostrzeńcom moim o bitwie pod Bannockburn: Tu stanęli Anglicy, a tam znajdowali się Szkoci...

— Kto kogo pobił, wujaszku? — przerwali mi wszyscy trzej siostrzeńcy jednocześnie.

Tak samo rzecz się ma i w danym wypadku, z tą tylko różnicą, że bitwy nie było, i że skończyło się wszystkim po przyjacielsku.

Młodzieniec był urzędnikiem i w końcu dosłużył się stanowiska sekretarza prywatnego pracodawcy z tym samym, co w poprzednim wypadku, wynikiem fatalnym. Tym razem wszakże pracodawca, zmuszony do wyjazdu, prosił młodzieńca, by zajął się jego synami. Ziecenie to wymagało bywania w willi milionera, uczestniczenia w grach i zabawach jego synów. Ale mój przyjaciel zapomniał o tem, o czem zapomnieć nie był powinien, mianowicie, że posiadał córkę. I wy także powinniście pamiętać nietylko o synach, gdy staniecie na czele firmy i na czele rodziny. Sekretarz prywatny, proszony o zajęcie się synami, zrozumiał obszerniej polecenie, dane mu ustnie. Córka pracodawcy potrzebowała widocznie najbardziej opieki.

Zauważcie jedno. Obaj ci młodzieńcy zaskarbili sobie zaufanie, opinię i wreszcie zachwycili pracodawców przede wszystkim, jako ludzie interesu, a dopiero potem zakochali się w ich córkach. Będziecie zupełnie bezpieczni, naśladowując ich pod tym względem.

Wartość pracy w interesie.

Być może, iż nie przekroczę zbyt tematu, jeżeli uczynię parę uwag, dotyczących wpływu na ludzi pracy w interesie w porównaniu do innych zawodów.

x
A więc przede wszystkim przekonałem się, że zawód artystyczny ścieśnia bardzo umysł, wytwarza za-
zdrość drobiazgową, próżność nieograniczoną i zawiść,
stanowiące przeciwieństwo wielkie z tem, co zauwa-
żyłem u ludzi interesu. Zdawałoby się, że muzyka,
malarstwo, rzeźbiarstwo powinny wywierać wpływ do-
broczynny na tych, których są zajęciem codziennem.
Praktyka wszakże daje wyniki inne.

Skutkiem tego zapewne, że praca artystyczna, a
raczej jej wykonanie jest tak bardzo osobistem, tak
bardzo widocznem, tak bezpośrednio podpadajacem u-
wadze publiczności — rodzą się owe namiętności dro-
biazgowe. Bez względu jednak na przyczyny, mojem
zdaniem, niewątpliwie umysł artystyczny staje się u-
przedzonym i ciasnym. Proszę atoli zrozumieć, iż mó-
wię tylko o zawodach i o wynikach ogólnych. W ka-
żdym zawodzie znajdujemy wyjątki, wobec których re-
guła uwydatnia się jeszcze mniej zadawalająco.

Co się tyczy zawodów, zwanych naukowymi, to
wpływ, jaki wywiera na nie specjalizacya, jest bardzo
silny.

W zawodzie duchownym nie zaznacza się to tak
bardzo obecnie, przodownicy bowiem w tem wznio-
stym powołaniu pozwalają sobie na szerszy zakres
czynności, niż kiedykolwiek przedtem, zajmując się
mniej artykułami wiary i formułami, coraz więcej na-
tomiaśt niedostatkami i faktycznymi objawami złego
w różnych chwilach życia człowieka. Przyczynia się
to, ma się rozumieć, do rozszerzenia widnokregu umysłu.

Istnieje twierdzenie, że zawód prawniczy wy-
tworza jasne, ale i ciasne umysły, skutkiem czego pra-
wnicy rzadko zdobywają stanowiska naczelne i władzę
nad ogółem. Nie znaczy to jednak, aby prawnicy byli
złymi prawodawcami, mężami stanu lub naczelnikami

rządów. Gdyby tak było istotnie, to nasz kraj, jako rządzony przez prawników, znajdowałby się na złej drodze. Za to ci w szeregu słynnych Amerykanów, którzy byli wielkimi ludźmi, nie celowali w prawnictwie; to znaczy, nie osiągnęli w zawodzie swoim stanowiska przodującego, skorzystali jeno z nieocenionych usług, jakie daje mężom stanu nauka prawa, i zastosowali je poza granicami swego zawodu. Nie zapominajmy, że wielki prawnik i wielki sędzia muszą stosować się do reguł i przykładów już istniejących, gdy tymczasem władcy ludzi sami stwarzają przykłady.

