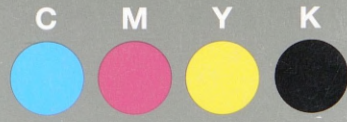
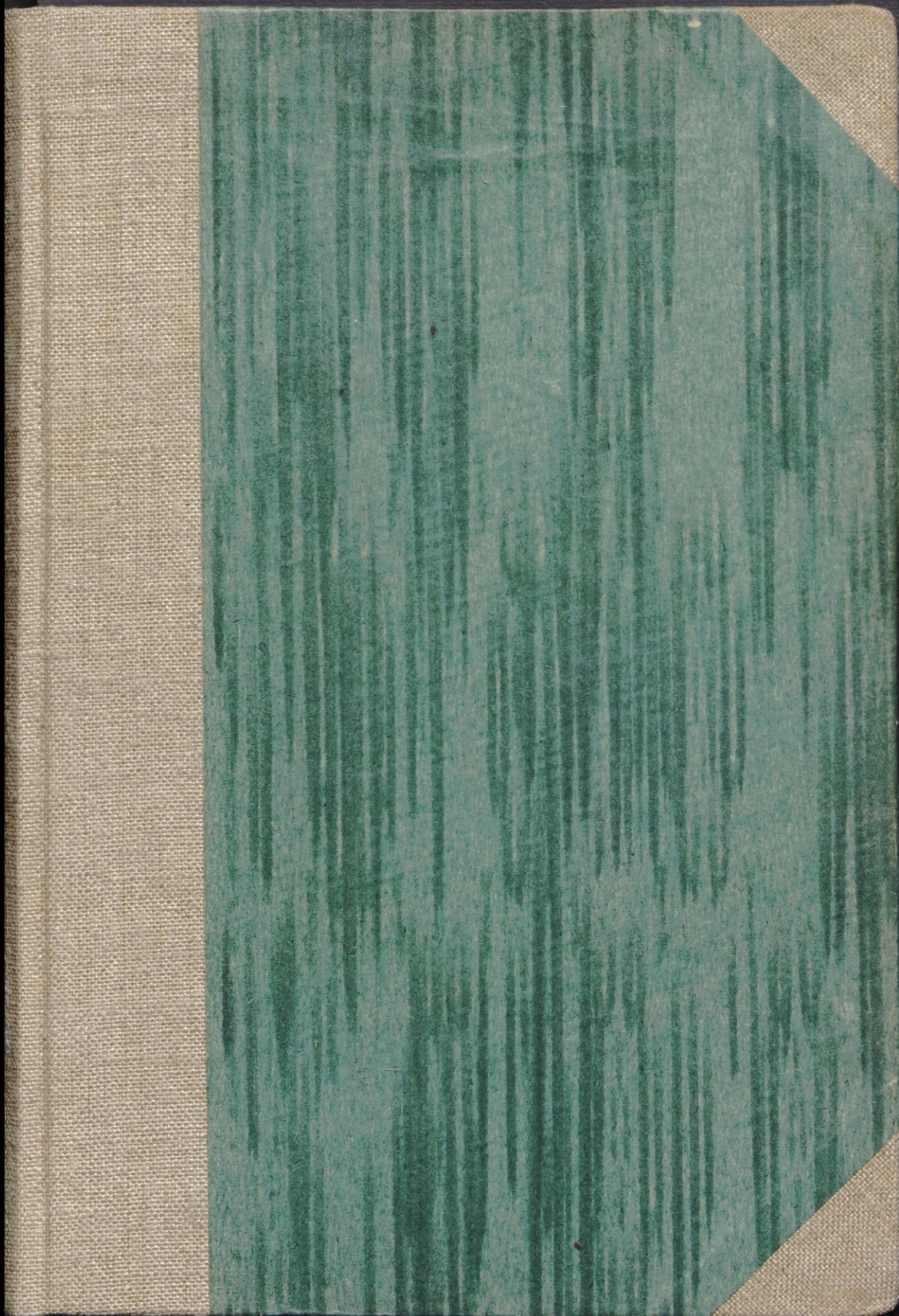


Grey Scale #13



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

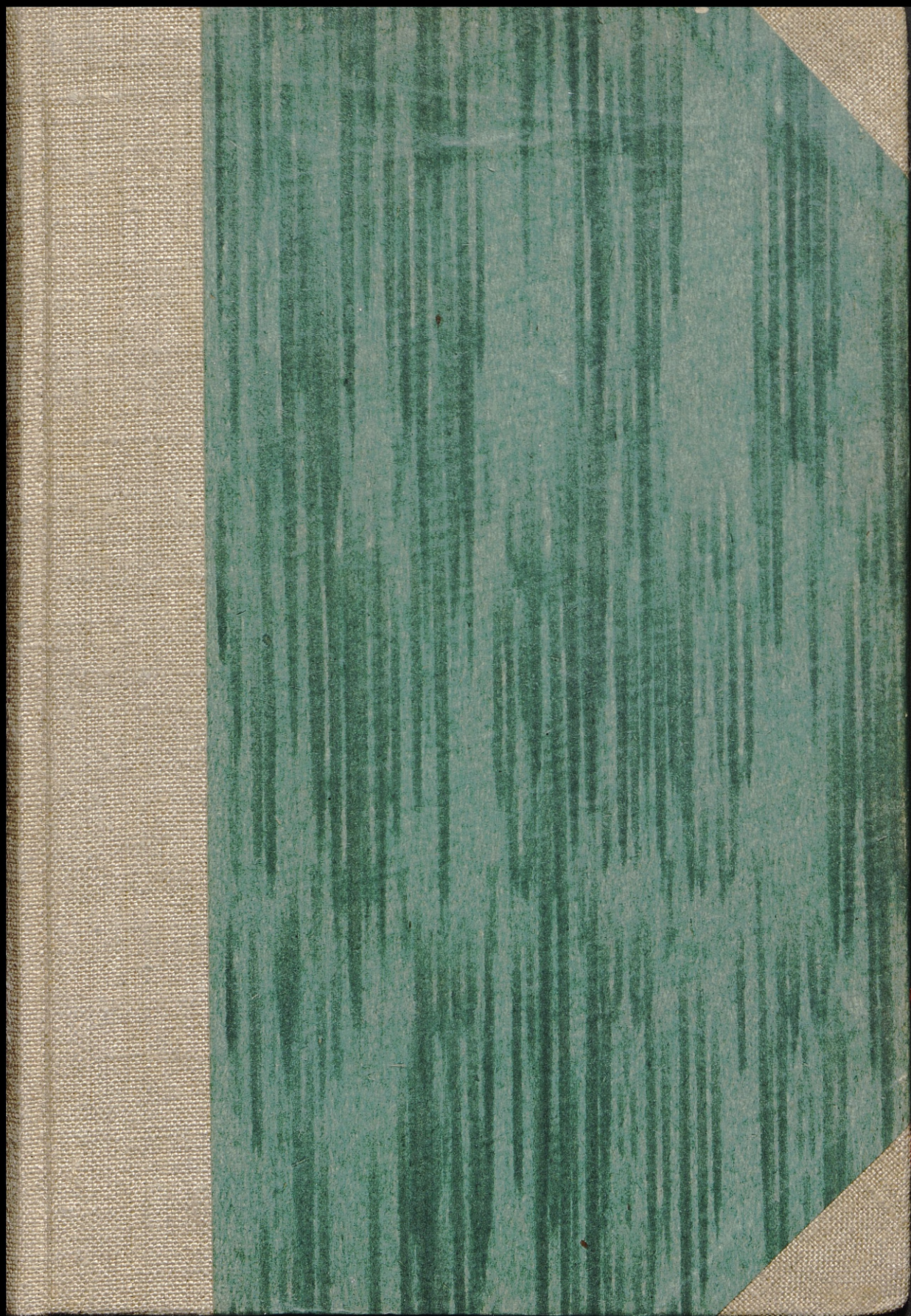


Colour Chart #13

Blue Cyan Green Yellow Red Magenta White 3/Color Black

Inches 1 2 3 4 5 6 7 8
Centimetres 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19





R

Dr. ROMAN RYBARSKI

Docent Uniw. Jagiell.

Bojkoty ekonomiczne w krajach obcych.

Z zapomogi Kasy Pomocy dla osób, pracujących
na polu naukowem im. Dra J. Mianowskiego,
wyd. przez Doc. Uniw. Jag. Dra E. Strasburgera.

KRAKÓW

SKŁAD GŁÓWNY W KSIĘGARNI GEBETHNERA i SP.

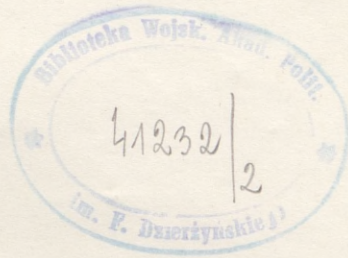
1916.

53,2

WYDAWCA: KRAKÓW 1910

Wydawnictwo "Prace"

Bojowy ekonomiczny
w krainie obcych



CZCIONKAMI DRUKARNI ZWIĄZKOWEJ W KRAKOWIE, MIKOŁAJSKA 13
POD ZARZĄDEM A. SZYJEWSKIEGO.

Nadzwyczajne rozpowszechnienie, które w naszym życiu społecznym i ekonomicznym zyskały sobie bojkoty, zwróciło uwagę na potrzebę naukowego ujęcia i wyświetlenia tego zjawiska. Punktem wyjścia badań autora była sprawa bojkotu żydów w Królestwie, do której starał się on zebrać potrzebny materiał drogą kwestyonaryusza. Według pierwotnych planów przedstawienie rozwoju bojkotów ekonomicznych na ziemiach polskich miało być poprzedzone zobrazowaniem analogicznych objawów w życiu innych narodów. Ale z toku badań okazało się, że na ujęcie tak rozległego tematu jeszcze zawczasie, a w szczególności to, co miało być wstępem do właściwej pracy, wyrosło do rozmiarów samodzielnego studium. Druga część zadania, obejmująca ziemie polskie, może być skończona w innych warunkach i częściowo inne metody trzeba by zastosować przy jej opracowaniu.

Usunięcie z pod rozważań stosunków nam najbliższych czyni oczywiście zebrany materiał niezupełnym. Ale pod względem naukowym nie ma tak wielkiego znaczenia, by analiza zasadniczych typów bojkotu ekonomicznego i różnorodnych jego postaci była przez to poważnie utrudniona. Zebrane objawy, jak zobaczymy, są tak obfite, że pozwolą nawet na wypowiedzenie pewnych ogólniejszych wniosków. A przytem przez to, że uwaga autora skupiła się na razie wyłącznie na zagranicznych stosunkach, że nie wchodzi tu w grę momenty narodowe, łatwiej mu przyszło przeprowadzenie badań z pełnym obiektywizmem, mógł on zgromadzić, ugrupować i oświetlić te niezmiernie ciekawe zjawiska w sposób, niezamącony osobistymi tendencjami i uprzedzeniami.

Praca obecna została ukończona na krótko przed wybuchem wojny światowej. Wojna ta wywołała pewną zwłokę w jej ogłoszeniu. Równocześnie w ciągu tej wojny bojkoty ekonomiczne wysunęły się na dość wybitne miejsce w dziedzinie walk narodowych. Wzrósł więc zasób faktów, odnoszących się do tego przedmiotu. Nie można było jednak wciągnąć go do tej pracy, gdyż jest to materiał bardzo niezupełny, jednostronny i niepewny. A zbyt długo może przyszłoby czekać na sposobność do należytego zebrania tego materiału. Wydało mi się bardziej wskazanem ogłoszenie uzyskanych wyników naukowych w postaci, ustalonej w połowie 1914 roku.

Kraków, w styczniu 1916 r.

Roman Rybarski.

WSTĘP.

Istota i rodzaje bojkotu ekonomicznego.

I.

Przed rokiem 1880 nikomu w świecie nie była znana postać Cap. Charl. C. Boycotta, pełnomocnika dóbr jednego z landlordów irlandzkich, żyjącego w Lough Mask, w hrabstwie Mayo. Okrutne wykonywanie przez niego systemu rządów w Irlandyi skierowało przeciw niemu silną reakcyę miejscowej ludności, znaną od tego czasu pod nazwą bojkotu. Wyraz ten rozpowszechnił się w świecie z błyskawiczną szybkością; pozostaje to w związku z tem, że coraz częściej w różnych krajach i stosunkach przejawia się oznaczone nim zjawisko. Nie wynika z tego, by „bojkotów“ przedtem nie było. Zdarzały się one od czasu do czasu, ale występowały sporadycznie, nie zwracając ogólniejszej uwagi. Nie było też potrzeby wyszukiwania dla nich specjalnej nazwy.

Wiadomo dobrze, że bojkoty nie są irlandzką specjalnością. Znane są powszechnie w Starym i Nowym Świecie. Znane były już w wiekach średnich, a przynajmniej spotykamy tam zjawisko, bardzo do bojkotów zbliżone. Powstało ono na tle ustroju cechowego. Cech rozciągał nad swymi członkami wszechstronną opiekę, sprawował też nad nimi pewnego rodzaju jurysdykcyę karną. Rzemieślnika, który sprzeniewierzył się statutom lub zwyczajom cechowym, co do którego nie skutkowały upomnienia i łagodniejsze kary, wydalało z cechu, a jego nazwisko zamieszczano na czarnej tablicy. Dotknięty tą karą, która w krajach niemieckich nosiła nazwę „Schelten“, nie mógł nigdzie znaleźć zatrudnienia, towarzysze zrywali z nim stosunki; był on w podobnem położeniu, jak dziś robotnik zbojkotowany przez przedsiębiorców lub swoich kolegów.

Bojkot dalej nie stanowi wyłącznego wytworu cywilizacji zachodniej. W ostatnich latach nabrały rozgłosu bojkoty, organizowane w Chinach, Indjach i Turcyi. Niektórzy pisarze znajdują bojkot w stosunkach, bardzo od naszych odległych. Tak np. Joseph Kohler, opisując stosunki prawne w niemieckich posiadłościach afrykańskich, widzi przejaw podobny do naszego bojkotu w instytucyi prawnej, tak zwanej *egbo*, która polega na tem, że nikt nie utrzymuje stosunków z człowiekiem, uznany za niewypłacalnego¹⁾. A zaś jeden z pisarzy nowogreckich, Séfériadès, powołując się na Tucytydesa, opisuje rodzaj bojkotu na tle zatargu między Atenami a Megarą. Mieszkańcy ostatniego miasta po r. 445. chcieli zerwać węzły polityczne, łączące ich z Atenami. W odpowiedzi na to Ateńczycy uchwalili, że towary megaryjskie nie mogą krążyć na rynku ateńskim, zarazem zamknęli porty dla stosunków handlowych z Megarą. Skutki tej akcji dla Megarajczyków były bardzo dotkliwe, którzy też za pośrednictwem Sparty starali się o odwołanie tych postanowień²⁾.

Oczywiście łatwo znaleźć analogię dla dzisiejszych form bojkotu zarówno w czasach odległych, jak i w warunkach obcych wszelkiej cywilizacji. Ale takie zestawianie całkiem różnych stosunków nie zawsze prowadzi do celu. Analogie mogą być tylko pozorne, a instytucye odrębne. Chcąc naukowo wyswietlić zjawisko bojkotu, należy jego pojęcie i zakres ściśle określić, należy wykazać organiczny związek między jego przejawami, szczególne warunki, na których tle to zjawisko wystąpiło. Pierwsza z tych rzeczy — to określenie istoty bojkotu.

Bojkot jest zjawiskiem o charakterze negatywnym. Istota jego tkwi w przerwaniu stosunków, czy to gospodarczych, czy jakichkolwiek innych. Jestto moment, wspólny wszelkim przejawom tego zjawiska. Ta negatywna akcja ma rozmaity charakter, zależnie od warunków. Czasem kończy się na samem zerwaniu stosunków, a więc i sam bojkot jest czysto negatywny: np. ktoś przestaje kupować jakiś towar, ale nie zastępuje go innym. W większości zaś wypadków bojkot jednego łączy się z nawiązaniem stosunków z kimś drugim. Czyli że cała działalność rozkłada się na dwa akty: *a)* zerwanie z kimś stosunków; *b)* nawiązanie tych stosunków z kimś innym. Bojkotem możemy nazwać tylko negatywną stronę tej akcji. Ale nie

¹⁾ J. Kohler. Das Negerrecht. Zeitschrift für vergl. Rechtswissenschaft Bd XI s. 45.

²⁾ St. P. Séfériadès, Réflexions sur le boycottage en droit international. Paris 1912 s. 4.

zdołamy zrozumieć jednej bez drugiej, objawy te splatają się w nierozzerwalną całość. A nadto w bojkocie chodzi tylko o negatywny charakter, cel działalności; niekoniecznie musi tu być i forma negatywna. Kwestya formy jest już rzeczą drugorzędną. Tą samą rzecz można wyrazić w tej lub innej postaci. Przypuśćmy np., że w jakiejś miejscowości jest dwóch kupców. Jednego z nich pragnę zbojkotować. Mogę to wyrazić w formie tej odezwy: nie kupujcie u kupca X., albo przez wezwanie; kupujcie tylko u kupca Y. Podobnie ma się rzecz i z bojkotem skierowanym przeciw szerszym grupom społecznym. Jeżeli mam do wyboru towary niemieckie i towary polskie, to to samo oznacza hasło kupowania tylko towarów polskich, co niekupowania towarów niemieckich. Są to różne formy bojkotu, którymi zajmujemy się później, zasadniczy charakter jest im wspólny.

Nie wystarczy jednak sama negatywna działalność. Na tej podstawie doszlibyśmy do bardzo szerokiego, do bardzo mglistego pojęcia bojkotu. Całe nasze życie przejawia się w formie aktów pozytywnych i negatywnych, z pośród tych ostatnich musimy wybrać pewną określoną grupę, by dojść do jakiegoś ładu. Ograniczenie to łatwo wprowadzić. Bojkot jest świadomą akcją społeczną. W życiu codziennem dokonujemy całego szeregu aktów o charakterze negatywnym. Zrywamy z tym lub innym człowiekiem stosunki osobiste, opuszczamy szeregi tego lub innego stronnictwa, przestajemy kupować u niektórych kupców, należeć do różnych stowarzyszeń i t. d. Te wszystkie zdarzenia mogą występować bardzo często, mogą mieć nawet charakter masowy, ale absolutnie nie nazwiemy ich akcją społeczną, o ile to nie jest działanie, oparte na wzajemnem porozumieniu. Przypuśćmy, że ktoś popełnił czyn hańbiący. Szereg osób, które z nim dotychczas utrzymywały stosunki, zrywa je w zupełności. Jednostka ta zostanie całkiem odosobnioną. Czy powiemy, że ona została zbojkotowaną? Wszystko zależy od tego, jaką drogą osiągnięto ten rezultat. Jeśli izolacya jednostki nastąpiła dzięki szeregowi odosobnionych aktów, to mojem zdaniem o bojkocie niema mowy. Każdy z tych ludzi działał na własną rękę, choć oczywiście mógł wiedzieć o krokach drugiego. Ale jeśli ten skutek osiągnięto dzięki świadomej akcji zbiorowej, to w takim razie mamy tu do czynienia z bojkotem. Słowem, bojkot musi być rezultatem pewnej organizacji. Niekoniecznie pod tem słowem musimy rozumieć twór społeczny o ściśle określonym ustroju; o organizacji mówimy tu w najbardziej ogólnem tego słowa znaczeniu. Wystarczy, że ktoś nawołuje do zerwania stosunków z pewną jednostką, a inni idą za tem wezwaniem, by można było mó-

wić o bojkocie. Związki między bojkotującymi są nieraz bardzo luźne; w każdym razie jednak mamy tu działanie za zbiorowym porozumieniem, mamy tu akcję społeczną.

Dotychczas więc ustaliliśmy, że bojkot jest to negatywna akcja społeczna. Ale na tem nie koniec. Trzeba jeszcze to pojęcie ograniczyć. Trzeba wyłączyć pewne objawy akcji społecznej. Akcję społeczną mogą rozwijać albo związki prawnopubliczne, oparte na przymusie, albo może to być objaw dobrowolnej akcji poza państwowej. Nasuwa się pytanie, czy objąć przez „bojkot“ działanie podpadające pod obydwie kategorie, czy tylko to ostatnie działanie.

Wyłączenie działalności związków prawnopublicznych jest konieczne. Najpierw ze względu na samą genezę bojkotu. Bojkot najczęściej zjawia się wśród społeczeństw, które nie mają własnego państwa. Często zwraca się on przeciw działalności państwowej. W innych przypadkach występuje tam, gdzie państwo jest bezczynne lub też za słabe, by spełnić pewne cele społeczne. Zawsze zjawia się poza państwem. Inna rzecz, że państwo może w stosunku do bojkotu zachowywać się przychylnie, nawet może wprost poprzeć bojkot. Ale to wszystko nie są właściwe działania państwa, występuje tu ono jako czynnik uboczny.