Kupcy i ludzie zawodowi.

Dażeniem każdego zawodu musi być wytwarzanie tego, co nazywamy umysłem zawodowym, jasnym lecz ciasnym, gdy tymczasem człowiek interesu jest powołany do stykania się ze sprawami najrozmaitszemi. Musi mieć umysł wszechstronny, oparty na znajomości wielu przedmiotów. W naszych czasach wielki kupiec i człowiek interesu musi znać nie tylko dobrze swój kraj, jego warunki fizyczne, zasoby, statystykę, zbiory, drogi wodne, finanse — jednym słowem nie tylko wszystko to, co dotyczy teraźniejszości, lecz także dane, któreby pozwoliły mu w pewnym stopniu przepowiadać także przyszłość.

Kupiec, którego interesy rozciągają się na różne kraje, musi znać również te kraje oraz sprawy głównie ich dotyczące. Umysł jego musi obejmować świat cały. Każde ważne zdarzenie w świecie musi wywierać wpływ na działalność jego. Zawikłania w Konstantynopolu, cholera na Wschodzie, huragan w Indyach, wydajność złota w Cripple-Creek, pojawienie się chrząszczów z Colorado, upadek ministerium, niebezpieczeństwo sądu rozjemczego, zniewalającego do ugody — je-

dnem słowem nie nie może zdarzyć się na świecie, czegoby nie potrzebował rozważyć. Musi posiadać także jedną z zalet najrzadszych: być wybornym znawcą ludzi, zatrudnia bowiem nieraz tysiące i wie, jak wybrać najlepszych; musi dalej posiadać dar organizacyjny — również dar rzadki — musi posiadać talent wykonawczy i wreszcie zdolność rozstrzygnięcia prędko i mądrze.

Żadna z zalet powyższych jest nieodzownie potrzebną specjaliście w jakimkolwiek zawodzie. To też zatrudnienie człowieka interesu nietylko wyrabia w nim rozsądek, lecz także siłę. Różni się dalej człowiek interesu od każdego specjalisty tem, że nie dąży do specjalizacji, do pracy umysłu w ciasnych granicach, lecz do rozwinięcia w sobie zdolności orzekania w sprawach najrozmaitszych. Żaden zawód nie ogarnia tyle zagadnień, żaden nie wymaga tak obszernego poglądu na sprawy ogólne. Sądzę przeto, iż można powiedzieć zupełnie słusznie o zatrudnieniu handlowo-przemysłowem, że rozszerza i rozwija siły intelektualne tego, kto mu się poświęci.

Z drugiej strony **wszakże** zajęcie zawodowe jest nieskończenie szlachetniejsze pod tym względem, że nie dąży głównie do celu niecnego robienia pieniędzy, a także nie podlega największemu niebezpieczeństwu, jakiemu podlega człowiek interesu, bo interes — to najwstrętniejsze ze wszystkich zajęć, jeżeli źle się go pojmuje.

Przedewszystkiem o zrobieniu majątku myślą młodzieńcy, zabierający się do interesu. Zajrzyjcie do serc waszych, a przekonacie się, że tak jest istotnie. Choćbyście **wszakże** ten wzgląd mieli przedewszystkiem na widoku, niechże nie będzie przynajmniej jedynym.

Można stać się bardzo pożytecznym, rozwijając

zasoby kraju, dając zatrudnienie tysiącom, popierając wynalazki, będące dobrodziejstwem dla społeczeństwa i czynnikami postępu. Prawdziwy człowiek interesu rychło przestaje uważać zarabianie pieniędzy za główny cel działalności, bo cel ten ulega chęci służenia społeczeństwu w sposób powyżej zaznaczony. Przewodzącym uczuciem u kupca staje się duma, że zakres operacji jego objął inne państwa, że okręty jego krążą po wszystkich morzach. Przemysłowiec znajduje największe zadowolenie i nagrodę w urzędnikach swych, zakładach, maszynach, ulepszeniach, udoskonaleniach fabrycznych i sposobów wyrobu. Zyski, jakie stąd płyną, uznaje głównie nie dla ich wartości pieniężnej, lecz dlatego, że są one dowodem przekonywającym powodzenia.

W interesie znajdujemy nietylko prozę, lecz także poezję. Młodzieniec, zaczynający pracę w interesie finansowym i mający do czynienia z kapitałami ulokowanymi w tysiączny sposób, czy to w obligacjach kolejowych, czy w pożyczkach, udzielonych kupcom i przemysłowcom i umożliwiających stwarzanie cudów — rychło odnajdzie w interesie poezję i nieograniczony pokarm dla wyobraźni. Może udzielać kredytu na obszarze całego świata. List jego kredytowy zawiedzie podróżnika do najodleglejszych zakątków ziemi. Może być nawet tak pomocnym krajowi, jak pomocnym był wielki kupiec filadelfijski Ryszard Morris generałowi Waszyngtonowi w sprawie rewolucji lub jak pomocnymi byli za dni naszych bankierzy amerykańscy, dostarczając kilkakrotnie rządowi złota dla zażegnania przesilen finansowych, grożących nieszczęściem.

Zanik uprzedzenia przeciwko handlowi.

Jeżeli młodzieniec nie znajdzie poezji w interesie, to winien temu on sam, nie interes. Zastanówcie

się nad cudami, nad tajemnicami, mającemi styczność z najświeższymi odkryciami na polu elektryczności i jej sił nieznanych, a może nawet przekraczających wszelkie marzenia. Tępy, zaprawdę, i prozaicznym musi być umysł młodzieńca, który, mając do czynienia z elektrycznością pod jakąkolwiek jej postacią, nie wzniósł się ponad targowisko interesu do wyżyn tajemniczości pełnych.

Interes to nietylko dolary. Dolary są tylko łupiną, a jądro spoczywa wewnątrz. Ocenia się je dopiero potem, gdy wyższe władze umysłowe człowieka interesu, tak często powoływane do czynności, rozwijają się i dojrzewają. W czasach rycerstwa i barbarzyńskiej siły istniała wielka pogarda dla ludzi, zajmujących się handlem lub przemysłem. Jakże zupełnie zmieniły się te zapatrywania! A jednak ta pogarda dla interesu nie jest znów tak stara, jeżeli bowiem jeszcze bardziej cofniemy się w przeszłość, to przekonamy się, że najstarsze rodziny świata dumne były z udziału, jaki przodkowie ich brali w handlu. Worek bawełny i okręt handlowy dotychczas istnieją w ich herbach.

Jednym z najbardziej wpływowych, jeżeli nie najbardziej wpływowym mężem stanu w Anglii jest obecnie książę Devonshiru, ponieważ cieszy się zaufaniem obu stronnictw politycznych. Zajmuje on stanowisko prezesa w towarzystwie fabryki stali Barrowa. Członkowie obecnego gabinetu konserwatywnego w Anglii piastują urzędy dyrektorów — jak stwierdzono — w 64 towarzystwach handlowych, przemysłowych i górniczych. W Anglii dzisiejszej nie istnieje już pytanie: Jakim sposobem uniknąć handlu? — lecz przeciwnie: Jak dostać się do handlu? Prezydent rzeczypospolitej francuskiej*), człowiek o karyerze zadziwiającej, był

*) Mowa o prezydencie Faurze, który był właścicielem wielkiego domu handlowego w Hawrze. (Przyp. tłum.).

całe życie człowiekiem interesu. Stare uczucie wstrętu dla interesu znikło zupełnie.

Pamiętacie, że cesarz Wilhelm I pragnął nadać przyjacielowi swemu, fabrykantowi stali Kruppowi, tytuł szlachecki, ale człowiek ten interesu był zbyt dumny z wyników pracy swojej, zbyt silnie przywiązany do tradycyi, aby przyjąć tytuł szlachecki. Przeprosił więc cesarza, że tytułu króla stali nie zmieni na inny, niższy. Nie wątpię, że i syn Kruppa, który obecnie zajął tron po ojcu, zdobędzie się na taką samą odpowiedź.

Odwieczne uprzedzenie przeciwko handlowi i przemysłowi wyrugowano nawet z twierdz jego europejskich. Zmiana ta nastąpiła, ponieważ handel i przemysł uległy również zmianie.