Jeśli bowiem państwo chce osiągnąć ten cel, do którego zmierza bojkot, to ma do tego celu własne narzędzia, które stosowano już od bardzo dawna i których nikt nie nazwie bojkotem. Bojkot np. zmierza do tego, by nikt nie kupował pewnych obcych towarów. Jeśli państwo chce ten cel osiągnąć, to może zakazać importu tego towaru lub nałożyć na niego wysokie cło, równające się prohibicyi. Albo zwróćmy uwagę na blokadę, tak dobrze znaną z prawa międzynarodowego. Gdybyśmy chcieli pod określenia bojkotu podciągnąć i objawy życia państwowego, w takim razie i zerwanie stosunków dyplomatycznych byłoby bojkotem, i cały szereg działań, które przejawiają się w bardzo różnorodnych dziedzinach i które zostały już ujęte w klasyfikację naukową. Pojęcie bojkotu jest potrzebne na to, by objąć szereg objawów, które w ostatnich czasach tak licznie wyrastają poza państwem, a które wykazują kilka zupełnie odrębnych wspólnych znamion.

Dlatego też, wbrew zapatrywaniom niektórych pisarzy, należy pojęcie bojkotu zacieśnić. Np. angielski prawnik, James F. Stephens, pisał z okazji irlandzkich bojkotów: „Bojkot jest tylko nowoczesnem zastosowaniem starego rzymskiego „*Ignis et aquae interdictio*“; jest bardzo podobny do kłatwy i interdaktu, dzięki którym kościół rzymski był w stanie rządzić

wielką częścią świata¹⁾). Niewątpliwie zachodzi analogia między temi instytucjami a współczesnym bojkotem, zwłaszcza bojkotem irlandzkim. Podobieństwo nawet sięga do szczegółów. Irlandzkie wezwania do bojkotu bezwzględny swoim charakterem, poniekąd nawet i formą przypominają inierdykty kościelne. Ale te analogie nie powinny nas wprowadzać w błąd. I tu i tam mamy do czynienia z akcją negatywną, ale *Ignis et aquae interdictio* i cenzury kościelne były nakładane przez instytucje o charakterze prawno-publicznym; bojkot jest akcją, opartą na dobrowolnych podstawach. Z tych też powodów niemożna się zgodzić na zdania cytowanego już autora, Séfériadès, który widzi bojkot w bullach papieskich, zakazujących handlu z Saracenami i w edykcje nawigacyjnym Cromwella²⁾). Czasami na tle religijnem zdarzały się w wiekach średnich objawy pewnej samorzutnej akcji społecznej, które można już nazwać bojkotem. O takich wypadkach opowiada R. T. Ely³⁾, pisząc o współczesnych amerykańskich bojkotach. Ale są to zdarzenia sporadyczne, które niczem nie przeczą faktowi, że bojkot jest zjawiskiem współczesnym i że wyrósł na tle współczesnego rozwoju społecznego.

Wreszcie do określenia bojkotu należy wprowadzić jeden dodatek, mianowicie ten, dzięki któremu staje się on bojkotem *ekonomicznym*. Do istoty bojkotu ekonomicznego nie należy, by miał on cel czysto gospodarczy, by był kierowany wyłącznie gospodarczymi względami. Jeśli ktoś np. dla pobudek narodowych przestaje kupować towary niemieckie, to przeprowadza bojkot ekonomiczny, chociaż nie rządzi się w tym wypadku względami czysto ekonomicznymi, które każą kupować zawsze tam, gdzie jest taniej. Bojkoty pozagospodarcze zachodzą wtedy, gdy przedmiotem ich są rzeczy lub usługi nie będące bezpośrednio w obrocie gospodarczym. Taki bojkot może mieć charakter religijny, bardzo często ma charakter polityczny, jak np. projekty bojkotów ciał prawodawczych lub bojkot szkolny. Tymi różnymi przejawami bojkotu nie będziemy się zajmowali w naszej pracy, choć nieraz wypadnie powołać się na ich istnienie; bardzo często bojkot ekonomiczny łączy się z pozaeconomicznym i zrozumienie pierwszego wymaga poznania towarzyszących mu objawów w innej dziedzinie.

Po tych rozważaniach możemy przejść do zebrania tych wszystkich momentów w jedną definicyę. „Bojkotem ekonomicznym

¹⁾ James F. Stephens, On the Suppression of Boycotting. The nineteenth century, vol. 20. 1886 s. 774.

²⁾ S. Séfériadès, Réflexions sur le boycottage, s. 5.

³⁾ R. T. Ely, The Labor movement in America.

nomicznym nazwiemy akcyę społeczną, opartą na dobrowolnych podstawach, której celem jest wyłączenie z obrotu gospodarczego pewnych usług lub rzeczy. W tej definicyi słowo: „wyłączenie“ podkreśla negatywny charakter tej akcyi, mamy dalej uwydatniony jej społeczny, pozapaństwowy charakter, a w końcu zaznaczone pierwiastki ekonomiczne.

Definicya powyższa zdaniem naszym chwyta istotną naturę bojkotu. Nie znaczy to, byśmy na podstawie definicyi mogli z całą stanowczością zawsze orzec, o ile jakieś zjawisko ma charakter bojkotu, o ile zaś nie podpada pod to pojęcie. Życie społeczne wytwarza wiele form, które czasami żadną miarą nie dadzą się podciągnąć pod najbardziej dokładną i wyczerpującą klasyfikacyę naukową. Powstają często typy pośrednie, które częściowo podpadają pod różne kategorye. Tak ma się rzecz i ze zjawiskiem bojkotu. Czasami jego przejawy występują w zjawiskach, które zresztą mają zupełnie odrębny charakter. Trudno tu przeprowadzić jakąś ścisłą granicę, bo niema jej w życiu. Z wątpliwościami tej natury spotkamy się wkrótce, przy oznaczeniu bojkotów, stosowanych w dziedzinie walki klasowej, i wtedy, gdy zjawi się trudność konkretna, wtedy będzie można zastanowić się nad tem, jak ją rozstrzygnąć.

II.

Jakie możemy określić rodzaje bojkotu? Odpowiedź na to pytanie winna poprzedzić uwaga co do literatury, poświęconej bojkotom. Materiał naukowy, na którym w tej dziedzinie musimy się oprzeć, jest bardzo obfity, ale surowy. Brak nawet zupełny opracowań, dotyczących zjawiska bojkotu, jako całości, te zaś prace, które np. dotyczą zastosowania bojkotu w stosunkach społecznych, czy też w stosunkach międzynarodowych, starają się ująć rzecz ze stanowiska prawniczego, a nie chodzi w nich o wszechstronne ekonomiczne wyświetlenie tego objawu. Prace te w dodatku pisane są przeważnie przez pisarzy niemieckich, którzy kwestyi klasyfikacyi bojkotów, odróżnieniu ich typów, poświęcają w nich wiele miejsca. Dla jurysprudeneyi ważnem jest ścisłe definiowanie, wydobycie drobnych nawet znamion charakterystycznych każdego zjawiska. Dla nas, rozpatrujących rzecz ze stanowiska gospodarczego, te tylko odróżnienia będą miały wagę, które i gospodarczo są doniosłe, którym i w praktyce odpowiada zasadniczo treść odrębna. Chcemy przede wszystkim opisać różne postacie bojkotów — dlatego też tutaj wprowadzimy tylko taką klasyfikacyę, która przydać się może dla lepszego

zrozumienia różnych przejawów bojkotu. dla lepszego ich ujęcia w jedną całość.

Klasyfikacji zjawisk bojkotu możemy dokonać z różnych punktów widzenia. Wchodzą tu w grę następujące momenty: 1) przedmioty, których bojkot dotyczy; 2) rozciągłość bojkotu; 3) różne formy bojkotu; 4) stopień jego trwałości; 5) stopień jego organizacji; 6) stosunek do prawa; 7) stosunki społeczne, na tle których nastąpił bojkot. Przejdźmy te punkty kolejno.

Co do przedmiotów, których dotyczy bojkot, to tu możemy oprzeć się na zasadniczej klasyfikacji ekonomicznego bogactwa, na podziale na dobra materialne i usługi. Bojkot może dotyczyć albo pierwszych, albo drugich. Sprowadzając rzecz do bardziej przyjętych terminów w obrocie gospodarczym, powiemy, że pierwszy bojkot, to bojkot towarów; drugi zaś jego rodzaj, to bojkot, zmierzający do przerwania osobistych stosunków gospodarczych, którego główną formą jest tak zw. „Arbeitsboykott“, bojkot pracy¹⁾. Odróżnienie to ma konkretne uzasadnienie praktyczne. Bojkot bardzo często dotyczy tylko pierwszej dziedziny: słyszymy hasło, „nie kupujcie towarów obcych“. Nie znaczy to, by propagujący ten bojkot uważali za odpowiednie korzystanie z usług bojkotowanych producentów, ale wprost ta ewentualność jest mało prawdopodobną, gdyż zwyczajne stosunki z obcymi krajami ograniczają się tylko do obrotu towarami. O ile jednak bojkot wybucha w miejscu, na którym walczące strony żyją obok siebie, to w takim razie ważną jest decyzja, czy bojkot dotyczy tylko dóbr materialnych, czy tylko usług osobistych, czy tych i tych równocześnie. Zależy to z jednej strony od intensywności bojkotu, z drugiej od rodzaju usługi. Bojkot piekarni lub jatki mięsnej będzie zawsze bojkotem dóbr materialnych, towarów określonego rodzaju; a zaś bojkot przedsiębiorstwa tramwajowego będzie zawsze bojkotem usług pewnego rodzaju.

Drugie odróżnienie, zaznaczone poprzednio, to rozciągłość bojkotu. Jest rzeczą zrozumiałą, że tę akcję można poprowadzić szerzej lub też zamknąć w ciasniejszych granicach. Najpierw można bojkot ograniczyć do dziedziny gospodarczej, bez rozciągania go na wszelkie stosunki. W pracy tej jednak zajmujemy się tylko ekonomicznymi bojkotami, i w ich łonie musimy zrobić pewne odróżnienia. Bojkot ekonomiczny może być albo zupełny, albo częściowy. Można rzucić hasło zupełnego wyłączenia kogoś z obrotu gospodarczego, niewchodzenia z nim w żadne stosunki gospodarcze. Albo też

¹⁾ Arno Wittgensteiner, Boykott und boykottähnliche Massregeln nach geltendem Reichsrecht. Borna — Leipzig 1907 s. 4.

można bojkot ograniczyć, i to opierając się na najrozmaitszych względach. Tak np. bojkoty w irlandzkich stosunkach rolnych były albo zupełne, albo dotyczyły pewnych tylko stosunków gospodarczych. Np. czasami wyłączano z pod bojkotu zaopatrywanie bojkotowanego w żywność, itd.

O ile chodzi o bojkot częściowy, to główne jego rodzaje odpowiadają dwom stronom stosunku wymienionego: aktowi kupna i aktowi sprzedaży. Bojkot częściowy może dotyczyć albo niekupowania u kogoś, albo niesprzedawania komuś. Niezupełnie słusznym byłoby tu wyrażenie, że pierwszy bojkot skierowany jest przeciw producentom, drugi zaś przeciw konsumentom. Albowiem w charakterze kupujących występują nie tylko konsumenci, kupno surowców jest jedną z faz produkcji. Czasem bojkot stosowany przeciw tej samej warstwie może raz sięgać w jednym, raz w drugim kierunku. Zwróćmy uwagę na bojkot autiniemiecki pod panowaniem pruskim. Ludność polska bojkotuje przedewszystkiem Niemców, jako kupujących, o ile chodzi o ziemię; bojkotuje zaś ich jako sprzedających, o ile chodzi o obrót towarami innymi, których mogą dostarczyć firmy polskie. Bojkot ten jednak nie dotyczy wszystkich stosunków gospodarczych między Polakami a Niemcami, gdyż jest pewna sfera neutralna, w której przeważnie stosunki istnieją; stowarzyszenia kredytowe polskie są klientami wielkich banków niemieckich, a zaś Niemcy korzystają z usług tych stowarzyszeń. Mamy tu więc wyraźny przykład bojkotu częściowego. Inne podobne przykłady zgromadzić łatwo, gdyż stosunkowo rzadziej bojkot jest naprawdę bojkotem zupełnym, nawet w swem założeniu, nie mówiąc już o przeprowadzeniu faktycznym.

Trzeci rodzaj bojkotów, to odróżnienie jego postaci zewnętrznych. Z tego punktu widzenia można przeprowadzić wiele klasyfikacji, zasadnicze jednak znaczenie ma podział na bojkot bezpośredni i bojkot pośredni. Innemi słowy, mamy tu albo bojkot wyraźnie i wprost skierowany przeciw komuś, albo też bojkot, który już jest konsekwencją nawiązania dotyczących stosunków z kimś drugim.

Przytoczmy przykład. Grupa robotników popada w zatarg z przedsiębiorcą, którego towary mają zbyt wśród ludności robotniczej. Jako formę walki stosuje bojkot i wzywa wszystkich do niekupowania tych towarów u dotyczącego przedsiębiorcy. Cel tu jest negatywnie wyraźny, niekupować tam a tam. Bojkot ma charakter bezpośredni. Przypuśćmy jednak, że ci robotnicy są w lepszych stosunkach z częścią przedsiębiorców, którym wzamian za pewne ustępstwa chcieliby dać swoje poparcie, kupując wyłącznie ich towary. Jeśli

tego rodzaju umowa dojdzie do skutku, jeśli bojkot jednych odbywa się w formie popierania wyłącznego innych, w takim razie mówimy tu o bojkocie pośrednim.

Bojkot pośredni wykształcił już swoje formy. Chodziło tu o to, by wyraźnie zaznaczyć, że wyroby jednych producentów należy popierać, a wyroby drugich usunąć z obrotu. Trzeba było te faworyzowane wyroby w jakiś sposób odróżnić. Wytworzyły się pod tym względem dwie formy: tak zw. „label“ czyli znak towarowy, i tak zwane „białe listy“. Label oznacza markę pewnego przedsiębiorstwa. Ta marka nie jest zwyczajną marką ochronną, lecz wskazuje na to, że przedsiębiorca odpowiada pewnym wymaganiom ze strony odbiorców, którzy popierają wyłącznie jego wyroby, a bojkotują inne. Upoważnienie do takiej „label“ dają często związki zawodowe robotnicze.

Obok „label“ mamy do czynienia z tak zwanymi „białymi listami“ (white lists, les listes blanches). Nazwa ta powstała przez przeciwieństwo do „czarnych list“, stosowanych niekiedy w stosunkach robotniczych. Biała lista jest listą przedsiębiorców, ogłaszaną przez jakiś związek odbiorców, których to przedsiębiorców należy popierać. Cel jest ten sam, jak przy „label“. Label wskazuje na towar, który należy nabywać; a zaś biała lista wskazuje na osobę producenta, u którego należy nabywać. Zastosowanie jednej lub drugiej formy bojkotu pośredniego zależy od czysto technicznych warunków.

Niektórzy pisarze odróżniają bojkot bezpośredni od pośredniego, nazywają pierwszy bojkotem „we właściwym znaczeniu słowa“ — tak np. robi G. Schwittau w wydanej niedawno pracy o formach walki przemysłowej¹⁾. Ale ten sam autor przyznaje zaraz, że obydwa rodzaje bojkotu oznaczają to samo i cytuje dalej zdanie jednego z przywódców północno-amerykańskiego ruchu robotniczego, według którego „label“ i bojkot w ciśniejszym znaczeniu są tylko dwiema różnymi formami tego samego zjawiska, dwiema stronami medalu. Bojkot wypowiada z kim nie należy utrzymywać stosunków, „label“, z kim szczególnie intensywne stosunki utrzymywać należy. Jeśli dana jednostka, robotnik lub inny konsument, kupuje towar oznaczony przez „label“, bojkotuje tem samym każdy inny towar, który nie podpada pod „label“²⁾.

Gdybyśmy istotę bojkotu oparli na jego formie, w takim razie ta istota występowałaby wyraźniej przy bojkocie bezpośrednim. Dla nas jednak decydujące znaczenie może mieć tylko

¹⁾ G. Schwittau, Die Formen des wirtschaftlichen Kampfes (Streik Boykott, Aussperrung u. sw.) Berlin 1912. S. 237 i nast.

²⁾ John Mitchell, The Organised Labour, Philadelphia 1903, s. 291.

treść tego zjawiska, a ta treść zasadnicza w obydwu jego postaciach jest taka sama. Czasem wprost o zastosowaniu jednej formy bojkotu zamiast drugiej rozstrzygają okoliczności przypadkowe. Tak np. z obawy przed represją prawną wybiera się zamiast formy bezpośredniej, formę pośrednią bojkotu. Stąd też wynika konieczność równomiernego traktowania obydwu jego postaci.

Czwartem z kolei odróżnieniem jest klasyfikacja bojkotów ze względu na stopień ich trwałości. Wydawałoby się mogło, że pytanie, czy bojkot trwa dłużej lub krócej, jest obojętnem dla ogólnej klasyfikacji bojkotów. Ale czasami czas trwania ma duże znaczenie dla samej treści bojkotów. Najogólniej biorąc, możemy odróżnić bojkot stały i bojkot czasowy. Bojkot stały zmierza do wyłączenia na zawsze towarów lub usług z gospodarczego obrotu. Natomiast bojkot czasowy zmierza tylko do chwilowego zerwania stosunków gospodarczych.

Bojkot czasowy niekoniecznie ma być takim dlatego, że przeprowadzający go nie zdołali zbojkotować danej jednostki na trwałe. Bojkot może być czasowym już ze względu na swój cel, swoje założenie. Weźmy za przykład bojkot antiaustryacki, zorganizowany przez Turcyę, lub bojkot towarów amerykańskich w Chinach. Bojkoty te miały konkretny cel polityczny obok pewnego charakteru demonstracyjnego, chodziło w nich o to, by wymusić szereg ustępstw natury politycznej; miały się skończyć wtedy, gdy ten cel zostanie zrealizowany. Podobnie czasowy charakter ma bojkot, wywołany jakimś konfliktem między pracodawcami a robotnikami; bojkot ten ustaje z chwilą, gdy dochodzi do ugody. Natomiast bojkot, pojęty jako środek poparcia rodzimej wytwórczości, jest bojkotem stałym. Chodzi tu o wyłączenie z obrotu na zawsze. Niekiedy bojkot czasowy może się przeobrazić na trwały, gdy np. za targ między przedsiębiorcą a robotnikami skończy się niepomysłnie, i robotnicy na trwałe postawią na indeksie wyroby opornego przedsiębiorcy.

Piątym momentem, służącym za podstawę odróżnień, jest kwestya stopnia organizacji bojkotu. Powiedzieliśmy już poprzednio, że bojkot jest akcją społeczną, że więc wymaga pewnej organizacji w najogólniejszym tego słowa znaczeniu, ale stopień tej organizacji może być bardzo rozmaity. Różnice co do stopnia organizacji są natury ilościowej, jedne wypadki zstapiają się z drugimi. Można tu wyróżnić bojkoty dorywcze od bojkotów ściśle zorganizowanych. Bojkot jest zjawiskiem bardzo częstem. Najrozmaitsze przyczyny powołują go do życia, każdy konflikt społeczny, czy to natury

gospodarczej, czy moralnej, religijnej, politycznej czy narodowej może doprowadzić w pewnych warunkach do bojkotu. Przeważnie jednak taki bojkot niema większego znaczenia. Kończy się na dorywczej akcji, luźnie zorganizowanej, często bez określonego dokładnie celu i bez określonych sposobów działania; akcja ta przechodzi bez głębszych skutków, nie zostawia trwałych śladów i dla badania naukowego nie przedstawia dostatecznie pewnego materiału.

Ze względu zaś na stosunek do prawa, to trzeba odróżnić bojkoty legalne od bojkotów nielegalnych. Prawo niekiedy występuje przeciw niektórym postaciom bojkotu, uważa je za niedozwolone. Zazwyczaj jednak to stanowisko prawa nie jest oparte na wyraźnych postanowieniach ustawy, lecz na interpretacji ogólniejszych zasad, często zupełnie dowolnej. Nie raz w praktyce zacierają się granice między tem, co dozwolone, a tem co będzie tłumionem przez prawo; istnieje tutaj szereg wątpliwości. Kwestya legalności bojkotu posiada pewne znaczenie i dla naszego badania, gdyż represya prawna może oddziaływać na usunięcie jednych form bojkotu, a rozwój innych.

Z wszystkimi temi odróżnieniami spotkamy się później. Żadnego jednak z nich nie można wziąć za główną podstawę podziału pracy. Zasadnicze w tym względzie znaczenie ma funkcya społeczna bojkotów, ich rodzaj ze względu na różne stosunki społeczne. Mniejszą doniosłość ma zewnętrzny, formalny charakter bojkotu, a większą jego tło, jego zastosowanie dla różnych celów społecznych. Dopiero w ramach klasyfikacji, na tej ostatniej podstawie opartej, może się wyłonić potrzeba powołania się na inne znane nam odróżnienia.