Dawnymi czasy każda gałąź interesu prowadzona była na małą skalę, a małe operacye w małym interesie wytwarzają małych ludzi. Przytem każdy musiał zajmować się drobiazgami, każdy był przemysłowcem lub kupcem dla siebie. Wyższe zalety organizacyi i przedsiębiorczości, szersze widnokreśli i zdolności wykonawcze nie były potrzebne. W naszych zaś czasach wszystkie gałęzie interesu prowadzone są na skalę tak olbrzymią, że wspólnicy wielkiego interesu są władcami istnego państwa. Wielki fabrykant posiada nieraz więcej ludzi w armii swej fabrycznej, niż drobni królowie niemieccy żołnierzy pod sztandarami swymi.

Dawniej powiadano, że dwóch ludzi tego samego zawodu nie może żyć w zgodzie. Dzisiaj tworzą się serdeczne węzły przyjaźni na każdym polu działalności ludzkiej pomiędzy ludźmi, poświęcającymi się temu samemu zawodowi. Zwiedzają wzajemnie biura, fabryki, składy. Jeden drugiemu pokazuje nowe metody,

ulepszenia, wynalazki i stosuje je szczerze we własnym interesie.

Zanadto wielkie rozmiary przybrał obecnie interes, aby mógł odczuwać zazdrość o drobiazgi, a z chęcią zysku łączy się w nim dzisiaj również żądza postępu, zastosowania wynalazków, metod ulepszonych, odkryć naukowych i duma z powodzenia w tym kierunku. To też nietylko dolar jest obecnie wyrazem tej dywidendy, jakiej pragnie człowiek interesu. Razem z dolarem otrzymuje coś lepszego, mianowicie zadowolenie, że ku wyżynom rozwoju prowadzi interes, który stał się celem życia jego.

Nagroda w interesie.

Szczerze polecić wam mogę karierę w interesie, jako taką, w której znajdziecie pole szerokie dla uprawiania najwyższych obowiązków człowieka i wszystkich cech dodatnich natury ludzkiej. Według mnie, zawód wielkiego kupca, bankiera, naczelnika przedsiębiorstwa przemysłowego jest korzystny dla rozwoju władz umysłowych, dla dojrzewania sądu o rzeczach w zakresie najszerszym, dla uwolnienia się od przesądów, dla nabycia bezstronności. Jestem przekonany także, iż stałe powodzenie w interesie da się osiągnąć tylko przez otwarte i uczciwe postępowanie, przez nie-naganne obyczaje i porządne życie, przez okazanie zdrowego rozsądku i głębokiego rozumu we wszystkich objawach życia ludzkiego, bo zaufanie i wiara uciekają od człowieka interesu lekkomyślnego w słowach i czynach, nieporządnego w życiu, a nawet podejrzanego tylko o podstęp w działaniu.

W każdym interesie jest, co prawda, miejsce dla człowieka lekkomyślnego — lekkomyślnego jak dziecko poza swą specjalnością, a jednak cieszącego się powo-

dzeniem w swoim zawodzie — nie widziano jednak dotychczas człowieka lekkomyślnego, aby miał powodzenie w interesie.

Karyera przeto w interesie jest szkołą poważną dla wszystkich cnót, a żadna inna nie może obiecać nagrody takiej, jaką ta właśnie daje często. Mam na myśli szlachetne dobrodziejstwa przez nią umożliwiające. Wszak głównie to ludziom interesu, pracującym jeszcze w interesie, zawdzięczamy nasze uniwersytety, kolegia, biblioteki, instytucje naukowe, czego dowodem Girard, Lehigh, Chicago, Harvard, Yale, Cornell *) i t. d.

Czy może człowiek pozostawić po sobie pomnik, wytwarzający więcej dobrego, zapewniający mu bardziej pamięć przyszłych pokoleń, pamięć wspominaną z błogosławiństwem przez tysiące, które w murach tego gmachu otrzymały skarb najdroższy: zdrowe i obfite wykształcenie?

Oto dzieła ludzi, pojmujących, że nadwyżka bogactwa była dla nich świętym depozytem, który powierzono im do zarządzania ku najwyższemu dobru bliźnich.

Jeżeli przeto niektórzy ludzie interesu podlegają zarzutowi zagarniania bogactw, to jednak mamy prawo domagać się zastosowania do ogółu ich słów, jakie wygłosił zacny Tomasz Cromwell o wielkim kardynale, i powiedzieć:

„Jeżeli mają chciwość nabywania, ale także chciwość ofiarności, to działają wspaniałomyślnie, czego dowodem te oto świątynie nauki“.

*) Nazwy uniwersytetów, założonych przez bogatych kupców lub przemysłowców w Stanach Zjednocz. (Przyp. tłum.).

Trójnogi stołek.

Kapitał, zdolności, praca.

(Z dziennika New York Journal 1900 r.).

Trzy czynniki stanowią spółkę w każdym przedsiębiorstwie świata przemysłowego. Pierwszym z nich, co do czasu lecz nie co do znaczenia, jest kapitał. Bez jego pomocy nie można zbudować nic cennego. Pierwsze tchnienie życia w rzeczy dotychczas martwej od niego pochodzi.

Gdy już gmachy wzniesiono, zaopatrzone i przygotowane tak, że mogą rozpocząć działalność przemysłową, drugi wspólnik grę rozpoczyna. Jest nim zdolność prowadzenia interesu. Kapitał zdziałał swoje. Dostarczył wszelkich środków wytwórczych, jeżeli jednak nie powołał zdolności do prowadzenia interesu, to wszystko, co zdziałał, rozpadnie się na szczątki, zrujnowaniem będzie.

Nadchodzi wreszcie trzeci wspólnik. Ostatni w porządku czasu, lecz nie ostatni co do znaczenia, mianowicie praca. Kapitał i zdolności są bez niego literą martwą. Koła nie mogą się obracać, dopóki nie puści ich w ruch ręka pracy.

Pisano już tomy o tem, który z tych trzech współników ma być pierwszym co do znaczenia, który drugim i wreszcie który ostatnim, ale bez rezultatu. Zastanawiali się nad tem przez setki lat ekonomiści, filozofowie spekulatywni i kaznodzieje, żaden z nich wszakże nie dał odpowiedzi właściwej i dać nie może, bo każdy z owych trzech czynników jest równie ważnym oraz każdy niezbędnym dla obu pozostałych. Niema pierwszego, drugiego i trzeciego. Niema pierwszeństwa. Są one równymi członkami trójprzymierza, rządzącego światem przemysłowym. Jeżeli chodzi o pierwszeństwo historyczne, to praca istniała przed kapitałem i zdolnością, albowiem wówczas, gdy „Adam kopał a Ewa przędła“, Adam nie posiadał kapitału, oboje zaś, sądząc ze skutków, nie byli obdarzeni zdolnościami wybitnymi. Należy wszakże wziąć pod uwagę, że działo się to przed nastaniem ery przemysłowej i potrzeby posiadania kapitałów znacznych.

Dzisiaj za to kapitał, zdolności i praca ręczna, to nogi trójnogiego stołka. Jeżeli wszystkie trzy są zdrowe i mocne, stołek stać będzie; zezwólcie jednak na to, by jedna osłabła i złamała się, by wyciągnięto ją lub wybito — stołek upada na ziemię i staje się bezużyteczny, dopóki nie przywróci mu się nogi trzeciej.

Dlatego też kapitalista błądzi, jeżeli przypuszcza, że kapitał więcej znaczy, niż dwie nogi pozostałe. Ich poparcie jest konieczne dla niego. Bez nich, a nawet tylko bez jednej z nich, upada ponownie.

Dlatego też i zdolności są w błędzie, jeżeli zdaje się im, że noga, którą uosabiają, jest najważniejszą, albowiem nie mają żadnej wartości bez nóg, uosabiających kapitał i pracę.

Dlatego też wreszcie, o czem pamiętać należy, praca myli się i to bardzo, jeżeli przypisuje sobie znacze-

nie donioślejsze od każdej z obu nóg pozostałych. Twierdzenie to było już źródłem bardzo smutnych omyłek.

Wszystkie te trzy czynniki są równymi częściami wielkiej całości. Połączone razem wytwarzają cuda, oddzielnie wzięte nie wiele znaczą. Jak dotychczas, to pomimo różnic, jakie rozdzielały je, niestety, od czasu do czasu, uczyniły one kończące się stulecie najpożyteczniejszem wśród wszystkich poprzednich.