Najpierw bojkotem posługują się różne warstwy społeczeństwa dla przeprowadzenia swoich celów gospodarczych i społecznych. Antagonizmy społeczne są różnego rodzaju. Nie wszystkie one, i nie w jednakim stopniu realizują się w formie bojkotu. Na plan pierwszy wysuwa się tu jedna grupa: antagonizm interesów między kapitałem a pracą, wyraźniej mówiąc, walka między robotnikiem a przedsiębiorcą. Posługuje się ona bojkotem, do którego uciekają się obydwie strony, choć robotnicy w wyższym stopniu niż przedsiębiorcy. Zastosowanie bojkotów w tej dziedzinie zależy od stosunków miejscowych, nie we wszystkich krajach jest ono równomierne. W uwzględnieniu tego faktu należy przedstawić bojkoty na tle stosunków robotniczych każdego kraju z osobna. Temu przedmiotowi poświęconą będzie Część I. pracy, zatytułowana: „Bojkot w walce między robotnikiem a przedsiębiorcą“.

Obok tego i inne antagonizmy społeczne, choć nie tak ostre, znajdują swoje ujście w formie bojkotów. Można powie-

dzieć, że każda warstwa społeczna w pewnych warunkach ucieka się do bojkotu. Z pośród jednak sporadycznych objawów tego zjawiska wybijają się na plan pierwszy zarówno częstem występowaniem jak i szerszem tłem bojkoty, które występują między różnymi warstwami w organizacyi handlu i przemysłu. Współzawodnictwo gospodarcze nie rozwija się wyłącznie tylko na tle indywidualnem, walczą z sobą różne formacje społeczne, które w tej walce okazują wewnętrzną solidarność a odporność na zewnątrz. Trusty i kartele walczą z indywidualnymi przedsiębiorcami, fabrykanci walczą z pośrednikami, chcąc nawiązać bezpośrednie stosunki z konsumentami. Kupcy walczą z domami towarowymi i kooperatywami. A w tych różnych walkach bojkot jest na porządku dziennym. Obok tego mamy bojkoty, podejmowane przez różne grupy zawodowe; i zgodnie z tem tę grupę bojkotów przedstawimy w Części II, nazwanej: Bojkoty w walce innych warstw społecznych i grup zawodowych.

Bojkot dalej może być nietylko środkiem walki, lecz również i środkiem reformy społecznej. Pewne warstwy społeczne mogą posługiwać się tą formą, kierowane myślą, by zmusić interesowane czynniki do przeprowadzenia pewnych reform w imię ogólnego dobra. Taki charakter miały bojkoty towarów, produkowanych przez pracodawców, zatrudniających niewolników; myślą o reformie społecznej kierowane są bojkoty, podjęte przez Ligi konsumentów. Na tej zasadzie też wyróżnia się osobna grupa bojkotów: „Bojkot jako narzędzie reformy społecznej“ (Część III).

Wreszcie należy wspomnieć o jednym bardzo doniosłym zastosowaniu bojkotów, które dla nas szczególną przedstawiają wagę. Dotychczas mówiliśmy o bojkotach, występujących jako narzędzie walki i reformy społecznej; ale obok antagonizmów społecznych, występują również w formie konfliktów gospodarczych antagonizmy, mające tło narodowe. Bojkot jest bardzo ważnym czynnikiem w walkach między różnymi narodami, i to zarówno na tle międzynarodowem, jak i wewnątrz jednego państwa, gdy to państwo nie jest jednolitem pod względem narodowym, gdy jeden naród rządzi drugim. Bojkoty te mają obok podkładu narodowego, niekiedy i silny odcień walki społecznej. Ale pierwiastek narodowy wysuwa się tutaj na plan pierwszy. Zgodnie z tem osobnego i obszernego omówienia domaga się grupa bojkotów, którą można zatytułować: „Bojkoty w walkach na tle narodowem“ (Część IV).

CZEŚĆ PIERWSZA.

Bojkot w walce między robotnikiem a przedsiębiorcą.

ROZDZIAŁ I.

Narzędzia walki między robotnikiem a przedsiębiorcą i zjawiska bojkotom pokrewne; rodzaje bojkotów w tej dziedzinie.

Walka, która się toczy między robotnikiem a przedsiębiorcą, wykazuje wielkie bogactwo form. Stosowane w tej walce są najrozmaitsze sposoby. Ale mimo to istnieje jeden moment wspólny przeważnej liczbie narzędzi walki. Tym momentem jest negatywny ich charakter. Bezpośredni przymus, gwałty i rozruchy stają się mimo wszystko coraz rzadsze i coraz mniej skuteczne; natomiast zarówno przedsiębiorca jak i robotnik posługują się negatywnymi głównie formami nacisku, wywieranego na stronę przeciwną.

Zwróćmy uwagę na dwa główne przejawy w tej dziedzinie; na strejk, klasyczną formę walki, stosowaną przez robotników, i na lokaut, analogiczną broń po stronie przedsiębiorców. W czym tkwi istota strejku i lokautu? W zerwaniu pewnych stosunków, w powstrzymaniu usług, oddawanych przeciwnej stronie. Przez strejk robotnicy wstrzymują się na czas dłuższy lub krótszy od pracy w przedsiębiorstwie; przez lokaut przedsiębiorca przerywa usługi, oddawane przez robotników. Czyli, że te środki walki mają jeden zasadniczy moment wspólny z bojkotem: zmierzają również do wyłączenia z obrotu gospodarczego pewnych usług lub rzeczy. Podkreślić to należy nie w tym celu, by gwałtem te wszystkie objawy

wciągać pod pojęcie bojkotu, lecz by wskazać przedewszystkiem, że zjawisko bojkotu w stosunkach robotniczych nie jest z istoty swej jakimś objawem wyjątkowym, że wyrasta ono na tem samym tle, na którym wyrastają inne formy walki robotniczej.

Bojkot we właściwym słowa znaczeniu zawiera znamiona odmienne, odcina się względnie wyraźnie od pozostałych form walki. Strejk i lokaut są przerwaniem stosunków, które już istniały w postaci regularnej, są przerwaniem umowy o pracę. Jest to zatarg niejako wewnętrzny, w łonie samego przedsiębiorstwa. A zaś bojkot sięga dalej, jest akcją społeczną, prowadzoną nie tylko przez ludzi, którzy byli w stałym stosunku do siebie, lecz i przez tych, którzy z danym przedsiębiorstwem mieli choćby luźne związki. Niektórzy ekonomiści widzą wprost istotną cechę bojkotu w tem, że on wykracza poza stosunki między przedsiębiorcą a robotnikiem. Tak np. amerykański ekonomista, Edwin A. Seligman widzi w bojkocie „próbę podjętą przez robotników, by skłonić trzecie osoby do przerwania stosunków przemysłowych z przedsiębiorcą“¹⁾. Definicja ta jest za ciasną. Z jednej strony dlatego, że bojkot może być podjętym i przez przedsiębiorców przeciw robotnikom — pod tym względem liczy się ona z praktycznym znaczeniem słowa „bojkot“ w północno-amerykańskich stosunkach; z drugiej strony zaś dlatego, że niekoniecznym jest tu wciągnięcie osób trzecich do tej akcji, bojkot zorganizować mogą sami robotnicy. Ale podkreśla w każdym razie ta definicja ten moment, że bojkot jest zatargiem, który nie zamyka się w granicach samego przedsiębiorstwa.

Strejk i lokaut są zjawiskami, bardzo często rozpatrywanymi w literaturze naukowej, mają fizyognomię zupełnie wyrażną i dostatecznie wyświetloną. Związek między tymi objawami a bojkotem jest bardzo ścisły. Niejednokrotnie wybuch strejku lub lokautu łączy się z wybuchem bojkotu. Bojkot jest środkiem pomocniczym, czasem wprost niezbędnym dla powodzenia strejku. I w praktyce granica między strejkiem a bojkotem może się zatrzeć. Ale ten wypadek nie odbiera znaczenia faktowi, że strejk i lokaut z jednej strony, a bojkot z drugiej, wzięte w całości, wykazują odrębne znamiona i wymagają odrębnego traktowania.

W niektórych krajach istnieje instytucja, oparta również na pierwiastkach negatywnych, pokrewna bojkotowi i wywołująca czasem tę akcję. Nosi ona nazwę w Stanach Zjedno-

¹⁾ Edwin R. A. Seligman, Principles of Economics. Third edition, 1907. London s. 446.

ezonych, „zamkniętego przedsiębiorstwa“; w Wielkiej Brytanii mówi się tutaj wyraźnie o niezatrudnianiu przez przedsiębiorcę ludzi, nienależących do związków zawodowych. Jest to przejaw wysokiego rozwoju ruchu zawodowego wśród robotników. Gdy taki związek zawodowy czuje się dość silnym, wtedy wysuwa pod adresem przedsiębiorcy postulat, by ten zatrudniał tylko jego członków, by ewentualnie wydalili tych wszystkich, którzy odmawiają przystąpienia do tego związku. Jest to jedno z głównych źródeł zatargów między przedsiębiorcami a związkami zawodowymi. Przedsiębiorcy zależy na tem, by zachować swobodę w doborze robotników, by mieć pewną niezależność w stosunku do związku zawodowego; dlatego też ta warstwa stawia zawzięty opór wprowadzeniu tej instytucji, mimo to jednak „zamknięte przedsiębiorstwo“ (closed shop, co oznacza, że dane przedsiębiorstwo jest ograniczone tylko dla członków związku, w przeciwnieństwie do „open shop“, dostępnego dla wszystkich) upowszechnia się coraz bardziej. Robotnicy zaś domagają się przyjęcia tej zasady, chcą usunąć żywioły niepewne, na których w razie zatargu mógłby się oprzeć przedsiębiorca; chcą wzmocnić kadry związku zawodowego, zmuszając wszystkich do przystępowania; w końcu powołują się na to, że związek, który walczy o poprawę bytu, winien być poparty przez wszystkich, którzy korzystają z jego wyników¹⁾.

Instytucja „zamkniętego przedsiębiorstwa“ również jest zjawiskiem, bojkotowi pokrewnem, ale również nie wyczerpuje się bynajmniej w pojęciu bojkotu. Ruch zawodowy stara się o przeprowadzenie tej zasady różnymi sposobami. Woli uciekać się nieraz do środków mniej stanowczych, nakłaniać do dobrowolnego przystąpienia itd. Bardzo często zaś związki zawodowe tolerują zatrudnianie robotników, nienależących do nich, pod warunkiem, że ci nie wpływają ujemnie na warunki pracy, że stosują się do ich wymagań. Bojkot jest ostatecznością, do której nie zawsze dochodzi. Przy bezwzględnem nawet przeprowadzeniu zasady zamkniętego przedsiębiorstwa chodzi przeważnie o to, by przedsiębiorca na przyszłość nie przyjmował robotników, nienależących do związku; nie tyle zaś o to, by usunąć, by zbojkotować bezwzględnie pewną liczbę robotników już zatrudnionych. Walka o „closed shop“ jest powodem, jest sposobnością, przy której stosuje się bojkot; ale pojęcia te bynajmniej się nie nakrywają.

Tak więc widzimy, że po uprzytomnieniu sobie znaczenia, które mają strejk i lokaut, po zapoznaniu się z instytucją

¹⁾ Frank T. Stockton, The closed shop in American Trade Unions. John Hopkins studies, Series XXIX. Nr 3. Baltimore 1911.



„zamkniętego przedsiębiorstwa“, zjawisko bojkotu nie występuje jako coś odrębnego, ale jako narzędzie walki w stosunkach robotniczych, uzupełniające poprzednie.

Bojkot w tych stosunkach może przybrać różne formy. Najpierw może on być stosowanym albo przez przedsiębiorców przeciw robotników, albo przez robotników przeciw przedsiębiorcom. Bojkot pierwszego rodzaju nosi zazwyczaj nazwę „czarnej listy“. Polega na tem, że przedsiębiorcy komunikują sobie wzajemnie nazwiska robotnika, który się im naraził i odmawiają solidarnie przyjęcia go do pracy. Chodzi tu o usunięcie jednostek, które w ruchu robotniczym wzięły czynniejszy udział i stały się niedogodne dla przedsiębiorców. Jest to bojkot, na który robotnicy odpowiadają innemi formami bojkotu. Instytucya czarnej listy w niektórych krajach wyszła już z użycia. Ma ona znaczenie raczej w pierwocinach ruchu robotniczego, gdy przedsiębiorcy przypuszczają, że walka podjęta przez związki robotnicze jest tylko dziełem agitatorów, z których usunięciem usunie się i źródło tej walki. Gdy zaś związki zawodowe są silniejsze, to już niepozwolą one na stosowanie czarnej listy. W jakim stopniu „czarne listy“ naprawdę mają zastosowanie, to trudno o tem zebrać dokładne wiadomości, gdyż rzecz cała odbywa się w tajemnicy. Z drugiej zaś strony to zjawisko jest dość proste, zawsze powtarza się mniej więcej w tej samej postaci, tak, że jego naukowa analiza jest mało produktywną. W każdym razie wszędzie tam, gdzie ta forma bojkotu ma większe znaczenie, tam należy o niej pamiętać.

Bogatsze są rodzaje bojkotu, stosowane przez robotników przeciw przedsiębiorcom. Robotnik występuje tu w podwójnej roli; raz jako współproducent towaru, jako ten, który wynajmuje przedsiębiorcy swoje usługi, powtórę jako konsument, jako ten, który kupuje towary dla zaspokojenia własnych potrzeb. Odpowiednio do tego odróżniamy dwa rodzaje bojkotu: bojkot przedsiębiorcy, jako pracodawcy i bojkot przedsiębiorcy jako tego, który pozbywa na rynku wytworzone towary. Pierwsza forma bojkotu nosi w literaturze niemieckiej nazwę „Arbeitsperre“, lub „Sperre“. Oto jak istotę tego zjawiska definiuje szwajcarski autor, Dr E. Liechti: Przez „Sperre“ rozumiemy wywołanie jednego lub więcej oznaczonych przedsiębiorców, wypowiedziane przez organizację robotniczą w tem znaczeniu, że wszystkim zorganizowanym kolegom wzbronioną jest praca u tamtych, i przez które wzywa się wszystkich, by unikali zamkniętego warsztatu ¹⁾. Cel wywołania jest jasny: chodzi tu

¹⁾ Dr. Eugen. Liechti, Die Verrufserklärungen in modernen Erwerbsleben, speziell Boykott und Arbeitssperre. Zurich 1897 s. 14.

oto, by pozbawić przedsiębiorcę sił roboczych, skłonić go do ustępstw przez brak dopływu robotników. Owa „Sperre“ stanowi równocześnie analogię i przeciwieństwo do „czarnej listy“; w ostatnim przypadku przedsiębiorcy usiłują wyłączyć z obrotu usługi pewnych robotników, w pierwszym zaś wypadku związki robotnicze usiłują wyłączyć z obrotu pewnych przedsiębiorców.

Taki bojkot przedsiębiorcy jako pracodawcy jest jedną z typowych postaci bojkotu, faktycznie jednak nie znajduje tak częstego zastosowania, jak inne tego bojkotu formy. Jest to rzecz bardzo do przeprowadzenia trudna: skłonić wszystkich, by mijali pewne przedsiębiorstwo, by bezwarunkowo nie przyjmowali w niem pracy. O ile ta rzecz wchodzi w życie, to zazwyczaj jako uboczny objaw strejku. Przedsiębiorca stara się przedewszystkiem strejkujących robotników zastąpić innymi; związki zawodowe zaś, które strejkiem kierują, ogłaszają natychmiast owo przedsiębiorstwo za zamknięte, wzywają wszystkich do nieprzyjmowania w niem pracy. Ci zaś, którzy się do tego nie stosują, uchodzą za „łamistańców“ (w Anglii „black-leg“, w Stanach Zjedn. „scab“). Organizujący strejk starają się wszelkimi sposobami wstrzymać dopływ tych żywiołów, rozstawiają pikietę, wywierają różnego rodzaju presję na chwiejnych.

Teoretycznie biorąc, mamy tu do czynienia z takim samym rodzajem bojkotu, jak każdy inny; ale niejako z technicznych względów i tej formie nie możemy poświęcać zbyt wiele uwagi. Samodzielne wywołanie przedsiębiorstwa występuje bardzo rzadko: zwykle łączy się ze strejkiem, stanowi jeden z jego przejawów, często jeden z warunków jego powodzenia.

Tak więc pozostaje główna forma bojkotu, na której też szczególną trzeba skupić uwagę, mianowicie bojkot produktów przedsiębiorcy; bojkot, przy którym robotnik występuje w charakterze konsumenta. Przez to samo akcja cała wkracza na szersze tło, wykracza poza ramy zwyczajnego stosunku między przedsiębiorcą a robotnikiem.

Terminologia naukowa co do pojęcia i rodzajów bojkotu w stosunkach robotniczych jest bardzo chwiejna. Nosi ona ślady wielu form przejściowych, istniejących między bojkotem a innymi objawami. Bardzo często słowo „bojkot“ ma treść dość ciasną, zgodnie z terminologią życia praktycznego. Zwyczajnie bowiem przez bojkot rozumie się tylko jeden rodzaj bojkotu, bojkot produktów przedsiębiorcy. Niekiedy nawet mówi się o bojkocie pośrednim, o „label“, jako o czemś odrębnem. Ale nikt na tej podstawie nie zacieśnia pojęcia bojkotu; tak np. każdy, kto zastanawia się nad istotą „czarnych list“, zaznacza wyraźnie, że stanowią one odrębny jego rodzaj.

W literaturze niemieckiej istnieje termin osobny, który odpowiada wyrazowi „bojkot“ w jego naukowem znaczeniu; jest nim słowo „Verruf“, „Verrufserklärung“, co można przetłómaczyć na język polski przez „wywołanie“. Tytuł „Verrufe“ nosi wprost jedną z prac o bojkocie. Inni zaś to słowo utrzymują w cieńszem znaczeniu, odróżniając bojkot jako rodzaj „Verrufserklärung“, obok „Arbeitsperre“. Tak np. czyni cytowany już poprzednio autor, Eugen. Liechti. Inni wreszcie obok bojkotu odróżniają „boykottähnliche Massregeln“, ale według odnośnego autora „Arbeitssperre“ stanowi wprost rodzaj bojkotu właściwego, a nie jest wliczona między „boykottähnliche Massregeln“²⁾. Wreszcie jeden z autorów również i „Aussperrung“ uważa za zjawisko, pokrewne bojkotowi³⁾.

Nie ma powodu, by temi różnemi sformułowaniami kłopotać się zbytnio; są to kwestye nomenklatury, które zawsze są rzeczą uboczną. Praktycznie zresztą te zjawiska sporne, których klasyfikacya nasuwa pewne wątpliwości, nie mają większego znaczenia, albo też brak materyałów do ich wszechstronnego wyświetlenia. Głównie zajmiemy się też bojkotem produktów przedsiębiorcy, najbardziej typową i powszechną formą bojkotu w stosunkach społecznych.

ROZDZIAŁ II.

Stany Zjednoczone Ameryki Północnej.

Stany Zjednoczone Ameryki Północnej są klasycznym krajem bojkotów. Jeden z pierwszych przejawów tego zjawiska, to bojkot angielskich towarów w XVIII wieku, z czasów, gdy w angielskich koloniach Ameryki północnej zbudziło się dążenie do niezawisłości. Stosowano dalej bojkot przeciw produktom pracy niewolników, w czasie, gdy rozpoczęła się agitacya za zniesieniem niewolnictwa. A i obecnie w Stanach Zjednoczonych powstała idea ligi konsumentów, której wprowadzenie w życie łączy się z bojkotem. Tak więc bojkoty, przejawiające się w tem państwie w dziedzinie stosunków robotniczych, w walce między robotnikiem a przedsiębiorcą, są zjawiskiem zupełnie normalnem, nie stanowią czegoś wyjątkowego. Nasuwa się jednak pytanie dlaczego Stany Zjedn. stanowią tak podatny grunt dla wszelkiego rodzaju bojkotów?

Złożyło się na to kilka czynników. Najpierw wiemy o tem,

¹⁾ Paul Dehn, Verrufe. Schmoller's Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung itd. 34 i 35 Jahr.

²⁾ Arno Wittgensteiner, Boykott und boykottähnliche Massregeln.

³⁾ Dr Maschke, Boykott, Sperre und Aussperrung. Jena 1911.

że bojkot jest przejawem akcji pozapaństwowej, a społeczeństwo północno-amerykańskie stanowi bardzo podatny grunt dla wszelkiego rodzaju aktów samopomocy społecznej. Działanie państwa jest tutaj dość słabe, nie wciska się ono we wszystkie dziedziny, nie reguluje wszechstronnie stosunków między różnymi warstwami społecznymi, bardzo często te warstwy same załatwiają swoje porachunki. Niezależnie zresztą od walk społecznych, wiele zwyczajnych problemów, które gdzieś indziej rozwiązuje państwo, w Stanach Zjedn. załatwia się na drodze akcji pozapaństwowej. Zwróćmy uwagę na ubezpieczenia, organizację komunikacji, policji itd. Obywatel Stanów Zjedn. przywykł nie oglądać się na czynniki państwowe i radzi sobie sam, tworzy dobrowolne związki. Ta skłonność do bezpośredniej reakcji niekiedy przybiera objawy nienormalne, jak np. „lynching“; w zwyczajnych warunkach doprowadza do świetnych rezultatów, które zdumiewają niejednokrotnie obserwatorów z europejskiego kontynentu.