W całym świecie ludzkość stała się lepszą, niż kiedykolwiek przedtem, tak pod względem moralnym, jak i materyalnym, i wierzę, że przeznaczeniem jej jest osiągnięcie wyżyn wznioślejszych i wspanialszych od marzeń najgorętszej wyobraźni.

Kapitał, zdolności i praca muszą być połączone.

Wrogiem wszystkich tych trzech czynników jest ten, kto stara się siać niezgodę pomiędzy niemi.

Szkoła Manchesteraska wobec teraźniejszości.

(Z miesięcznika *The Nineteenth Century*, luty 1898 r.).

Sześćdziesiąt lat temu para, pod postacią kolei żelaznych i parowców, zaczęła pracę rewolucyjną na ziemi i morzu, a twórczyni ich, Anglia, umieszczona na pokładach żelaza i węgla kamiennego, stała się widownią ich rozwoju. Świat był tylko widzem ujarzmięcia i stosowania pary przez Anglię. Jeżeli zaś jakikolwiek kraj pragnął zastosować u siebie nowy wynalazek, to musiał do Anglii udać się po wszystko, co tego wynalazku dotyczyło. Spełniło się przeznaczenie Anglii, miała niebawem zostać warsztatem świata.

Wtenczas właśnie zjawiała się na widowni szkoła Manchesteraska: Villiers, Cobden, Bright i inni, domagający się w imieniu mas, aby cła na artykuły żywności były zniesione. Zniesienie tych ciał, nazwane „wolnym handlem“ dla przeciwstawienia z „cłami ochronnemi“, ma bardzo mało wspólnego z nowoczesną doktryną ciał ochronnych, tak jak pojmowana jest w innych krajach. Cło na artykuły żywności nie znalazłoby dziś obrońcy wśród zwolenników protekcyonizmu, wiedzą oni bowiem, że niemożliwym byłoby za pomocą ciał wysokich zwiększyć ilość tych artykułów.

Jedyną podstawą zdrową dla cła ochronnego — według protekcyonistów międzynarodowych — jest uzasadnione mniemanie, że przez czasowe nałożenie ciał rozwinie się produkcya krajowa artykułu oclonego tak, iż zaspokoi potrzeby kraju, a dalej, że skutkiem konkurencyi krajowej kraj otrzyma towar lepszy i po cenach tańszych od towaru zagranicznego.

Cło na takich zasadach oparte popiera John Stuart Mill w słynnym zdaniu, które — jak się do mnie wyraził John Bright — „uczyni więcej zła światu, niż wszystkie inne pisma jego uczynią dobra“. Cło takie również uznaje Marshall za zdrowe lub niezdrowe, stosownie do okoliczności, a jest ono tem, co rozumiemy pod nazwą „protekcji“ poza granicami Anglii.

Stosunki, mające związek z tem cłem, nie zmieniły się pod żadnym względem, a więc działanie szkoły Manchesterskiej trwa. Cło takie, nałożone na artykuły żywności dzisiaj, działałoby zupełnie tak samo jak przed laty, chyba, że pod wpływem cudownego jakiego odkrycia ziemia angielska mogłaby wydawać dostateczną ilość zboża dla zaspokojenia potrzeb całej ludności Anglii. W takim bowiem razie czasowe cło ochronne dla zachęcenia kapitałów do rozwinięcia nowego odkrycia byłoby usprawiedliwione.

Dla przyczyny powyższej każdy protekcyonista nowoczesny jest tak przeciwny cłu na artykuły żywności, jak każdy z Anglików, domagających się swego czasu zniesienia cła od zboża w Anglii.

Cudowne powodzenie wynalazków angielskich: parowca i pociągu oraz zyski płynące z opanowania przemysłu światowego skutkiem wynalazków powyższych, połączone z niewątpliwymi korzyściami wolnego od cła przywozu artykułów żywności — spowodowały zupełnie naturalnie jak najlepsze widoki na przyszłość stanowiska i dobrobytu Wielkiej Brytanii. Nie dziw tedy także, iż pomyślni apostołowie szkoły Manchesterskiej stali się ludźmi najbardziej różowo zapatrującymi się na przyszłość.