Powtórze trzeba pamiętać o tem, że w Stanach Zjedn. kwestye społeczno-gospodarcze są przedmiotem powszechnego zainteresowania. Społeczeństwo północno-amerykańskie jest w wysokim stopniu „uprzemysłowione“, jeśli się tak wyrazić można. Każdy interesuje się sprawami ekonomicznymi, zdaje sobie w pełni sprawę z roli, która przypada mu w organizmie gospodarczym. Organizacya, poświęcona tym lub innym zagadnieniom natury materyalnej, stanowi najbardziej powszechny typ organizacyi. Warunki, w których odbywa się produkcya różnych przedmiotów, problemy polityki monetarnej, celnej, organizacya przedsiębiorstw kapitalistycznych — to wszystko stanowi przedmiot żywych rozważań. Opinia społeczna reaguje bardzo żywo na wszystko, na zjawiska, któreby w innym kraju przeszły bez echa. Powieść Sinclair'a „Grzęzawisko“ wywarła bezpośredni wpływ na gospodarczy, wstrzymała znacznie zbyt wytworów, wyprodukowanych w opisanych tam warunkach. Konsumenci towarów umieją, o ile zachodzi potrzeba, rozwinąć bezpośrednią działalność dla obrony własnego stanowiska. A że jednym z głównych rodzajów broni, którą rozporządzają konsumenci jest bojkot, nie dziwnego więc, że ta instytucya jest w tym kraju szczególnie rozpowszechniona.

Najpierw zajmiemy się bojkotem, który stosują przedsiębiorcy, tak zwanymi „czarnymi listami“ (blacklisting). Według jednego z badaczy problemów robotniczych, Franka Carltona, „czarna lista“ jest bojkotowaniem przez przedsiębiorców towaru robotników — ich pracy. „Karta odejścia jest to pisemne poświadczenie, dawane pracownikom w czasie, gdy ci opuszczają pewien zakład. Tej karty można użyć także jako środka do

„czarnej listy“. Niektóre stowarzyszenia przedsiębiorców utrzymują rodzaj „Biura zatrudnień“, w którym są zarejestrowane imiona pracowników zajętych u różnych członków stowarzyszenia, razem z bardziej lub mniej zupełną historią kariery robotniczej każdego robotnika. Gdy potrzeba nowego pracownika, żąda się sprawozdania biura. Nazywa się to „białą listą“. Biała lista jest „negatywnym bojkotem“. Odpowiada ona w pewnym stopniu „fair list“ związków zawodowych. W praktyce białe i czarne listy sprowadzają się do wspólnego mianownika¹⁾.

Istotnie bowiem dla robotnika jest rzeczą obojętną, czy zostanie on zbojkotowany w ten sposób, że jego nazwisko zostanie podane do wiadomości innych przedsiębiorców, czy też przez to, że braknie mu przychylniej opinii w biurze informacyjnym, utrzymywanym przez przedsiębiorców. Rezultat jest ten sam: robotnik jest pozbawiony zajęcia i to albo w gałęzi wytwórczości, w której jest specjalistą, albo też wogóle wyklucza się go od wszelkich zajęć.

Z istoty rzeczy ten bojkot ma charakter indywidualny o ile chodzi o osoby, przeciw którym się zwraca. Dotyczy albo jednostki, albo kilku wyraźnie oznaczonych jednostek. Nie można na czarnej liście postawić całej grupy, choćby z powodów technicznych. Powody, dla których przedsiębiorcy stosują „czarną listę“, są łatwo zrozumiałe. Jeśli robotnik jest niezdolny do pracy, to zajęcia nie znajdzie; jeśli nieuczciwy, oddanym zostanie władzom państwowym. Do tego wszystkiego „czarnej listy“ nie potrzeba. Gdy jednak robotnik odgrywa wybitną rolę w ruchu zawodowym, gdy organizuje strejki, bojkoty, stawia opór przedsiębiorcy, starają się oni go pozbyć. Gdy w walce nie powiedzie się związkowi robotniczemu, w takim razie nie raz następuje wydalenie przywódców i organizatorów. Przedsiębiorca sam nie poprzestaje na wydaleniu, stara się ostrzec i innych kolegów zawodowych przed niebezpiecznymi dla nich żywiołami. W ten sposób ci robotnicy znajdują się na „czarnej liście“.

Opinia publiczna potępia „czarne listy“, podobnie i ekonomiści charakteryzują je jako środek okrutny, który może skazać jednostki skądinąd cenne wprost na nędzę. Tak np. R. T. Ely nazywa czarne listy „long standing boycott of labor“, który to środek doprowadził do ruiny tysiące biednych robotników²⁾. Jeden z najwybitniejszych przedstawicieli ruchu robotniczego, John Mitchell, w ten sposób wyraził się o tym przed-

¹⁾ Frank Tracy Carlton, *The History and Problems of Organized Labor*, Boston 1911 s. 181.

²⁾ Rychard T. Ely, *The Labor Movement* s. 297.

miocie: „Okrucieństwo, związane z bojkotem (ma tu na myśli bojkot stosowany przez robotników) nawet w jego najgorszych przejawach jest nieczem w porównaniu z okrucieństwem czarnej listy... Nie jest tak strasznego jak ta broń stowarzyszonych przedsiębiorców... Wielu ludzi zostało zmuszonych do zmiany nazwiska i nawet do przeobrażenia wyglądu zewnętrznego w próżnej nadziei, że unikną wszechobecnej i wszechpotężnej czarnej listy“¹⁾.

Jak podaje ostatni autor, czarna lista jest zjawiskiem dość dawnym w północno-amerykańskich stosunkach robotniczych. Znaną jest już od r. 1832, gdy ją otwarcie zastosowano w Bostonie, prawdopodobnie zjawiła się już przedtem. Jak wielkie zastosowanie ma w dzisiejszych stosunkach robotniczych, to trudno dokładnie określić. Czarną listę stosuje się potajemnie. Istnienie jej mogą łatwo ukryć przedsiębiorcy i nikt się o tem nie dowie; sam robotnik, którego nazwisko taka lista zawiera, może długo nie wiedzieć, jaki jest właściwy powód tego, że nie znajduje pracy. Zaznacza to wyraźnie jedno z urzędowych sprawozdań w Stanie Nowojorskim, dotyczące stosunków robotniczych: „Czarna lista... jest stosowaną w takiej tajemnicy, że rzadko przychodzi przed sądy“²⁾.

Stosunki robotnicze są przedmiotem częstych badań urzędowych. Badania te są przeprowadzane głównie drogą ankiet. Niejednokrotnie zapytywano o czarne listy. Zeznania obydwu stron walczących są sprzeczne. Przedstawiciele przedsiębiorców kategorycznie przeczą; przedstawiciele robotników znów utrzymują, że „czarne listy“ często wchodzi w zastosowanie.

I tak, przedstawiciele robotników, przesłuchiwani przez „Industrial Commission“, zeznają zupełnie jednoznacznie. Np. reprezentant robotników szewskich zeznaje, że w przemyśle szewskim używano czarnej listy, powołuje się na konkretne przykłady³⁾. Reprezentant robotników maszynowych oświadcza, że czarna lista jest często stosowana przez przedsiębiorców. Czarna lista wchodzi w zastosowanie drogą kart polecających, które poddany czarnej liście nosi z sobą, a które zarazem wskazują, że on na tej liście się znajduje⁴⁾. Inni przedstawiciele ruchu robotniczego wskazują na to, że przedsiębiorcy stosują

¹⁾ John Mitchell, Organised Labor s. 291.

²⁾ New York State Eighth Annual Report of The Commissioner of labor 1909 s. 260.

³⁾ Report of the Industrial Commission on the relations and conditions of capital and labor employed in manufactures and general bussines. Vol XIV. Washington 1901, s. 292.

⁴⁾ Industrial Commission VII, s. 120 i nast.

często czarną listę, zwłaszcza za czynny udział w organizacjach.

Zeznania przedsiębiorców brzmią w ten sposób: mogą zagwarantować, że niema czarnej listy w jakimkolwiek zakładzie przemysłowym; ale za to istnieje czarna lista ze strony robotników, którzy rozsyłają fotografie osób, pracujących w czasie strejku ¹⁾. Podobne zaprzeczenia ze strony pracodawców są częste ²⁾.

Wszelkie dane wskazują, że więcej słuszności jest po pierwszej stronie. Przedstawiciele przedsiębiorców działają tutaj w interesie własnym. przeczą istnieniu tego, co uważają za zawodową tajemnicę. Do ich zeznań nie można przywiązywać stanowczej wagi. Niewątpliwie po stronie robotników jest dużo przesady. Bardzo często twierdzą oni, że czarna lista istnieje, nie umieją jednak wskazać na konkretne wypadki. Być może, że czasem robotnik nie zostanie przyjęty do pracy, dlatego, że był znanym jako organizator strejku z wiadomości dziennikarskich itd. Poszczególni przedsiębiorcy mogą działać tutaj zupełnie samorzutnie, bez porozumienia się wzajemnego. Ale w każdym razie istnienie czarnych list stwierdzają same dochodzenia urzędowe. Tak np. sprawozdania Biura statystyki pracy w stanie nowojorskim zawierają przykłady czarnej listy, którą np. stosuje się w ten sposób, że w niektórych gałęziach robotnik nie może zmienić zatrudnienia bez pisemnego świadectwa poprzedniego pracodawcy ³⁾. Stwierdza istnienie a nawet rozpowszechnienie czarnych list bezstronny obserwator, jeden z głównych przywódców organizacji konsumentów, John Graham Brooks. Według niego czarne listy w ostatnim dwudziestopięcioleciu w Stanie Massachussets były tak skuteczne, że same związki zawodowe zaczęły je naśladować i stosować bokot z swojej strony. Gromady robotników, którzy się odznaczali w walce o dziesięciogodzinny dzień roboczy, znalazły się na czarnej liście ⁴⁾.

Stosowanie czarnej listy w północno-amerykańskich stosunkach robotniczych jest zupełnie zrozumiałe. Walka między robotnikiem a przedsiębiorcą toczy się tam niekiedy bezwzględnie, gdy przyjdzie do konfliktu, stosuje się środki najostrzejsze.

¹⁾ Report of the Commission on the Chicago labor disputes of 1900, vol. VIII. s. 8.

²⁾ Industrial Commission XIV s. 106, 326 itd.

³⁾ Third Annual Report of the Bureau of Statistics of Labor of The State of New York for the year 1885. Albany 1887 s. 305 i nast; Fourteenth Annual Report, for the year 1896, Albany 1897. s. 813 i nast.

⁴⁾ John Graham Brooks, The social unrest New York 1903 s. 35.

W dodatku ruch robotniczy, jakkolwiek wzmógł się w ostatnich latach, podlega ciągłym kryzysom i przeobrażeniami. Lat temu kilkanaście organizacje robotnicze nie były tak silne, by oprzeć się stosowaniu czarnej listy. Ludność robotnicza przedstawia materyał ruchomy, przedsiębiorcy w razie strejku znajdują względnie łatwo zastępców, liczą dalej na to, że z różnorodnych żywiołów złożona warstwa robotników nie objawi potrzebnej solidarności i wytrwałości, by ująć się za swymi przywódcami, zamieszczonymi na czarnej liście. To też w miarę rozwoju ruchu robotniczego czarna lista znika, tak jak faktycznie znikła już w Wielkiej Brytanii. Stosować czarną listę wtedy, gdy związek zawodowy jest silny i trwały, jest niemożliwością. Czarne listy są objawem normalnym w początkach ruchu robotniczego.

W kierunku usunięcia czarnych list działa również i prawo. W r. 1911 znaczna większość Stanów, bo około trzydziestu, przeprowadziła ustawowe postanowienia, zabraniające stosowania „czarnych list”. Ale te postanowienia trudno wprowadzić w życie, czarne listy, są jak wiadomo trzymane w tajemnicy. A zresztą stanowisko sędziów nawet w stosowaniu tych ustaw jest niezdecydowane. Nie zawsze są oni skłonni uznać nielegalność czarnej listy ¹⁾.

Robotnicy amerykańscy stosowali niewątpliwie bojkot od czasów bardzo dawnych, Ale akcja ta zaczyna przybierać naprawdę wyraźne kształty w ostatnich latach trzydziestu kilku, to znaczy wtedy, gdy z jednej strony rozwój przemysłowy Stanów posunął się dość daleko, a z drugiej strony związki zawodowe robotnicze zaczęły wzrastać na sile. Pierwszy przejaw bojkotu, bardziej głośny, który dał początek szeregowi podobnych wypadków, nastąpił w latach osmdziesiątych.

W tych czasach zaczęła do zachodnich Stanów napływać imigracja robotników chińskich. Część ich znalazła zatrudnienie w fabrykach cygar, stanowiąc groźną konkurencję dla lepiej płatnych robotników krajowych. Ci dla obrony przed tym zalewem wpadli na skuteczny pomysł, zapragnęli zwrócić opinię publiczną przeciw produkcji, opartym na chińskiej pracy. Robotnicy chińscy byli zatrudnieni w warunkach jak najgorszych, co wpływało ujemnie pod względem zdrowotnym na wartość cygar, przez nich wyrabianych, grożąc rozpowszechnieniem chorób itd. Byli nienawidzeni przez całą masę robotników, stanowiących główny kontyngent konsumentów cygar. Otóż w r. 1874 ci fabrykanci, którzy zatrudniali wyłącznie białych robotników, za inicjatywą tych ostatnich podjęli pomysł

¹⁾ Ernest R. Spedden, *The Trade Union Label*. 1910, s. 10 i nast.

opatrywania pudełek papierosów i cygar odpowiednim znaczkiem („label“), który też zawierał napis: „cygara, znajdujące się w tym pudełku, są zrobione przez białych ludzi“. Okazało się to bardzo skutecznem. W r. 1879 poszli za tym przykładem robotnicy tej samej gałęzi w St. Louis; wtedy już chodziło o reklamowanie w ten sposób przedsiębiorstw, które pod względem wymagań związków zastosowało się do pewnej normy. W r. 1880 na zjeździe „Cigar Makers International Union“ w Chicago usunięto poprzednie znaczki a wprowadzono nowy, który wszedł w zastosowanie w całych Stanach Zjednoczonych.

Bojkoty organizowane przez zawodowe związki robotnicze rozpoczęły się od „label“, to znaczy od formy bojkotu pośredniego. Ale nie ten rodzaj bojkotów przeważał w pierwszych stadiach rozwoju tej instytucji. Pod tym względem możemy odróżnić dwa okresy. Pierwszy okres przypada na jakie 10—15 lat po wejściu w życie bojkotu jako środka, stosowanego przez ogólne związki zawodowe, to znaczy mniej więcej po rok 1895; drugi zaś okres rozpoczyna się od tego czasu i trwa po dzień dzisiejszy. Różnica między tymi okresami dotyczy najpierw ilości bojkotów, powtórnie ich organizacji, potrzebie rodzaju.

Pierwsze lata przyniosły z sobą wielką liczbę bojkotów. Trudno było znaleźć miejscowość, skupiającą ludność robotniczą, w którejby nie obowiązywał jakiś bojkot. W latach późniejszych liczne bojkoty się zmniejszyły, ale było to zmniejszenie ilości na korzyść jakości. Bojkoty stają się bardziej ogólne i skuteczne. Ze zjawiska lokalnego przeobrażają się w ruch, obejmujący nieraz całą ludność robotniczą Stanów, sięgający nawet poza ich granice. W pierwszych latach wypowiedział bojkot kto chciał i kiedy chciał; w latach późniejszych określono ściśle warunki, w których jest dopuszczonym bojkot, wypowiedzenie go zależy zwykle od decyzji centralnych władz związków robotniczych.

Najważniejsza jednak różnica przejawia się w formie bojkotu. W pierwszym okresie bojkoty mają charakter czysto negatywny, są przeważnie bojkotami bezpośrednimi. Co prawda, jak wiemy, bojkoty rozpoczęły się od zaprowadzenia „label“, ale ten „label“ bardzo powoli torował sobie drogę, i dopiero z końcem XIX w. i w początkach XX doszedł do większego znaczenia. Natomiast w pierwszych latach miały ogromną przewagę bojkoty bezpośrednie, one głównie wpływały na ukształtowanie się stosunków między przedsiębiorcą i robotnikiem.

Ostatecznie więc mamy ewolucję od licznych, beładnie prowadzonych, przeważnie lokalnych bojkotów, do bojkotów ujętych przez centralne organizacje robotnicze, mniej licznych,

a bardziej ogólnych; powtóre nastąpiło przejście od przewagi bojkotu bezpośredniego, do stanu, w którym przeważają bojkoty pośrednie. Przyjrzyjmy się w szczegółach tej ewolucji.

Najpierw kwestya liczby bojkotów. Statystyka ruchu bojkotowego jest już z natury rzeczy bardzo trudna, a w dodatku nie zawsze się ją prowadzi. Liczba bowiem sama ogłoszonych bojkotów nie wiele mówi; chodzi o to, czy bojkot wywarł skutek, a o tem decyduje przeprowadzenie bojkotu, nie zaś samo jego wypowiedzenie. W razie zaś, gdy bojkot jest skutecznym, wtedy trudno statystycznie ująć stopień tej skuteczności. Do zestawień statystycznych nadają się względnie jeszcze bojkoty bezpośrednie, zbliżone swoją formą do strejku, trwające krótko, przy których można określić początek, koniec i rezultat. Natomiast bojkot w formie pośredniej jest bardziej nieuchwytnym. Możemy wnioskować o jego rozpowszechnieniu, ale pod względem cyfrowym te rezultaty są bardzo niepewne, gdyż choćbyśmy znali rezultat, który zamierzyli wywołać ci, którzy posługują się „label“, to niewiadomo jeszcze, o ile ten rezultat wywołany jest samym bojkotem, a o ile złożyć go należy na karb innych okoliczności.

Przez jakiś czas prowadzono statystykę bojkotów. Nie była zupełną, gdyż zwyczajnie obejmowała tylko Stan nowojorski, prowadziło ją bowiem Biuro pracy tego Stanu. Ale bądźco bądź, ten stan skupił największą ilość ludności robotniczej, i w dodatku bojkotów było tam najwięcej. Ta więc częściowa statystyka stanowi sporą część całości, prawdopodobnie nawet część większą.

Bojkoty w Stanie nowojorskim:

Rok	Liczba ogólna	Wygrane przez robotników	Stracone	W toku
1884	237	89	24	114
1885				
1886	163	rezultat większości nieznan.		
1887	250	101	36	113
1888	266	53	79	134
1889	177	41	19	117
1890	175	92	30	53
1891	182	89	24	69
1892	88	31	22	35 ¹⁾ .

W latach późniejszych to biuro pracy nie prowadzi tej statystyki. Cyfry powyższe nie są prawdopodobnie zupełnie

¹⁾ Cyfry te zestawione na podstawie: Annual Reports of the Bureau of Labor (New York State), Third to Tenth, Albany 1886—1893.

ściśle. Sposób zebrania i opracowania tych cyfr nie zawsze jest wolnym od zarzutów. Np. w Sprawozdaniu za r. 1887 mamy cyfrę bojkotów podaną na 242; natomiast w roku następnym przytoczono za ten sam rok bez żadnych wyjaśnień cyfrę cokolwiek wyższą, umieszczoną powyżej. W każdym razie jednak cyfry te przedstawiają pewien materiał, na podstawie którego możemy wnioskować o charakterze bojkotów.

Pierwszy wniosek, który tu się nasuwa, to znaczna ich liczba. W tym czasie bojkot jest bardzo częstym zjawiskiem, konstatuje ten fakt badacz ówczesnych stosunków robotniczych, Sartorius v. Waltershausen: Bojkot jest w tej chwili w stadyum „boomu“. Pod tem słowem, które pierwotnie oznaczało nagle wezbranie rzeki, rozumie się w przenośnym znaczeniu rozszerzający się nagle szal mody¹⁾. Można powiedzieć, że opanowała wszystkich niejako gorączka bojkotowa. Jeden z przedstawicieli robotniczych zeznał później przed „Industrial Commission“, że lokalne związki zawodowe używały bojkotu zbyt często i dlatego osłabiły jego skutek. Bojkotowanych było tytułu przedsiębiorców, że nie wiadomo było w końcu, u kogo wolno kupować²⁾.

Powtórze tak wielka liczba bojkotów nie utrzymała się długo. Sprawozdania Biura pracy stwierdzają, że główne znaczenie miał bojkot przed r. 1887; w r. 1888 nie stosowany tak często jak dawniej, stracił „urok nowości“ i przez częste powtarzanie dawną siłę. W r. 1892, jak widzimy, liczba bojkotów była już nieznaczna.

Wydawało się wtedy, że bojkot zniknie zupełnie. Tak np. znany amerykański ekonomista Francis A. Walker przedstawiał swoje zdanie na posiedzeniu „American Economic Association“: „Wierzę silnie, że bojkot zniknie tak szybko, jak się pojawił, potępiony niemniej przez opinię publiczną jak przez prawo, jako nieszlachetny, niesprawiedliwy i szkodliwy, właściwe narzędzie złośliwości, broń niedostosowana do jakiegokolwiek uprawnionego celu społecznego“³⁾.

Pogląd ten okazał się mylnym. Bojkoty bynajmniej nie znikły, zmieniły tylko swój rodzaj, Dawna gorączka przeszła, ale bojkot w nowej postaci stosowano z większą wytrwałością. Trafniej od cytowanego autora ocenia stan rzeczy sprawozdanie

¹⁾ A. Sartorius v. Waltershausen, Die nordamerikanischen Gewerkschaften unter dem Einflusse der fortschreitenden Produktionstechnik. Berlin. s. 241.

²⁾ Industrial Commission VII. s. 120.

³⁾ Seventh Report 1889 s. 133.

⁴⁾ American Economic Association vol III 1889. F. A. Walker, The Manual Laboring Class. 174.

Biura pracy w r. 1892, omawiające małą liczbę bojkotów w roku sprawozdawczym: „Fakt ten można policzyć na karb tego, że organizacja pracy osiągnęła ten stopień rozwoju, w którym może widzieć konieczność używania tej potężnej broni z największą ostrożnością. Był czas, gdy wypowiadano bojkot dla najłżejszego powodu. Nie tak jest teraz, gdy organizacje używają go tylko w racjonalny sposób, i to tylko jako ostatni środek“¹⁾).

By jednak zrozumieć organizację bojkotu w tym czasie, trzeba przedewszystkiem zdać sobie sprawę z organizacją ruchu robotniczego. Bojkoty były jednym przejawów wzrastającej jego potęgi. W związku z wielkim przemysłem, dawne lokalne organizacje robotnicze ustępują miejsca wielkim związkom ogólnym. Naczelne miejsce wśród nich zajmują „Rycerze pracy“ (Knights of Labor). Jest to organizacja, mało podobna do spełniającego analogiczny cel organizacji robotniczych w Europie. Formami przypomina raczej związek masonski, nie ma przytem wybitnego charakteru politycznego. Chce skupić wszystkich robotników, uznając ich braterstwo, niezależnie od przekonań politycznych, czy jakiegokolwiek innych, Zasadnicza idea „Rycerzy pracy“ jest ta, że wszyscy robotnicy pracują dla wspólnego celu, i że najbardziej niewykwalifikowany powinien iść razem z wysoce wykwalifikowanym, i że każdy z nich powinien mieć tę samą władzę²⁾. Podstawą organizacyjną jest skupienie wszystkich robotników w danej miejscowości, bez względu na ich zawód. Przytem ta organizacja miała charakter centralistyczny, ogólne zgromadzenie, które po raz pierwszy odbyło się w r. 1878, miało władzę bardzo wielką³⁾. Rycerze pracy wzrastali bardzo szybko w siłę. W kilka lat byli najpotężniejszą organizacją robotniczą. W r. 1886 osiągnęli zenit swojego rozwoju. Potem zaczął się upadek równie szybki jak wzrost, w kilka lat zeszli do roli mało znacznego czynnika.

Centralistyczna organizacja „Rycerzy pracy“ sprzyjała stosowaniu bojkotów. Były one za ich czasów na porządku dziennym. Gdy tylko przeprowadzano bojkot w jakiejś miejscowości, główny zarząd tej organizacji rozsyłał do wszystkich lokalnych związków polecenia, by o tym bojkocie pamiętali wszyscy. Bojkot produktów przedsiębiorcy może się udać tylko

¹⁾ Tenth Report, Part II. For The Year 1892, Albany 1893 s. 418.

²⁾ William Maxwell Burke, History and Functions of central labor unions. Columbia University Studies Vol XII 1899 s. 36.

³⁾ Studies in American Trade Unionism ed. by J. H. Hollander itd. New York 1906; William Kirk, The Knights of Labor and The American Federation of Labor s. 356 itd.

wtedy, gdy przeważna część klienteli robotniczej, rekrutującej się z różnych zawodów, do tego bojkotu przystąpi. Akcja jednego tylko związku niewiele znaczy. Słowem, zorganizowanie takiego bojkotu, możliwem jest z reguły tylko przy organizacji robotniczej, obejmującej szerokie masy.

Temu postulatowi czynią zadość „Rycerze pracy“ i w związku z ich rozwojem rozpowszechniły się i bojkoty. Ale ten rozwój nie trwał długo. „Rycerze pracy“ wykazywali w prowadzeniu polityki robotniczej wiele niedoświadczenia. Nie umieli posługiwać się oględnie bronią, która stała do ich rozporządzenia. Jeden ze znawców stosunków robotniczych, przesłuchiwany przez „Industrial Commission“, w ten sposób charakteryzując stosowanie bojkotów przez nich: „tyle różnych artykułów umieszczono pod kłutwą tej organizacji, że największa liczba członków związków zawodowych nie wiedziała, czego dotyczy bojkot a czego nie dotyczy“¹⁾).

Decydującym stał się tu ten fakt, że organizacja „Rycerzy pracy“ zaczęła po kilku latach podupadać. Wzrost jej był sztucznym, osiągnięto pozornie wielką liczbę członków przez to, że przyjmowano bez wyboru wszystkich robotników, wszelkie zupełnie z sobą niezżyte żywoły, napływające z całego świata. Nic dziwnego więc, że powodzenie „Rycerzy pracy“ było krótkotrwałe. Jakkolwiek ta organizacja nie była jedyną, przeprowadzającą bojkoty, to jednak z jej upadkiem zmniejszyła się i ich liczba.

Jaki był cel bojkotów bezpośrednich? Zupełnie ten sam, jak przy strejkach. Przedewszystkiem chodzi tu o zmniejszenie liczby godzin pracy, dalej o niezatrudnianie robotników, nie należących do związku, o zwiększenie płac, o zapobieżenie zmniejszeniu płac; wybuchały bojkoty z powodu zatargów o to, że robotnicy nie chcieli mieć do czynienia z przedmiotami, już bojkotowanymi, dalej z zatargów o formę płacy, o wydalenie niektórych robotników itd.²⁾). Między strejkiem a bojkotem istnieje ścisły związek. Stosuje się te środki alternatywnie, zależnie od lokalnych warunków. Bojkot przeważnie uchodzi za narzędzie ostateczne, gdyż angażuje w akcji większe masy ludności. Czasami wprost używa się bojkotu zamiast strejku. Jak np. opisuje sprawozdanie nowojorskiego Biura pracy, robotnicy w niektórych gałęziach produkcji są za ubodzy, by ważyć się na strejk, przez który mogą stracić nawet swoje liche

¹⁾ Industrial Commission XII. s. 182.

²⁾ Fourth Report itd. for The Year 1885. Albany 1887, s. 738.

plące; dlatego też ogłasza się bojkot przeciw przedsiębiorstwu, wzywając wszystkich o pomoc ¹⁾.

Towarzyszą bojkotom nieraz gwałty, poczucie prawa bowiem, i to po obydwu stronach walczących, jest dość słabe. Bojkot bezpośredni niekiedy występuje w formie ostrej, przekracza się przytem czasem granice dozwolone, co spotyka się z represją prawną, i to tem ostrzejszą, że prawo i judykatura amerykańska zajmują wobec bojkotów bardzo nieprzychylnie stanowisko.

Ważną dalej jest kwestya, o ile bojkoty są skuteczne. Na podstawie cyfr powyżej przytoczonych, rzecz się przedstawia na ogół pomyślnie dla robotników. W jednym tylko roku z pośród okresu, który obejmują przytoczone cyfry, liczba przegranych bojkotów była większą od liczby pomyślnie zakończonych dla robotników (r. 1888); w r. 1892 przewaga zwycięskich bojkotów była stosunkowo niewielką, natomiast w pozostałych latach ta przewaga jest ogromną, niekiedy odnośna cyfra jest trzy razy większą od drugiej. Coprawda ta statystyka jest dosyć chwiejna i może nawet dowolna. Np. przy statystyce strejków odróżnia się zwykle strejki zwycięskie od strejków zakończonych tylko częściowo pomyślnie. Statystyka powyższa tego nie robi, w jednym tylko roku, 1886 przeprowadzono bardziej szczegółową statystykę, ale tu znów liczba znanych przypadków była nieznaczną. Ten sam bojkot mógł, przy amerykańskim optymizmie uchodzić za wygrany przez obydwie strony.

Trudno oczywiście skreślić dokładnie, od jakich warunków zależy powodzenie bojkotu, ale można wymienić pewne ogólne momenty. Najpierw ma tu znaczenie poparcie przez osoby trzecie, niewmieszane w zatarg bezpośrednio. Coprawda niektórzy autorzy twierdzą, że szeroka publiczność nie miesza się do bojkotów, uważając je za spór między robotnikiem a przedsiębiorcą, nie mając czasu badać wyniku sprawy ²⁾. Z drugiej jednak strony liczne przykłady dowodzą, że bojkot zyskiwał powodzenie właśnie dzięki poparciu opinii publicznej. Jeśli to był naprawdę tylko zatarg czysto zawodowy, to nie miał tego poparcia. Jeśli zaś chodziło o sprawę ogólniejszego znaczenia, o walkę z jakimś jaskrawem nadużyciem, o popularne w ruchu robotniczym hasło, w takim razie w bojkotowaniu brały udział szersze warstwy. Podkreśla wyraźnie ten moment sprawozdanie nowojorskiego Biura pracy, stwierdzając,

¹⁾ Fifth Report itd. for the Year 1889, s. 522.

²⁾ W. M. Burke. History and Function of central Labor Unions itd. s. 83.

że bojkot prawie zawsze okazał się skutecznym, o ile strona, która ten bojkot stosowała, przedstawiała uczucie publiczne lub moralne ¹⁾). Typowym przykładem takiego odruchu społecznego mas był bojkot towarów, wyrabianych przez przedsiębiorców, zatrudniających robotników chińskich. Od zatargu na tem tle rozpoczynają się bojkoty pośrednie, również przy bojkotach bezpośrednich ta sprawa budziła silny odruch; bojkot „of Chinese labor“ poruszał zawsze gwałtowniejsze uczucia i instynkty.

Powtórę wpływa na skuteczność bojkotu także kwestya, jak długi czas ma trwać bojkot. Zazwyczaj udają się bojkoty, które można przeprowadzić w stosunkowo krótkim czasie. Jeśli się bojkot rozkłada na dłuższy okres czasu, to już jest oznaką słabości tego bojkotu. Tak zw. „perpetual boycotting“ nie cieszy się wielką popularnością wśród ogółu zorganizowanych robotników ²⁾). Oczywiście od tej zasady są wyjątki; jak zobaczymy np. bojkoty dzienników mogą trwać dłuższy okres czasu.

W każdym razie bojkot jest sposobem walki, która więcej strat przynosi przedsiębiorcy niż robotnikowi. Przy strejku robotnik ryzykuje wiele: traci zarobek przez czas bezrobocia, naraża się wogóle na utratę zajęcia. Natomiast bojkot wymaga tylko pewnej ofiary, kupowania towarów drożej lub wogóle powstrzymania się od zaspokojenia niektórych potrzeb, na znaczniejsze straty nie naraża robotników. Dla przedsiębiorcy prawie zawsze ma skutki fatalne. „Jeśli bojkot jest skutecznym — mówi jedno z sprawozdań Biura pracy — oznacza bankructwo i ruinę. Jeśli bojkot jest tylko częściowo skutecznym, oznacza trudności i utratę rynku, obok tego zwraca uwagę powszechną na zatarg między przedsiębiorcą a robotnikami i wywołuje potrzebę wyjaśnienia i usprawiedliwienia“ ³⁾). Zobaczymy później jeszcze, że bojkot pod pewnym względem bardziej jest groźnym dla przedsiębiorcy, niż strejk; strejk naraża przedsiębiorcę na chwilowe straty, choćby znaczne, które jednak potem można naprawić, natomiast bojkot naraża na straty trwałe, na utratę klienteli, która czasami ginie bezpowrotnie. Bojkot nawet nieudany zostawia pewien osad, niedający się w zupełności usunąć, czyni przedsiębiorstwo mniej popularnem wśród większej lub mniejszej liczby ludzi.

Przejdźmy obecnie do pytania, jakie są główne rodzaje bojkotu bezpośredniego. Odróżnić tu trzeba bojkot produktów

¹⁾ Third Report itd. s. 352, Fourth Report itd. s. 749.

²⁾ Third Report itd. s. 350 i nast.

³⁾ Seventh Report s. 476.

przedsiębiorcy, od bojkotu przedsiębiorcy jako pracodawcy. Co do pierwszej kwestyi, to bojkot przejawiał się w różnych dziedzinach; najbardziej jednak charakterystyczne jego formy, to bojkot artykułów, wyprodukowanych przez chińskich robotników, bojkoty dzienników i bojkoty ściśle związane ze strejkami.

Bojkot produktów „of Chinese Labor“ był częstym, jak wiemy, zwłaszcza w początkach. Nim dopływ imigracyi chińskiej ograniczyło państwo, radziła sobie z nią samopomoc społeczna. Bojkoty na tem tle miały duże powodzenie. Robotnik amerykański widział w Chińczyku groźnego konkurenta, którego współzawodnictwo jest w stanie obniżyć do minimum poziom płac robotniczych. Szeroka zaś publiczność, w kwestyi płac niezainteresowana, widziała w wytworze chińskich rąk produkt nieczysty, wykonany w jaknajgorszych warunkach sanitarnych. Chodziło tu zwłaszcza o artykuły, które łatwo mogą przescheciać zarazki grasujących wśród Chińczyków chorób zaraźliwych, jak np. cygara i papierosy, ubranie itd. Wszystkie te momenty podkreślała i rozdmuchiwała prowadzona wytrwale przez robotników agitacja bojkotowa.

Za niektóre lata mamy cyfry, wskazujące jaką część bojkotów przypada na zatargi o zatrudnianie chińskich robotników. Np. w r. 1884 i 1885 na ogólną cyfrę bojkotów 237, było wywołanych powyższą przyczyną 41, bardzo znaczny więc odsetek ¹⁾). W latach następnych mniej już słyhać o tym rodzaju bojkotów.

Znacznie ważniejszymi były bojkoty, prowadzone przeciw dziennikom. Dzienniki są w Stanach Zjednoczonych bardzo rozpowszechnione. Czyta je każdy. Robotnicy stanowią bardzo poważną klientelę dzienników. Przytem dziennik jest często jedyną strawą duchową wobec braku innych rodzajów drukowanego słowa. Przytem dzienniki są traktowane przeważnie jako przedsiębiorstwo dochodowe, zasobnym w kapitały przedsiębiorcom łatwo trafić do nich; próbowali oni uczynić z dzienników jedno z głównych narzędzi w zwalczaniu ruchu robotniczego. Robotnicy, czytający pisma, reagowali przeciw temu. Na tem tle toczyły się bojkoty, skierowane przeciw dziennikom.

Historyczne wprost znaczenie, nietylko ze stanowiska ekonomicznego, posiada bojkot, wypowiedziany przez związki robotnicze, jednemu z głównych dzienników nowojorskich „New York Tribune“. Póki żył założyciel tego pisma, Horace Greeley, jeden z najwybitniejszych pisarzy amerykańskich,

¹⁾ Third Report itd. s. 355.

stosunki jego z robotnikami były jaknajlepsze. W r. 1872 ustępuje on z redakcyi. „Tribune“ razem z zakładami drukarskiemi dostaje się pod kierownictwo Whitelaw-Reid'a, przeciwnika związków zawodowych. Przedewszystkiem obniżył on płace; to też w roku 1877 rozpoczął się strejk robotników drukarskich, który skończył się dla nich niepomyślnie. Ponowny zatarg wybuchł w r. 1883. Większość gazet podwyższyła płace drukarzom, nie zrobiła tego „Tribune“. Ponowny strejk zakończył się zwycięstwem wydawcy.

Walka na tem się nie skończyła. Związek zawodowy robotników drukarskich postanowił przeprowadzić bojkot. Poparli go potężni wówczas „Rycerze pracy“. Dla agitacyi przeciw „Tribune“ założyli drukarze specjalny tygodnik, „The Boycotter“, który w początkach 1885 r. rozchodził się w liczbie około 30000 egzemplarzy. Rozsyłano go bezpłatnie. „Boycotter“, który zresztą nie utrzymał się na stałe, zajmował się nietylko bojkotem, lecz wogóle ruchem zawodowym.

„Tribune“ straciła dużo na abonentach i inseratach; ale znów nie tyle, by to skłoniło ją do natychmiastowych ustępstw. Walka przeniosła się na teren polityczny. Zbliżały się wybory na prezydenta Stanów, i kandydat republikański Blaine, związał się z „New York Tribune“ i niechciał z tem pismem zerwać stosunków. Wtedy „Typographical Union“ rzuciła hasło: „Boycott Blaine and the republican party“. Nie chodziło tu o szersze względy polityczne, wyłącznie tylko o walkę z znienawidzonym pismem i dlatego głosowano na kandydata demokratycznego, Clevelanda. Dnia 4 listopada 1886 zwyciężył Cleveland, nie można powiedzieć, że wyłącznie dzięki opisanemu bojkotowi, w każdym razie wiele zawdzięczał poparciu przez robotników¹⁾. Bojkot na tem się nie skończył, trwał jeszcze lat parę. Zakończył się ostatecznie po dziewięciu latach trwania w roku 1892 i rezultat był pomyślny dla drukarzy²⁾.

W czasach późniejszych głośnym był bojkot przeciw wychodzącemu w Los Angeles „Times“, rozpoczęty na szerszą skalę w r. 1901. Związki zawodowe skłoniły jednego z potentatów dziennikarskich, Hearsta, do wydawania konkurencyjnego dziennika, który też zaczął wychodzić w r. 1903. Walkę toczono zawzięcie, zmniejszyła się liczba inseratów zamiejscowych, ale lokalne czynniki popierały „Times“. Walka potem osłabła, ale w r. 1907 podjęto ją nanowo.

¹⁾ Sartorius v. Waltershausen, Die nordamerikanischen Gewerkschaften, s. 243 i nast.

²⁾ Tenth Report itd s. 418.

Z powyższych już przykładów łatwo zrozumieć, w czym się głównie przejawia bojkot dziennika. Nie chodzi tu wyłącznie o to, by skłonić robotników do nieprenumerowania i niekupowania pisma, bo tą rzecz ostatecznie można przetrzymać. Chodzi tu o to, by poderwać finansowe podstawy dziennika, by wstrzymać dopływ ogłoszeń. Związki robotnicze radzą sobie w sposób bardzo prosty: bojkotują każdego przedsiębiorcę, każdego kupca, który ogłasza się w bojkotowanym piśmie¹⁾. W pierwszym zwłaszcza okresie bojkoty dzienników były bardzo liczne. W r. 1884 i 1885, na 237 bojkotów, było 45 skierowanych przeciw pismom²⁾. Zestawiona przez Sartoriusa v. Waltershausen lista dzienników, bojkotowanych przez Knights of Labor, obejmowała 24 wypadków³⁾.

Inny rodzaj bojkotów, to bojkoty, skierowane przeciw „łamistrejkom“ („scabs“, „rats“ itd.). Chodzi tu oto, by jaknajmniej uprzyjemnić pracę tym jednostkom. Reakcja przeciw nim ujawnia się w sposób, mocno przypominający bojkoty irlandzkie. Jeden z przedsiębiorców przesłuchanych przez „Industrial Commission“ w ten sposób opisuje bojkot przeciw robotnikom, sprowadzonym przez jego przedsiębiorstwo, położone w okolicy Chicago: „Oni tak zbojkotowali nasze miejsce, że nie mogliśmy kupić ani funta rudy w jakimkolwiek sklepie Stanów Zjednoczonych, tak czuwali nad kolejami żelaznymi, żeśmy nie mogli wyprawić narzędzi z miasta. Strzegli nas tak, że gdyśmy przyprowadzili 200 ludzi do Chicago i wystawiliśmy budynek, urządzili restaurację i żywili ich, nie mogliśmy kupić chleba lub żywności; nie chcieli sprzedać dziennika żadnemu członkowi z naszej kompanii lub biura; nie mogliśmy najać pojazdu. Chodzili oni naokoło nas i mówili: „jeśli sprzedacie cośkolwiek dla tego domu, jeśli zaopatrzącie tę firmę w coś potrzebnego dla jej ludzi, to my cofniemy nasze poparcie“⁴⁾.

Niekiedy ze strejkami łączy się drugi rodzaj bojkotów bezpośrednich, mianowicie bojkot przedsiębiorcy jako pracodawcy, tak zw. w Niemczech „Arbeitssperre“. Ten rodzaj bojkotów posiada bez porównania mniejsze od poprzedniego znaczenie. Przeprowadzić go bardzo trudno, i wypadki tego bojkotu są stosunkowo nieliczne.

Możemy tu znów odróżnić dwa rodzaje. Może on wynikać albo na tle strejku, albo na tle tego, że przedsiębiorca

¹⁾ George E. Barnett, *The Printers, a study in American Trade Unionism*. 1909, s. 270 i nast.

²⁾ Third Report itd, s. 355.

³⁾ Sartorius itd. l. c. 249.