Według tłumaczenia szkoły Manchesterskiej, prawo Opatrzności objawiło się w rzekomym fakcie, że zasoby różnych krain ziemi różnią się bardzo i że prze-

mysł fabryczny może być uprawiany pomyślnie tylko w Anglii.

Gdyby kto był wspomniał zwolennikom tej szkoły, że i gdzieindziej wyrabiać można stal zwykłą, stal do narzędzi, maszyny dokładne, najcieńsze wyroby wełniane, bawełniane lub lniane — to narażony byłby z pewnością na pośmiewisko.

Nierozsądnem wszakże byłoby mniemanie, że apostołowie szkoły Manchesterskiej przypuszczali, iż nawet w razie posiadania warunków dla rozwoju przemysłu odpowiednich, narody pierwszorzędne lub pragnące zająć takie stanowisko, muszą zadowolić się rolą podrzędną, jaką im szkoła wyznaczała. Bynajmniej. Szkoła ta poprostu uważała za niemożliwe, aby narody te mogły odgrywać rolę inną. Według niej, skazane one były przez Opatrzność na wytwarzanie materiałów surowych wyłącznie.

Dzisiaj wszakże widocznem już jest, że narody dążą z rzadką jednomyślnością do wyższych celów obrabiania materiałów surowych u siebie oraz że dla osiągnięcia powodzenia nie brak im ani angielskich kapitałów, ani też angielskich rzeczoznawców. Przeciwnie nawet, właśnie ci rzeczoznawcy angielscy i kapitał angielski przyczyniły się najgłówniej do wytworzenia na Dalekim Zachodzie konkurencyi swemu własnemu krajowi. Nietylko przytem zasoby innych narodów nie okazały się marnymi i nie odpowiednimi, a ludność ich niezdatną do przemysłu, jak twierdziła szkoła Manchesterska, ale nawet, na ogół biorąc, przemysł ich rozwinął się zadziwiająco.

Okazuje się dzisiaj, bądź co bądź, że Opatrzność wspierała myślniej, niż przypuszczano, rozrzuciła po kuli ziemskiej minerały potrzebne, węgle, wapno, rudę żelazną, oraz, że uposażyła ludność większości krain

ukrytymi zdolnościami, pozwalającymi przy istniejących warunkach przemysłu obrabiać u siebie materiały surowe, bardzo często, co prawda, nie tak dobrze, jak Amerykanie lub Anglicy, nieraz wszakże nie gorzej od nich. Nie może być zatem mowy, aby istniało tylko jedno lub dwa państwa prawdziwie przemysłowe.

Cudowne maszynerye, najczęściej wynalazek Anglików, umożliwiają Indusom w Indyach, peonom w Meksyku, Murzynom w Ameryce, Chińczykom i Japończykom zajmować się pod kierownikiem staranniejszych i wykształconych robotników angielskich i amerykańskich — wyrobem zwłaszcza artykułów żelaznych, stalowych i tkackich. Dawniejsza zręczność rzemieślnicza nie jest już dzisiaj potrzebna, a jeżeli potrzeba kilku rzeczoznawców do każdej fabryki, to dostarczą ich z łatwością starsze kraje przemysłowe.

Najbardziej maszyny automatyczne przyczyniają się do tego, że nie jest koniecznym dla pomyślnego rozwoju przemysłu taki zastęp ludzi wykształconych specjalnie, jaki posiadają Stany Zjednoczone i Anglia. To też stało się możliwem tworzenie ośrodków przemysłowych w krajach, które do ostatnich czasów uchodziły za przeznaczone do produkowania jedynie materiałów surowych.

Wszędzie spostrzegać się daje dzisiaj wpływ maszyn. Za aksyomat przyjąć już można, że materiały surowe posiadają własność przyciągania kapitałów oraz rąk roboczych. Z drugiej zaś strony praca wykwalifikowana traci posiadaną dawniej siłę przyciągania do siebie z daleka materiałów surowych.

Nie jest to zmiana nieznaczną. To poprostu rewolucya.

To też niemądrem jest, gdy naród wychwala swe zasoby lub widoki na przyszłość, jak również, gdy z powodu braku ich rozpacza. „Nie wiemy, co dzień nam przyniesie“.



KSIĘGARNIA

ANTYKWARIAT

DOM
KSIĄZKI
DOM

D N^o 255283

k. 2



7894/4