⁴⁾ Industrial Commission, Vol. VIII. s. 8.

zatrudnia „non union labor“, że niechce zaprowadzić „zamkniętego przedsiębiorstwa“. W ostatnim wypadku przedsiębiorstwo jest otwarte („open shop“), i w takim przedsiębiorstwie nie wolno pracować robotnikom należącym do związku. Mamy tu więc „Arbeitssperre“, ale z reguły tylko na papierze. O robotnika, nienależącego do związku, w Stanach Zjednoczonych dość łatwo. Istnieją osobne organizacje, osobni niejako kondotyerzy, którzy dostarczają robotnika na miejsce robotników związkowych. Bojkot takiego przedsiębiorstwa zazwyczaj istnieje tylko formalnie, bo nie stosują się do niego ci, którzy nie godzą się na rządy związków zawodowych.

Cokolwiek inaczej ma się rzecz ze strejkami. Przez strejk sprawa staje się bardziej głośną. Robotnicy w chwili ostrego zatargu wykazują dużą energię, przedsiębiorcy trudniej znaleźć zastępców. Otóż niedopuszczenie nowych sił roboczych do przedsiębiorstwa, w którym strejk wybuchł, stanowi istotny warunek powodzenia strejku, i tylko na tle tej akcji można te wypadki szczegółowiej omówić. Ale bojkot przedsiębiorcy, jako pracodawcy, przejawia się przy strejkach na tle znacznie szerszem. Dotyczy on nietylko przedsiębiorcy, u którego strejk wybuchł, lecz również i innych przedsiębiorców, które utrzymują jakiekolwiek stosunki z powyższem przedsiębiorstwem.

Przykładów takiego rozciągnięcia bojkotu dostarcza jeden z największych i najbardziej znanych strejków w Stanach Zjedn., mianowicie strejk w fabryce wagonów firmy Pullman, w okolicy Chicago. Wybuchł on w tem olbrzymim przedsiębiorstwie w czerwcu 1894 r. Przyczyną strejku było obcięcie płac robotniczych, które to przedsiębiorstwo uzasadniało zmniejszeniem się zysków. Położenie robotników w porównaniu z potęgą przedsiębiorstwa było słabe. Zostawieni sami sobie, byłiby strejk przegrali z kretesem. Ale z wagonami kolejowymi tego przedsiębiorstwa olbrzymie masy robotników kolejowych miały do czynienia. Otóż całą sprawę wzięła w ręce „Railway Union“, związek robotników kolejowych, który mógł liczyć wtedy około 150000 członków. „Przedsięwziął on to, by zmusić Towarzystwo Pullman do ustąpienia żądaniom pracowników, bojkotując wagony Pullmana (znane „Pullman cars“) i oświadczył, że nie będą jego członkowie niczego robili z wagonami Pullmana, póki to przedsiębiorstwo nie ustąpi żądaniom pracowników“¹⁾). Za Pullmanem stanął związek chicagowskich przedsiębiorców kolejowych i poparł całą siłą zwalczanie strejku i bojkotu. Natomiast z drugiej strony związku robotnicze wyte-

¹⁾ Carrol D. Wright, The industrial evolution of the United States. New York 1895, s. 313 i nast.

żyły całą energię. Na tle bojkotu wozów Pullmana rozwinął się szereg zatargów, zaburzeń lokalnych, strejków i bojkotów, który wprost paraliżował obrót gospodarczy Stanów Zjedn. Straty gospodarcze dla kraju, wywołane tą sprawą, szacowano na około 80,000.000 dolarów¹⁾. Bojkot wagonów Pullmana okazał się skutecznym, ale w sprawę wmisczały się sądy, zakazując na różnych miejscach bojkotowania. Ta interwencja sądów rozstrzygnęła sprawę na korzyść przedsiębiorców²⁾.

Podobne zatargi na mniejszą skalę zdarzają się i w innych wypadkach, choć w nie tak znacznych rozmiarach. Dość często zdarza się to w przedsiębiorstwach transportowych i w przedsiębiorstwach produkujących surowce i półfabrykaty. Jeśli te ostatnie przedsiębiorstwa popadną w zatargi z robotnikami, a związki zawodowe nie są dość silne, by w stosunku do nich przeprowadzić bezpośrednie swoje postulaty, w takim razie czasami wszczynają bojkot tych przedsiębiorstw, które posługują się powyższymi surowcami i półfabrykatami. Robotnicy innych przedsiębiorstw odmawiają posługiwania się węglem, rudą itd., wyrabianym przez „scab labor“.

Zajmijmy się obecnie bojkotami, które występowały w drugim okresie, z końcem XIX w. i w początkach XX stulecia aż po czasy ostatnie. Różnica z okresem poprzednim tkwi w przewadze form bojkotu pośredniego nad bojkotem bezpośrednim. Pozostaje to w związku z tem, że obecnie główne siły ruchu zawodowego wśród robotników skupia Amerykańska Federacja Pracy, organizacja dziś bardzo potężna, która bronią bojkotu posługuje się uniejętniej i oględniej niż dawniej „Rycerze Pracy“. Przewagę mają, jak wspomnieliśmy, bojkoty pośrednie, posługujące się „label“; istnieją jednak i bojkoty bezpośrednie, które mają też trochę zmieniony charakter.

Zajmijmy się najpierw tym ostatnim rodzajem bojkotu. Z biegiem lat ukształtowała się jego organizacja. Dotyczy to przede wszystkim pytania, kto ma prawo ogłaszania bojkotu. Praktyka wykazała konieczność odebrania tego prawa związkom lokalnym. Do bojkotowania obowiązani są wszyscy; a więc decyzya o tem, czy bojkot ma się rozpocząć, należy do przedstawicielstwa ogółu robotników, do władz centralnych. Federacja jest połączeniem szeregu autonomicznych związków, opartych na podstawie ściśle zawodowej, a nie na zasadzie zgrupowania wszystkich robotników w jednej miejscowości, jak „Rycerze Pracy“. Federacja składa się z jednej strony

¹⁾ Carrol D Wright, l. c., s. 315.

²⁾ Maurycy Hilquit, Dzieje socjalizmu w Stanach Zjednoczonych Północnej Ameryki. Kraków s. 209.

z ogólnych związków poszczególnych zawodów, obejmujących cały kraj (tak zw. International Union) i związków lokalnych, wprost przynależnych do Federacji Pracy (Directly affiliated local unions). Otóż jeśli taki związek ma zatarg z przedsiębiorcą, przeciwko któremu chciałby zastosować bojkot, obowiązany jest zwrócić się z tem do centralnych władz Federacji, wraz z dokładnym opisem całego stanu rzeczy. Władze te badają całą sprawę dokładnie, podejmują najpierw próbę pokojowego załatwienia sporu, by o ile możliwości uniknąć bojkotu. Dopiero, gdy wszelkie próby zawiodą, Rada wykonawcza Federacji Pracy godzi się na bojkot, który obowiązuje całą Federację.

Na tem jednak nie koniec. By bojkot mógł być skutecznym, trzeba by tych bojkotów było naraz niewiele, bo inaczej przeprowadzić je trudno. Chodzi o to, by jeden związek nie przeprowadzał nadmiernej liczby bojkotów, zwalając ich ciężar na drugie. Dlatego też przyjęto zasadę, że „International Union“ może dać inicjatywę do bojkotowania najwyżej trzech firm naraz; a zaś „Directly affiliated local union“ może zamieścić na liście bojkotowej tylko jedną firmę w jednym czasie ¹⁾.

Ustaliły się też pewne zasady przeprowadzenia bojkotu. Bojkot podaje się do wiadomości za pośrednictwem organów zawodowych, przede wszystkim za pośrednictwem wychodzącego od r. 1894 miesięcznika „American Federationist“, oficjalnego organu Federacji Pracy. Pismo to ogłasza stale listę przedsiębiorstw, które należy bojkotować. Lista taka nosi często nazwę: Unfair List, a właściwy jej tytuł brzmi: „We Don't Patronize List“. Tytuł ten mówi, że Federacja pracy „nie poleca“ wymienionych w liście przedsiębiorstw; znaczy to, że poleca ich bojkot. Wezwanie oficjalne brzmi zazwyczaj w ten sposób: „Do wszystkich stowarzyszonych związków! Na życzenie interesowanego związku i po należytem zbadaniu i próbach załatwienia, następujące przedsiębiorstwo jest uznane za nieodpowiednie („unfair“): (Tu następuje nazwa przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstw). Uprasza się sekretarzy, by tę notatkę przeczytali na zebraniach związkowych, a prasę robotniczą o przedruk“. Czasem znów wezwanie do bojkotu brzmi bardziej wyraźnie, jak np. w tej formie: „Robotnicy i robotnice, należące do związku i ludzie sympatyzujący ze sprawą robotniczą odmówili nabywania artykułów produkowanych przez następujące firmy“ ²⁾.

¹⁾ American Federationist, Vol. X. 1903, Nr. 11, s. 1197.

²⁾ Am. Federationist, Vol. VII, 1900 Nr. 1. s. 25, Nr 5, s. 149.

Jeśli zaś dojdzie do załatwienia sporu i zakończenia bojkotu, w takim razie w „American Federationist” zjawia się notatka, że spór z tą a tą firmą został zakończony w sposób, zadawalniający dla związku i „wymieniona firma jest usunięta z listy „We Don't Patronize i zamieszczoną na Fair List”¹⁾. Jakich artykułów dotyczy bojkot powyższy? Odpowiedź łatwa: tych wszystkich, które znajdują zbyt wśród ludności robotniczej. A że potrzeby robotnika północno-amerykańskiego są duże, to ta lista jest dość sporą, obejmuje różne przedmioty, nietylko służące do niezbędnego utrzymania. Zazwyczaj na listach „We Don't Patronize” widzimy wiele artykułów żywności, dalej wiele pism i dzienników, różne ozdoby, maszyny i narzędzia, ubrania, naczynia, szkło, drzewo, umeblowanie itd. Bojkot tego rodzaju ma warunki powodzenia, o ile klientela danego przedsiębiorcy jest w znacznym stopniu klientelą robotniczą.

Widocznie jednak zamieszczenie na takiej liście „We Don't Patronize”, przynosi straty przedsiębiorstwu, jeśli przedsiębiorcy podjęli z prawem ogłaszania tej listy zawziętą walkę, która toczyła się lat kilka i skończyła się na razie zwycięstwem przedsiębiorców. Zatarg ten głośnym był i w Europie, warto zapoznać się z nim bliżej. Związki zawodowe od r. 1906 toczyły walkę z wielkim przedsiębiorstwem wyrobów metalowych w St. Louis, tak zw. „Bucks Stove and Range Company”. W maju 1907 to przedsiębiorstwo znalazło się na liście „We Don't Patronize”. Zorganizowano bojkot tego przedsiębiorstwa i w inny sposób, rozlepiano i rozrzucano odezwy bojkotowe itd. Przeciwno zamieszczeniu na powyższej liście firma wniosła skargę sądową. Uzbrojona w najlepszych adwokatów, posługiwała się wszelkimi możliwymi sposobami, które są skuteczne w procesie przed sądami amerykańskimi. W skardze pierwotnej wykazywała ta firma, że poniosła wielkie straty skutkiem zamieszczenia na owej liście; że stoi przed grozą ruiny. Cały szereg innych przedsiębiorstw zerwał z nią stosunki, powołując się na presję, wywieraną przez robotników²⁾.

Walka nabrała wielkiego rozgłosu. Ze strony przedsiębiorców prowadzono ją z wielkim nakładem pieniężnym. Sprawa przeszła przez wszystkie instancje i ostatecznie zakończyła się przegraną związków zawodowych. Trzej przywódcy Amerykańskiej Federacji Pracy: Samuel Gompers, Frank Morrison i John Mitchell zostali skazani na karę więzienną, a co ważniej-

¹⁾ Am. Federationist, Vol. VII. 1900. Nr 3, s. 81.

²⁾ Am. Federationist, Vol. XIV. 1907. Nr 10. s. 785 i nast.; Vol. XVI 1903. Nr 2, s. 103 i nast.

sza, lista „We Don't Patronize List“ musiała zniknąć z łamów „Am. Federationist“ począwszy od roku 1909 ¹⁾).

Czy równocześnie z tym wyrokiem skończyła się już era bojkotów bezpośrednich? Bynajmniej. Ten środek walki nie jest nielegalnym w oczach robotników. Wspomniany poprzednio John Mitchell w ten sposób wyraża się o próbach represyi prawnej względem bojkotu: „Jeśli robi się usiłowanie, by uczynić bojkot nielegalnym, jak tu już się stało, to będzie to miało tylko ten rezultat, że bojkot, czyli zgodna odmowa nabywania dóbr na pewnym miejscu stanie się tajną zamiast pozostać jawną“ ²⁾).

By tę kwestyę zrozumieć, trzeba się przyjrzeć bliżej stanowisku sądów wobec bojkotu. Stanowisko to jest o ile chodzi o sformułowanie istoty zjawiska, bardzo chwiejne; o ile jednak o wnioski konkretne, to sądy wydają zazwyczaj wyroki, uznające bojkot za akt nielegalny. Bojkot bezpośredni w stosunkach północno-amerykańskich, podobnie jak i strejk jest połączony często z gwałtami i przymusem. W tych wypadkach nielegalność tej akcji nie podlega wątpliwości. Ale sądy amerykańskie mają tendencję do tego, by wogóle sam bojkot uznać za nielegalny. Argumentacja prawna jest wtedy sztuczna. Dość powiedzieć, że sądy powołują się czasami na prawo przeciwko trustom, które zwraca się przeciw związkom, mającym na celu „restraint of trade“, ograniczenie swobodnego obrotu gospodarczego. Niekiedy znów zjawia się argumentacja, że bojkot, który zmierza do odwrócenia klienteli od pewnego przedsiębiorstwa, jest naruszeniem własności przedsiębiorcy, jak gdyby on mógł w tym kierunku posiadać jakąś własność.

Niekiedy znów decyzya sądu nie idzie tak bezwzględnie w kierunku potępienia wszelkich rodzajów bojkotu. Wtedy odróżnia się dwa jego rodzaje: tak zw. „primary“ i „secondary boycott“. Odróżnienie to opiera się na różnym stopniu rozciągnięcia bojkotu. „Primary boycott“, to bojkot, skierowany tylko przeciw temu przedsiębiorcy, z którym nastąpił zatarg; o ile zaś nastąpi rozciągnięcie bojkotu na innych, którzy z powyższym przedsiębiorcą utrzymują stosunki, wtedy zachodzi już drugi rodzaj bojkotu. Otóż „primary“ bojkot uważają niekiedy sądy za dopuszczalny; potępiają zaś bezwzględnie drugi rodzaj bojkotu.

Praktyka prawna wykształciła też specjalny środek, który najczęściej stosuje się przeciw bojkotom: jest to tak zwane „injunction“. Polega on na tem, że sam sędzia, nie przeprowa-

¹⁾ Sociale Praxis XIX. Jahrg. 18 Nov. 1909. Nr 7. s. 166.

²⁾ John Mitchell, Organized Labor, s. 288.

dzając zwyczajnego badania i nie potrzebując werdyktu jury, wydaje zakaz popełniania określonych czynności na określonym miejscu. Poprostu, o ile chodzi o bojkot, wyjmuje tem prowizorycznym zarządzeniem bojkotowanego z pod tej akcji. Od tej decyzji sędziego możliwą jest apelacja; nim jednak ona zostanie rozstrzygnięta, to tymczasem bojkot stracić może rację swego bytu, osłabnie pierwotny zapał wśród bojkotujących.

W ostatnich kilku latach wystąpiła wyraźna tendencja w sądach do łagodniejszego traktowania bojkotu. Wogóle judykatura sądów w Stanach Zjedn. w stosunku do bojkotu zdaje się przechodzić tą samą ewolucyę, co w stosunku do strejków. Z początku usiłuje się stłumić ten objaw środkami prawnymi, traktuje się tak bojkot jak i strejk jako rezultat niedopuszczalnej zmywy, jako „conspiracy“; a potem, gdy te środki zawiodą, wtedy zaczyna się uważać tylko niektóre rodzaje tych akcji za nielegalne. Coprawda omawiana powyżej decyzya w sprawie *Buck's Company*, poparta autorytetem najwyższego sądu federalnego oznacza napowrót pewne obostrzenie judykatury co do bojkotów. Ale do tego faktu niepodobna przywiązywać nadmiernej wagi. Nietylko dlatego, że decyzye sądowe nie zdołają powstrzymać rozpowszechnienia bojkotów, jak nie powstrzymały rozpowszechnienia strejków. Ale przede wszystkim decyzye te zmieniają się dość łatwo. Praktyka sądów amerykańskich wykazuje duże sprzeczności, zależy od różnych okoliczności ubocznych, jest bardziej niż gdzieindziej zawiśłą od wpływów politycznych¹⁾.

Decyzye sądów są wyrazem pewnej opinii społecznej; już na podstawie danych powyższych można przypuścić, że opinia ta odnosi się niezbyt przychylnie do bojkotu. Pewna część ekonomistów staje bez zastrzeżeń po stronie przedsiębiorców, i nie dziwnego, że oni potępiają bezwzględnie bojkot. Ale obok nich są pisarze, którzy usiłują odważyć argumenty pro i contra, którzy umieją na ogół spojrzeć obiektywnie na te rzeczy. Otóż pod tym względem pisarze północno-amerykańscy mają silną tendencyę do potępienia bojkotu. Tak np. cytowany poprzednio autor, *John Graham Brooks*, wylicza jako jeden z głównych grzechów i źródeł słabości związków zawodowych zbyt nieobliczane stosowanie bojkotu. Bojkot sam w sobie

¹⁾ P. Cheyney, *Decisions of the courts in Conspiracy and Boycott cases*. *Political Science Quarterly*, New York 1889, s. 274 i nast.; R. L. McWilliams, *Evolution of the law relating to boycotts*. *American Law Review*, Vol. 41. Nr. 3. 1907. 1336 i nast.; G. Groat, *Attitude of American Courts in Labor cases*. New York 1911, s. 81 i nast.

według tego pisarza nie jest jeszcze złem, gdyż każdy człowiek coś bojkotuje. Wina związków zawodowych tkwi w zbyt częstem, nieodpowiedzialnem i bezwzględnem posługiwaniu się bojkotem ¹⁾. Podobnie rozumuje jeden z nielicznych autorów północno-amerykańskich, którzy ujęli całość kwestyi robotniczej w tym kraju, R. T. Ely. „Wydaje mi się najpierw, że bojkot jest złem; w każdym razie jest złem tak jak go prowadzono. Skazuje on człowieka bez przeprowadzenia procesu i jest podatnym do największych nadużyć, obliczonym na to, by zaszkodzić przedsiębiorcy i przedsiębiorcom, a w dodatku i szerokiej publiczności. W najlepszym razie jest to środek wątpliwy. Jest to ruch w dokładnie fałszywym kierunku ²⁾).

Robotnicy sami są na ogół innego zdania. Nie znaczy to, by ich odpowiedzialni przedstawiciele akceptowali wszystkie formy bojkotu. Taki np. John Mitchell przyznaje, że czasami prowadzi się bojkot za daleko, że niekiedy ta akcja przybiera formy nietolerancyjne. Jako przykład podaje opuszczenie kościoła wtedy, gdy łamistrejka („scab“) wchodzi na nabożeństwo, albo przeprowadzenie bojkotu w szkole przez dzieci względem dzieci „scaba“. Bojkot, używany sprawiedliwie i z umiarkowaniem, może wzmóc potęgę robotników ³⁾. Występują też przedstawiciele robotników bezwzględnie przeciw twierdzeniom, odmawiającym im prawa do bojkotu. Każdemu wolno nabywać towary tam, gdzie mu się podoba i takie, jakie mu się podoba. Wolno mu porozumieć się z innymi dla tego celu, odmówić zbiorowo takiego nabywania. Próby uznania bojkotu za środek nielegalny, zakazy publikowania „We Don't Patronize List“ są zdaniem robotników zamachem na wolność słowa i druku, na wolność działań gospodarczych. Występują przedstawiciele robotników energicznie przeciw temu, by bojkot mieszano z gwałtami, wogóle z czynnościami przestępnymi. Prezydent Ameryk. Federacji Pracy, Samuel Gompers, w ten sposób określił przed Industrial Commission istotę i znaczenie bojkotu: „Bojkot jest niczem mniej lub więcej jak wysiłkiem części robotników, podjętym dla obrony ich przyjaciół a dla cofnięcia ich życzliwości od tych, którzy są ich nieprzyjaciółmi, którzy okazują szczególną nienawiść względem wysiłków robotników do poprawy warunków bytu. Bojkot jest nowym terminem, ale starą metodą. Używano go od czasów niepamiętnych ⁴⁾).

¹⁾ J. G. Brooks, The social unrest itd. s. 356.

²⁾ R. T. Ely, The labor movement itd. s. 300.

³⁾ John Mitchell, Organised Labor, s. 289 i nast.

⁴⁾ Industrial Commission Vol. VII, s. 609.

W tych różnych poglądach przebijają się różne tendencje społeczne i trudno osądzić dokładnie, po której stronie jest słuszność. Zależy to od lokalnych warunków i od wielu innych czynników, których tutaj nie można brać w rachubę. Wydawanie takich sądów nie jest naszym głównym zadaniem. Wystarczy zdać sprawę z istnienia i charakteru tych różnych sił społecznych, przedstawić obraz gry tych różnych czynników.

Przechodzimy obecnie do głównej formy bojkotu w tym okresie, do tak zw. „Trade Union Label“. Znamy już genezę tej instytucji. Torowała ona sobie drogę powoli, z roku na rok, aż wreszcie z końcem XIX wieku dochodzi do większego znaczenia.

W czym tkwi istota „label“? Technicznie wyjaśniając to słowo, należy powiedzieć, że „label“ jest znaczkiem, w jakiś sposób połączonym z towarem, który wskazuje robotnikom, że oznaczone towary należy kupować. Określając zaś ekonomiczną funkcję tej instytucji, powiemy, że label służy do wskazania produktów tych przedsiębiorców, którzy uwzględniają żądania robotnicze, a do bojkotowania tych wszystkich, którzy nie czynią zadość postulatam związków zawodowych. Dzięki „label“ robotnik rozszerza teren walki o poprawę swojego bytu. Występuje już nie jako „pracobiorca“, jako ten, który sprzedaje swoje usługi, lecz jako konsument, jako odbiorca towarów, który ma niezaprzeczone prawo wybierania między różnymi konkurentami.

„Label“ przedstawia korzystny interes zarówno dla robotników, jak i dla tych przedsiębiorców, którzy ze związkami zawodowymi zawarli dotyczącą umowę. Robotnikom gwarantuje spełnienie ich wymagań co do warunków pracy, a przede wszystkim spełnienie postulatów co do wyłącznego zatrudnienia tylko „union men“, tylko robotników, należących do związku. Niekiedy przyjmuje się wyraźnie ten moment, jako istotę „label“, tak np. mówi sprawozdanie „Industrial Commission“: „związkowy label jest to znak odróżniający, przyjęty przez organizację robotniczą, i przymocowany do towarów, albo wyciśnięty na nich, który wskazuje, że są one wyrobione wyłącznie przez członków organizacji“¹⁾. Ale chodzi tu nie tylko o sam ten moment, lecz o przeprowadzenie szeregu innych postulatów. Jeden z artykułów agitacyjnych, ogłoszonych w Am. Federationist, w ten sposób formułuje cele „label“: 1) ogłoszenie faktu, że istnieje związek zawodowy, wyrabiający towary oznaczone; 2) zagwarantowanie, że wszystkie towary zostały

¹⁾ Industrial Commission, Vol. XVII. Report, s. LXVII.

wyprodukowane w odpowiednich warunkach co do godzin pracy, płacy i otoczenia pracowników; 3) zwiększenie pobytu na takie towary i przekonanie pracodawców, że to się opłaca, by mieć aprobatę zorganizowanych robotników i ich przyjaciół¹⁾).

Związki zawodowe propagujące „label“, powołują się na szereg dobrych jego skutków. Obok przyjęcia zasady, że towary, opatrzone „label“, są wyrobione przez związkowych robotników, wchodzi tu w grę jeszcze inne momenty. Towary te wyrobione są w warunkach pod względem zdrowotnym odpowiednich, wolnych od groźby rozszerzenia chorób zaraźliwych, która często łączy się z artykułami dostarczonymi przez „sweated labor“. Kupujący jest pewny, że kupuje produkty uczciwego przemysłu, których produkcja nie jest oparta na nadużyciach. Nabywca tych towarów pomaga przez to organizacyom robotniczym, wzmacnia siłę ich związków zawodowych.

Zastosowanie „label“ odpowiada dalej pewnym interesom przedsiębiorców. Główną troską współczesnego przedsiębiorcy jest często nie strona techniczna, a strona handlowa jego przedsiębiorstwa. Wobec bardzo ostrej konkurencji zdobycie stałej klienteli jest bardzo trudnem a zarazem bardzo cennem. Otóż taką klientelę zabezpiecza „label“. W razie gdy producent jakiś produkuje towary, które są przeznaczone przedewszystkiem na zbyt wśród ludności robotniczej miejscowej, to oznaczenie ich przez „label“ przedstawia dla niego dobry interes. Coprawda traci swobodny wybór robotników, musi im płacić płace, które uzna za dostateczne związek zawodowy, musi przeprowadzić szereg urządzeń higienicznych, które kosztują niejedno; ale wzamian za to zyskuje stały zbyt towarów, mniej jest wystawionym na zatargi z robotnikami, oszczędza bardzo wiele na reklamie, gdyż, jak zobaczymy, tą reklamą zajmuje się związek na koszt własny. Przyjęcie takiego „label“ oznacza niewątpliwie ustępstwo na rzecz ruchu robotniczego, jest z punktu widzenia, który każe bezwzględnie zwalczać ten ruch robotniczy, kapitulacyę swego rodzaju. Ale i ta zależność nie jest nadmierna i nie jest ona czemś nienormalnem, gdyż tutaj robotnicy występują w charakterze równouprawnionych z innymi konsumentów, którzy mają prawo i mają racyę do wywierania swego wpływu na organizacyę produkcji.

Wreszcie w zaprowadzeniu „label“ są interesowane i osoby trzecie — społeczeństwo. Robotnicy niejako powołują je na rozjemcę w swoim sporze z przedsiębiorcami. W agitacyi na rzecz towarów, opatrzonych „label“, wykazują bardzo często,

¹⁾ Am. Federationist, Vol. XIII 1905. Nr. 2, s. 71.

że ta instytucja służy również i interesom sfer nie tylko robotniczych. Powołują się jak wiemy na niebezpieczeństwo, związane z nabywaniem towarów, wyprodukowanych w złych, niehygienicznych warunkach, które zwalczyć można przez bojkotowanie tychże, a wyłączne nabywanie przedmiotów, oznaczonych przez „label“. Przemawiają też niejednokrotnie do uczuć humanitarnych, wzywając do walki z wyzyskiem i nadużyciami.

Kto ma prawo wydawać pozwolenie na posługiwanie się takim znakiem, zaakceptowanym przez związki zawodowe? Pod tym względem zaszła taka sama ewolucja, jak i z bojkotami bezpośrednimi. Prawo co do tego przeszło od poszczególnych związków zawodowych, względnie od związków lokalnych na organizację centralną. Począwszy od r. 1880, kiedy po raz pierwszy przyjął „label“ jeden z ogólnych związków zawodowych, mianowicie związek robotników tytoniowych, znaczek ten upowszechniał się powoli. „Rycerze Pracy“ oświadczyli się za używaniem „label“ w r. 1884. Od r. 1891 „label“ upowszechnia się coraz bardziej, przyjmuje ten znak coraz większa liczba osób¹⁾.

Niekiedy zdarzają się spory między poszczególnymi związkami zawodowymi, opierające się o pośrednictwo centralnej organizacji. Zachodzi to najpierw wtedy, gdy dwa różne związki mają pretensję do umieszczenia „label“ na tym samym przedmiocie. Taki spór między dwoma pokrewnymi związkami: „Journeymen tailors“ i „The United Garment Workers“ doprowadził nawet do bojkotu wzajemnego. Spory te mogą wynikać wtedy, gdy ten sam przedmiot jest wspólnym produktem paru kategorii robotników, należących do różnych związków. Wtedy wyłania się konieczność utworzenia jednego „label“, obejmującego produkt zbiorowy. Taki znak nazywa się „Allied Trades Label“; przykładem jego jest „label“ w przemyśle drukarskim²⁾.

Zachodzi pytanie, kiedy jest możliwym zaprowadzenie „label“. Zależy to od dwojakiego rodzaju warunków: ekonomicznych i technicznych. Pod względem ekonomicznym rzecz jest prosta: trzeba, by towar przeważnie, lub w bardzo przeważnej części stanowił przedmiot zbytu wśród uświadomionej ludności robotniczej. W innych warunkach nie opłaca się przedsiębiorcy przyjmować na siebie zobowiązania wobec związków zawodowych. O ile zaś chodzi o rodzaj towarów, to bardziej

¹⁾ Am. Federationist, Vol IX 1992, Nr 7 s. 367.

²⁾ Ernest R. Spedden The Trade Union Label, John Hopkins University Studies, Ser. XXVIII, Nr 2. Baltimore 1910. s. 79 i nast.

pod tym względem nadają się przedmioty tanie, nabywane często, aniżeli przedmioty drogie, nabywane rzadko, choćby te ostatnie stanowiły przedmiot niezbędnej konsumpcji robotniczej. Wtedy bowiem i różnica ceny większą odgrywa rolę i propagandę za „label“ prowadzić trudniej. Przy artykułach, nabywanych codziennie, łatwo przypominać na każdym kroku, by kupowano tylko oznaczone towary.

Cytowany poprzednio autor, E. E. Spedden, czyni wzrost zapotrzebowania na dobra, oznaczone przez „label“, zawisłym od następujących okoliczności: 1) od tego, czy dobra są kupowane przez członków związku, czy przez inne warstwy społeczne; 2) czy zwyczajnie dobra są nabywane przez mężczyzn czy kobiety; 3) czy dobra są tego rodzaju, by można było rozpoznać ich pochodzenie; 4) czy ich zakupno odbywa się często, czy w większych odstępach czasu¹⁾.

Jak wspominaliśmy, zastosowanie tego znaku jest zawisłe również i od technicznych warunków. Chodzi o to, by towar można było oznaczyć, by co do jego pochodzenia nie było wątpliwości, a pod tym względem istnieją faktyczne przeszkody. Tak np. w przemyśle drukarskim, jeśli się zaopatrzy książkę znakiem dość wyraźnym i dużym, to to może ją oszpeci, mały znaczek zaś uchodzi uwagi nabywców. Nie należy sądzić, by tylko co do przedmiotów materialnych mógł być zastosowanym ten znaczek. Pod tym względem możemy odróżnić dwie zasadnicze kategorie „label“. Mianowicie, albo jest to znak, wyciśnięty lub przymocowany do przedmiotu, albo też jest to karta wywieszona na warsztacie tego, komu przysługuje prawo posługiwania się tym znakiem. Ostatnie wypadki zdarzają się wtedy, gdy chodzi o usługi, oddawane przez przedsiębiorcę bezpośrednio. Wtedy pozwala się przedsiębiorcy, w miejscu, gdzie on te usługi oddaje, na wywieszenie karty z odpowiednim napisem, zaakceptowanym przez związek zawodowy. Takie „shop cards“ znajduje zastosowanie w przemyśle fryzjerskim, w różnych gałęziach handlu itd.

Większe rozpowszechnienie znajduje zwyczajny znak ze względu na łatwość propagandy. Niekiedy zapomocą „label“ oznacza się przedmioty, które zazwyczaj nie noszą żadnych znaków ochronnych, które nie są przeznaczone zresztą do bezpośredniej konsumpcji. Tak np. wyciskano ten znak na cegłach, gdyż robotnicy budowlani odmawiają posługiwania się materiałem, wyrobionym w warunkach, nieodpowiadających wymaganiom związków zawodowych. Podobnie w mieście Chicago robotnicy

¹⁾ E. R. Spedden, *The Trade Union Label*, s. 69.

ciesielscy przeprowadzili tę zasadę co do materiału drzewnego ¹⁾).

Co do wyglądu zewnętrznego, to „label“ zależy od rodzaju przemysłu. W „American Federationist“ publikuje się fotograficzne odbitki kilkudziesięciu różnych „label“ dla celów agitacyjnych, które zebrano razem i ogłoszono jako „Label Bulletin“. Zazwyczaj te znaczki zawierają nazwę związku zawodowego i napisy, objaśniające że towar ten jest „union work“ itp.

Kto przeprowadza agitację za „label“ i w jaki sposób się ta agitacja odbywa? Otóż w tym momencie tkwi jedna z najbardziej charakterystycznych stron tej oryginalnej amerykańskiej instytucji. Związki zawodowe nie tylko odstępują przedsiębiorcom prawo posługiwania się „label“, lecz same czynnie zajmują się propagandą. Przedsiębiorca otrzymuje bezpłatną, bardzo energiczną reklamę. Koszty tej reklamy ponoszą bardzo często związki zawodowe ²⁾). Nakładają one na swych członków osobne opłaty na ich pokrycie. Nabywanie towarów wyłącznie tylko tych, które są zaopatrzone w „label“ jest obowiązkiem członków związku. Czasem zachodzą wypadki, że za niedotrzymanie tego, za kupno towarów, niezaopatrzonych w „label“, mimo, że można nabyć analogiczny przedmiot, odpowiadający temu warunkowi, nakłada się na członków związku kary pieniężne.

Popularyzowanie towarów, zaopatrzonych w „label“, odbywa się w rozmaity sposób. Przedewszystkiem propaganda w pismach zawodowych. „Am. Federationist“, nie poprzestaje na samym przedruku niezbędnych komunikatów, na podawaniu odbitek, zawierających „label“; wyjaśnia obszernie znaczenie tej instytucji, zamieszcza ciągle różne wezwania i odezwy, stara się ten temat oświetlić z wszelkich stron. Czasami rozpisuje się nagrody na prace, któreby popularyzowały „label“ wśród mas najszerzych.

W łonie „A. F. of L.“ tworzą się osobne organy, powołane do czuwania nad sprawami, związanemi z „label“. Zarząd centralny powołał do życia „Union Label Committee“, osobną komisję, zbierającą się peryodycznie, która zajmuje się sprawami propagandy, organizowaniem wykładów publicznych, wogóle reklamą na rzecz „label“. Kwestya dokładniejszej organizacji tej propagandy wysunęła się zwłaszcza wtedy, gdy skutkiem nieprzychylnych decyzji sądowych został niesłychanie

¹⁾ Industrial Commission, Vol. XVII. Report s. LXIX.

²⁾ John Mitchell, Organised labor, s. 295.

utrudnionym bojkot. Wtedy postanowiono zwrócić jeszcze bardziej uwagę na „label“, jako na czynnik, który jest w stanie zastąpić działanie tamtego bojkotu. Nastąpiło to w r. 1908. W r. 1909 dawny „Union Label Committee“ ukonstytuował się bardziej formalnie, i tak osobny Wydział Am. Federacji Pracy, ukonstytuowany 30 marca 1909, wszedł w porozumienie natchmiastowe z 22 związkami zawodowymi¹⁾.

Przed kilku laty jeszcze troska o reklamę „label“, warunki, pod jakimi pozwala się przedsiębiorcy na używanie tego znaku, to wszystko zależało od odnośnego związku zawodowego. O „label“ na kapeluszach decydował związek kapeluszników, przy ubraniach związek krawców itd. Rychło jednak wyłoniła się potrzeba pewnego współdziałania między różnymi związkami. Mianowicie dla celów wzajemnej reklamy swoich „label“ łączy się parę związków zawodowych w „label league“. Poraz pierwszy tego rodzaju liga powstała w Denver w r. 1903. Obecnie w coraz wyższym stopniu punkt ciężkości przenosi się na związki centralne²⁾.

Ostatecznie jednak Federacja Pracy nie ma jednego ogólnego znaku, któryby oznaczał wszystkie towary, wyrobione w warunkach, odpowiadających jej minimalnym postulatam, gdyż każdy związek, względnie parę związków działających w porozumieniu, mają osobny „label“. Otóż parokrotnie wyłaniała się kwestya, czyby nie wprowadzić takiego jednego ogólnego znaku, obowiązującego wszystkie związki. Jest to nietylko kwestya formy, gdyż wtedy, gdy o przyznaniu „label“ decyduje każdy związek z osobna, wtedy i co do warunków pracy, liczby godzin, wysokości płacy, względów na higienę w przedsiębiorstwie itd. może być zastosowaną skala nierówna. Poraz pierwszy ta rzecz wyplęła w czasie rozkwitu „Rycerzy Pracy“, zgodnie z ich centralistycznymi tendencjami. Myśl ta upadła, podnoszono ją jednak w ostatnich kilku latach. Ale istnieją i pewne argumenty przeciw. Najpierw względy techniczne, które nie pozwalają na zupełne ujednostajnienie „label“. A co ważniejsza, wchodzi tu w rachubę ten moment, że przy obecnym systemie energia poszczególnych związków jest żywszą, gdyż zależy im na poparciu znaku własnego, otwiera się tutaj pole dla współzawodnictwa w propagandzie między różnymi związkami. Ostatecznie zwyciężyły tendencje autonomiczne, sprawa wprowadzenia jednego „label“ nie jest obecnie aktualną.

Zwrócono też w agitacji na rzecz „label“ uwagę na czynnik bardzo ważny, który nawet może zadecydować o stopniu

¹⁾ Am. Federationist, Vol. XV. 1908, Nr 8, s. 629; Vol. XVI. 1909 Nr 6.

²⁾ Spedden, Trade Union Label, s. 32 i nast; s. 66 i nast.

rozpowszechnienia artykułów opatrzonych znakiem. Chodzi tu o udział kobiet w powyższej agitacji. Dotychczas udział ten przedstawia się nieszczególnie. Stwierdza to wyraźnie autor cytowanej parokrotnie pracy, Spedden: „Trudnoby przyszło wymienić choć jeden artykuł, zwyczajnie kupowany przez kobiety, z którym łączyłoby się zapotrzebowanie na dobra, oznaczone przez „label“... Związki zrobiły doświadczenie, że żony ich członków nie upierały się przy tem, by artykuły, które kupują, były zaopatrzone w „label“... Jest to częściowo rezultatem braku informacji co do „label“ związkowego, częściowo rezultatem mniejszej znajomości stosunków przemysłowych u kobiet¹⁾. I temu brakowi w ostatnich kilku latach usiłuje się przeciwdziałać. Am. Federationist agituje gorąco za tworzeniem specjalnych związków kobiecych, któreby zajmowały się propagandą na rzecz „label“. Już w r. 1901 zawiązały się takie miejscowe związki kobiece po różnych miastach, „Women's Label Leagues“, a w r. 1903 powstała „Women's International Union Label League“. Liga ta jednak nie rozwinęła dotąd żywszej działalności. Jest to zupełnie zrozumiałem na tle faktu, że i ogólne organizacje zawodowe w Stanach Zjednoczonych z trudem przedostają się do kobiet. Specjalnie jednak, o ile chodzi o „label“, to spopularyzowanie tej instytucji wśród kobiet jest rzeczą szczególnie doniosłą. Robotnik w charakterze producenta walczy sam o swoje prawa; o ile jednak chodzi o rolę społeczną ludności robotniczej, jako konsumentów, to trzeba brać w rachubę przedewszystkiem żony robotników.

Jakie jednak ostatecznie ta instytucja ma znaczenie w stosunkach północno-amerykańskich? Informacje, najczęściej spotykane w ogólnych przedstawieniach kwestyi robotniczej, są bardzo skąpe. Niektóre z nich wprost milczą o istnieniu „label“, zdają się nic nie wiedzieć o tej formie walki między przedsiębiorcą a robotnikiem. Kto jednak przyjrzał się bliżej północno-amerykańskim stosunkom robotniczym, to nie pominie stwierdzenia wielkiej doniosłości tej instytucji. Tak np. francuski badacz, Paul de Rousiers, stwierdza, że „label“ jest „bardzo rozpowszechniony w Ameryce“²⁾; podobnie znaczenie tej instytucji uwydatnia Louis Vigouroux w swojej znakomitej książce o ruchu robotniczym w Stanach Zjednoczonych³⁾. Nie potrzeba jednak przyzywać autorytetów naukowych, wystarczy zapoznać się z cyframi. Według dokonanych przez Speddena obliczeń,

¹⁾ Spedden, Trade Union Label, s. 72.

²⁾ Paul de Rousiers, La vie americaine, s. 312.

³⁾ Louis Vigouroux, La concentration des forces ouvrieries dans l'Amerique du Nord, Paris 1899, s. 68 i nast.

w r. 1908 z pośród 117 związków zawodowych, połączonych w Federację Pracy, miewała „label“ większość, bo 68 związków, liczących 724000 członków, to jest około 45% ogólnej liczby, wynoszącej 1,586.000¹⁾). Od tego czasu liczba członków związków zawodowych wzrosła znacznie, odpowiednio też zwiększył się i popyt na „label“.

Trudno oczywiście obliczyć dokładnie klientelę artykułów opatrzonych tym znakiem. Nasuwa się najpierw pytanie, dlaczego tylko mniejszość członków związków zawodowych, bo w r. 1908 45% ogółu, wprowadziła „label“ co do artykułów, w których produkcji bierze udział. Odpowiedź jest jasna: co do innych gałęzi produkcji, i to często co do związków najsilniejszych w liczbę, wprowadzenie „label“ jest niemożliwym. Przewszystkiem wchodzi tu w rachubę setki tysięcy robotników, zatrudnionych w przemyśle transportowym, dalej robotnicy, zajęci w produkcji towarów, stanowiących przedmiot konsumpcji klas wyższych, wreszcie tak samo ma się rzecz w towarach eksportu zagranicznego, których znaczenie wzrasta nieustannie. W tych wszystkich gałęziach próby wprowadzenia „label“ byłyby bezskuteczne.

Mimo to gałęzie produkcji, w których zastosowano ten ochronny znak robotniczy, są dość liczne i ważne. Na pierwszym miejscu wymienić tu trzeba przemysł tytoniowy, w którym „label“ rozpowszechnił się najwcześniej i najbardziej. „Label“ umieszczony jest na pudełkach cygar lub papierosów w formie banderol. Otóż takich banderol zużyto w pierwszym roku wprowadzenia tego znaku z górą 18 milionów, w drugim 38 milionów, w trzecim 55 milionów, w czwartym 158 milionów i liczba tych artykułów, zaopatrzonych w „label“ wzrasta stale. W tej gałęzi produkcji złożyły się wszystkie warunki, sprzyjające zastosowaniu „label“: znak ten z powodów technicznych wprowadzić łatwo, artykuły są nabywane codziennie w drobnych ilościach, więc i propaganda jest łatwiejszą i ewentualna różnica ceny mniej dotkliwą, są nabywane przez mężczyzn, w końcu konsumpcja robotnicza tych artykułów jest bardzo poważną.

Są znów ważne gałęzie produkcji, gdzie „label“ nie może się przyjąć w większych rozmiarach, choć dotyczące towary stanowią przedmiot konsumpcji robotniczej, i niejednokrotnie próbowano wśród nich tę instytucję zaszczerpić. Tak np. ma się rzecz z przemysłem drukarskim. „Label“ na artykułach druku zazwyczaj wtedy tylko znajduje zastosowanie, gdy chodzi tu o druki rozdawane bezpłatnie wśród ludności robotniczej;

¹⁾ E. Spedden l. c.

odezwy, cyrkularze, druki wyborcze itd. Wtedy bowiem istnieje niebezpieczeństwo, że robotnicy nie przyjmą przedmiotów, nieopatrzonych tym znakiem. Przeważnie jednak w tej gałęzi produkcji bojkot bezpośredni okazał się bardziej skutecznym środkiem do przeprowadzenia żądań robotniczych.

„Label“ jest bardzo rozpowszechnionym w przemyśle konfekcyjnym i krawieckim, dalej w przemyśle browarniczym, która to gałąź dla przeprowadzenia bojkotów robotniczych stanowi teren bardzo podatny. Kapelusze, obuwie noszone przez robotników itd bardzo często mają „Trade Union Label“.

„Label“ nie jest, jak widzimy z tego przedstawienia instytucją, która by mogły wprowadzić wszystkie związki zawodowe, bo nie wszystkie rodzaje produkcji nadają się do niej. Ale ma ten znak ogólne znaczenie z innego punktu widzenia: nie wszyscy robotnicy co do swoich produktów mogą przeprowadzić „label“, ale wszyscy natomiast mogą się domagać tego znaku o ile chodzi o artykuły, przez nich konsumowane. Możliwym jest osiągnięcie tego stanu, w którym niemal każdy artykuł, nabywany przez robotnika będzie opatrzony znakiem. A ponieważ konsumpcja robotnicza wciąż wzrasta, gdyż zwiększa się zarówno liczba robotników, jak i ich potrzeby, które już teraz w Stanach Zjedn. są bardzo znaczne, rozszerza się wciąż i koło artykułów, na których umieścić można „Trade Union Label“, a równocześnie wzrasta rzesza tych, którzy pragną rozpowszechnienia tej instytucji. Prawdopodobne ograniczenia imigracji, a w każdym razie spodziewane z przyczyn ekonomicznych jej zmniejszenie, uczynią masę robotniczą bardziej zwartą, bardziej świadomą, a wtedy jeszcze łatwiej pójdzie organizacja konsumpcji robotniczej, którą przeprowadzają związki zawodowe zapomocą „label“.

Wyświetloną została już poprzednio różnica, zachodząca między bojkotem pośrednim a bezpośrednim, między „label“ a „boycott“ w ciaśniejszem tego słowa znaczeniu. Zbadanie stosunków amerykańskich potwierdza związek, który istnieje między dwoma rodzajami tego samego ogólnego zjawiska. W praktyce łączność ta uwydatnia się ściśle. Istnieje nawet w praktycznym życiu, w agitacji robotniczej świadomość tego związku, mimo, że słowo „bojkot“ w opinii publicznej jest niepopularne, że ze względów taktycznych może należałoby nadać bojkotowi pośredniemu piętno czegoś odrębnego, niemającego nic wspólnego z drugą, mało popularną i prześladowaną formą bojkotu. Tak np. czytamy w jednym z artykułów w „Am. Federationist“: „Niektórzy przeciwnicy zorganizowanych robotników utrzymywali, że „label“ związkowy jest rodzajem bojkotu przeciw towarom, niemającym tego znaku. Faktem jest,

że nikt z nas nie wspomniał ani słówkiem, że nie jesteśmy winni bojkotowania czegoś lub kogoś. Czy wchodzi tu pierwiastki porozumienia się co do akcji czy nie, zasada zostaje tą samą¹⁾.

Jeden z badaczy stosunków robotniczych północno-amerykańskich, Louis Vigouroux w ten sposób ujmuje stosunek „label“ do bojkotu bezpośredniego: „Jeśli bojkot wskazuje na nieprzyjaciół „pracy zorganizowanej“, to „label“ oznacza jej przyjaciół²⁾. Przeciwwstawienie to, jakkolwiek słuszne, nie jest wyczerpujące, bo pełna różnica tkwi w tem, że bojkot bezpośredni wskazuje tylko na nieprzyjaciół „zorganizowanej pracy“, a zaś „label“ wskazuje przede wszystkim na jej przyjaciół, ale choć pośrednio, to jednak całkiem wyraźnie i na jej nieprzyjaciół, bo do tych ostatnich należą ci wszyscy, którzy nie mają prawa do używania „label“. Znak ten, którym są opatrzone pewne towary nie jest jakimś ogólnem poleceniem, które caeteris paribus daje im pierwszeństwo. „Label“ każe te towary popierać bezwzględnie, a bojkotować wszelkie inne, choćby tańsze, z równą energią jak przy bojkocie bezpośrednim.

Na tej podstawie możemy zrozumieć zależność, która zachodzi między rozprzestrzenieniem się obydwu form bojkotu. Mogą one istnieć obok siebie wtedy, gdy dotyczą zupełnie innych towarów, albo zupełnie innych stosunków. Przypuśćmy, że np. robotnicy weszli w umowę z fabrykantem kapeluszy, jego wyroby oznaczone są przez „label“ związku zawodowego, robotnicy kupują wyłącznie tylko te wyroby a pomijają inne. Jeśli więc wdadzą się w zatarg z jakimś innym fabrykantem kapeluszy, w takim razie nie mogą posługiwać się tutaj bojkotem, gdyż i tak już go bojkotują, kupując wyłącznie tylko towary, oznaczone „label“. W miarę rozpowszechnienia tego znaku, zmniejsza się poprostu teren, na którym można zastosować bojkot bezpośredni.

Ewolucya powyżej przedstawiona, wypieranie bojkotu bezpośredniego przez pośredni, jest objawem zupełnie naturalnym, jest świadectwem doskonalenia się tej formy walki społecznej. Na miejsce czysto negatywnych, doraźnych odruchów, wchodzi instytucya stała, funkcjonująca regularnie, mniej gwałtownie a bardziej skutecznie. Nie należy przypuszczać, że bojkot bezpośredni zniknie całkowicie. Nowe warunki, jakieś większe konflikty, mogą na nowo powołać tę akcyę do większego znaczenia. Stanowcza jednak przewaga jest po stronie

¹⁾ „Am. Federationist“. Vol XII, 1905. Nr. 1, s. 17.

²⁾ Louis Vigouroux, Concentration des forces ouvrières, s. 174.

„label“ i jak widzieliśmy, wiele warunków sprzyja coraz większemu rozpowszechnieniu tego narzędzia.

Lat temu trzydzieści, o „label“ mało kto słyszał; dziś jest czynnikiem bardzo ważnym i głośnym, jest jednym z najciekawszych przejawów życia robotniczego w Stanach Zjednoczonych Ameryki północnej. Wzrost znaczenia tej instytucji jest bardzo symptomatycznym. Niewątpliwie w kierunku przeobrażenia „kwestyi społecznej“ „label“ ma dużą doniosłość, jest świadectwem, że w pewnych warunkach część pracodawców może mieć solidarne interesy z robotnikami, że ci ostatni mogą wywierać większy wpływ na organizację produkcji. Ale główny moment, który tu należy podkreślić jest ten, że robotnicy, tak dzięki „label“ jak i bezpośrednim bojkotom, stają się wybitną siłą społeczną ze względu na ich udział konsumpcji. Wzrost tej ich siły jest jedną z faz przeobrażenia, które się dokonuje w kierunku przesunięcia punktu ciężkości z produkcji na konsumpcję. W Anglii rola społeczna robotników-konsumentów zaznacza się drogą ruchu współdzielczego. W Stanach Zjednoczonych ten ruch jest słabszy, natomiast konsumpcja robotnicza realizuje wpływ jej należny drogą różnych form bojkotu.

ROZDZIAŁ III.

Bojkoty w ważniejszych krajach europejskich: Anglia, Francja i Niemcy.

Znaczenie, które mają bojkoty w walce między robotnikiem a przedsiębiorcą, zarówno na kontynencie europejskim jak i w Wielkiej Brytanii, nie może iść w porównanie z przedstawioną poprzednio doniosłością bojkotów w życiu robotniczym w Stanach Zjednoczonych. Nie znaczy to jednak, by tam bojkoty były czemś wyjątkowem. Nigdzie coprawda nie wyrósł bojkot do znaczenia ogólnego narzędzia walki społecznej, którem jest naprz. strejk; jednak są kraje, a w tych krajach są pewne gałęzie produkcji, gdzie bojkoty grają wielką rolę, niekiedy nawet wysuwają się na plan pierwszy.

Pod wielu względami stosunki społeczne w Europie przedstawiają wiele momentów wspólnych, w przeciwstawieniu do Ameryki północnej. Dotyczy to również i form walki robotnika z przedsiębiorcą. Ale te momenty wspólne nie sięgają tak daleko, by można nimi tłómaczyć jednolicie rzadsze występowanie bojkotów w krajach europejskich. W każdym państwie działały tutaj specjalne przyczyny.

Zacznijmy od przedstawienia stosunków wielkobrytyjskich, stosunków kraju, który posiada najstarszy ruch robotniczy, najlepiej zorganizowany, wykazujący wielkie bogactwo form zarówno pokojowego rozwoju, jak i walki. Bojkoty w tym ruchu mają małe znaczenie.

Najpierw kwestya czarnych list. Znane są one tylko w historii trade-unionizmu. System ten zjawiał się w początkach nowoczesnego ruchu zawodowego, gdy pracodawcy nie zdawali sobie jeszcze sprawy z jego siły, z konieczności jego istnienia i rozwoju. Jak zwykle w takich razach, strejk wydaje się przedsiębiorcom czemś, co da się stłumić przez usunięcie agitatorów-przywódców. Usiłuje się wtedy podzielić robotników na dwie kategorie: na takich, których można zatrudniać, i na takich, których należy unikać. Podobne próby czyniono w Wielkiej Brytanii w połowie XIX w. Przedsiębiorcy w niektórych gałęziach przemysłu, np. w przemyśle maszynowym przez szereg lat stosowali tak zw. „document system“; jest to tylko inna nazwa czarnych list. Robotnik musiał podpisywać zobowiązanie, że nie będzie należał do „Trade Unionów“. Jeśli takiego robotnika potem oddalił przedsiębiorca, to rozsyłał o tem wiadomość do innych z rysopisem robotnika, podając przyczynę oddalenia. W r. 1859 próbowano tenże system wprowadzić i w przemyśle budowlanym, ale bez skutku. Jednak według zdania historyka ruchu zawodowego, oświeclającego rzecz z sympatją dla tegoż ruchu ¹⁾, mimo nieposługiwania się „document systemem“, czarne listy faktycznie istniały, tak że niektórzy robotnicy, przywódcy strejku, musieli opuszczać Londyn.

Ale to wszystko są szczegóły historyczne z przed lat kilkadziesiąt. Dzisiaj w angielskim ruchu zawodowym nie słyhać o czarnych listach. Wśród przedsiębiorców nawet istnieją wprost sympatye dla prawidłowego rozwoju ruchu zawodowego, zwłaszcza dla tak zw. dawnego trade-unionizmu, który odznaczał się pewnem umiarkowaniem w formach walki. A choć czasami stosunki są nienajlepsze, to przedsiębiorcy wiedzą, że uciekanie się do „czarnych list“ jest bezskuteczne, organizacyi zawodowej nie stłumi, a wywoła co najmniej zaostrenie w stosunkach. Tam gdzie strejk jest dziełem kilku jednostek, tam można jeszcze mieć nadzieję, że ich wydalenie, a dalej nieprzyjmowanie ich przez innych przedsiębiorców, może zlokalizować ten objaw i stłumić go w zarodku. Lecz w chwili, gdy większość, a choćby poważna część robotników należy do

¹⁾ George Howell, *The conflicts of Capital and Labour* Second ed. London 1890. Y 311 i nast.

związku, a ogół z nimi sympatyzuje, z tą chwilą już nie ma mowy o stosowaniu czarnych list.

Bojkoty, organizowane przez robotników, mają znaczenie drugorzędne. O ile jednak chodzi o niektóre zjawiska, bojkotom podobne, to w angielskim ruchu zawodowym mają one wielkie rozpowszechnienie. Mamy tu na myśli instytucję, zwaną w Stanach Zjedn. „closed shop“, również i dla angielskich stosunków robotniczych charakterystyczną. Podobnie jak w Ameryce północnej, jak zresztą i wszędzie, starają się zorganizowani robotnicy skłonić innych do wstąpienia w ich szeregi. Najpierw działają prośbą, agitacją, perswazyą, a gdy mają siłę dostateczną, to i przymusem, starają się wyrzucić presyę, która w swych skrajnych formach przybiera postać bojkotu. Szczególnie w Wielkiej Brytanii, gdzie członków związków zawodowych liczy się już na miliony, tam staje się aktualną kwestya, czy wszyscy absolutnie robotnicy należeć mają do tych związków.

Sprawa ta jest bardzo doniosłą i wiele strejków, które obecnie wybuchają w Wielkiej Brytanii około niej się obraca; robotnicy chcą wyrzucić presyę na pracodawców, by ci przyjmowali tylko członków związku. Zazwyczaj jednak związek poprzestaje na mniej daleko sięgającym postulatcie: na uznaniu związku, na „recognition of the union“, to zn. na uzyskaniu prawa reprezentowania ogółu robotników, zajętych w danym zakładzie. Zresztą różne związki zawodowe w stosunku do robotników, nie należących do nich, do „non union men“, stosują różną taktykę. Są związki zawodowe, które pod tym względem są bardziej energiczne, które w statutach swoich dość bezwzględnie zabraniają swoim członkom do pracowania z „non union men“; inne postępują mniej bezwzględnie.

Trzeba przytem odróżnić przypadek, kiedy pewna liczba robotników nie należy do związku, jednak zachowuje się biernie wobec jego polityki, od wypadków, w których ktoś popadł w zatarg z związkiem, sprzeniewierzył się jego celom. O tych wypadkach w ten sposób mówią S. and B. Webb: „Jeśli związek ogarnął ogół robotników w danej gałęzi przemysłu, to wtedy zawsze jego członkowie odmawiają wspólnej pracy z człowiekiem, wydalonym ze związku za „działanie, przeciwne interesom zawodu“. W wielu wypadkach wydalenie ze związku może z łatwością oznaczać zamknięcie pracy w tym zawodzie“¹⁾. Otóż poprostu dochodzi do stosowania bojkotu wobec

¹⁾ Sydney and Beatrice Webb, *Industrial Democracy*, New Edition, London 1902, s. 28 i nast., s. 207.

takiej jednostki. Zostaje ona niejako umieszczoną na czarnej liście robotników, spotyka ją często bojkot towarzyski, utrudnienia w pracy, niewidoczne, ale wytrwałe szykany.

Czasem taka sprawa staje się głośniejszą, z okazji jakiegoś większego zatargu, np. strejku. Jeden taki wypadek ma duże znaczenie, ze względu na zasadnicze orzeczenie prawne, wydane przy tej sposobności. W r. 1895, w czasie strejku w Londynie w zakładzie Trollope związek zawodowy robotników budowlanych ogłosił listę tych, którzy nie wzięli udziału w strejku. Robotnicy ci, którzy należeli do tak zw. Free Labour Association wytoczyli proces związkowi i wygrali go, gdyż zdaniem władz sądowych ta publikacja miała na celu zaszkodzenie robotnikom, na niej zamieszczonym. Sąd skazał związek na wysokie odszkodowanie i wydał zakaz publikacji tej listy ¹⁾.

To orzeczenie sądowe stało się ważnym precedensem i wpłynęło niewątpliwie na powstrzymanie tej postaci bojkotów. Inny ważny wypadek zaszedł dwa lata przedtem i również uzyskał rozgłos dzięki toczącemu się około niego procesowi. Wspomniany poprzednio związek robotników budowlanych popadł w r. 1894 w ostry zatarg z jednym z przedsiębiorców. W porozumieniu z innymi związkami zawodowymi udało się skłonić szereg osób, pozostających z tem przedsiębiorstwem w stosunkach handlowych, do ich zerwania. Bojkotowi temu jednak położył kres proces sądowy, który skazał związek robotniczy na zapłacenie odszkodowania ²⁾.

Te dwa zasadnicze orzeczenia — zwane pod nazwą Trollope case i Temperton v. Russel — dotyczą dwóch postaci wypadków bojkotu, skierowanego przeciw osobom, a to raz przeciw robotnikom, łamiącym solidarność, drugi raz przeciw przedsiębiorcy, który popadł w zatarg ze związkiem robotniczym. Orzeczenia te są nieprzychylne dla robotników; w Anglii takie orzeczenie, pociągające za sobą wysokie kary pieniężne, stanowi bardzo skuteczny sposób stłumienia potępionej w niem akeyi. Ale niepodobna wyłącznie tylko represją karno-sądową tłumaczyć niepowodzenia zjawiających się od czasu do czasu prób bojkotu bezpośredniego. Bo jak widzieliśmy i zobaczymy jeszcze, prawo może stłumić niektóre tylko objawy bojkotu, samego zaś zjawiska nie usunie, o ile ma ono głębsze uzasadnienie społeczne. A zresztą judykatura angielska uznaje niektóre formy bojkotu za dopuszczalne.

¹⁾ The national free labour association. London 1898 S. 49; Paul Mantoux et Maurice Alfassa, La crise du Trade-Unionisme. Paris 1903. S. 21.

²⁾ P. Mantoux, l. c. s. 22.

Pod tym względem zachodzi wielkie przeciwieństwo między angielskimi, a północno-amerykańskimi stosunkami. Stwierdza to jeden z angielskich autorów, John Burnett, porównując z sobą te stosunki. Bojkot w Anglii według jego świadectwa redukuje się tylko do pomocniczych usiłowań w czasie strejku, które skierowane są do tego, by uniemożliwić przedsiębiorcy pozyskanie nowych robotników; „lecz zupełnie jest mu obcą ta postać klątwy zawodowej, która zmierza do złamania lub ruiny opornego przedsiębiorcy przez powstrzymanie sprzedaży jego towarów“¹⁾).

Pogląd ten wypowiedziany został w r. 1891, ale i dziś najzupełniej jest prawdziwym. O wypadkach bojkotu towarów przedsiębiorcy, przez robotników jako konsumentów, jak również o wypadkach bojkotu osobowego (tak zw. Sperre) i w ostatnich latach dwudziestu niemal nie słyhać. Związki zawodowe bynajmniej nie zajmują się organizowaniem bojkotu bezpośredniego ex professo, jako samodzielną akcją. Również nikome są próby przeprowadzenia bojkotu pośredniego, posługującego się tak zw. „label“. Idąc za przykładem związków północno-amerykańskich, próbowały w Anglii wprowadzić tę instytucję niektóre związki zawodowe, jak np. związek robotników kapelusznich, tytoniowych i konfekcyjnych. Pewne skromne zresztą rezultaty zdołał osiągnąć pierwszy z tych związków. Wprowadził on „label“ w r. 1893, posługując się amerykańskimi wzorami. Próba ta jednak spotkała się z oporem i biernością członków, nie zachęciła innych związków zawodowych do naśladownictwa. Pewne znaczenie ma obok tego „label“ w kanadyjskich stosunkach robotniczych; ale działa tutaj w znacznie wyższym stopniu, niż angielskie wzory, bezpośredni wpływ sąsiedniego kraju²⁾).

Tak więc słabem jest rozpowszechnienie bojkotu w krajach angielskich. O niektóre z przyczyn tego zjawiska potrąciliśmy już poprzednio. Działa tu niewątpliwie fakt, że judykatura odnosi się nieprzychylnie do tej akcji. Dalej niepopularnem jest samo zjawisko, dzięki naturalnej reakcyi przeciw bojkotom irlandzkim. Ale momenty zasadnicze tkwią w czem innym. Mianowicie w specyficznym charakterze zawodowego ruchu robotniczego w Anglii.

Trzeba tu odróżnić bojkot pośredni od bezpośredniego. Bojkot pośredni, który w Stanach Zjednoczonych nabiera coraz

¹⁾ John Burnett. The Boycott as an element in trade disputes. The Economic Journal, Vol. I. London 1891. S. 172.

²⁾ A. Choppé, Le label. Paris 1908.

większego znaczenia, nie mógł się w tym stopniu rozwinąć w Anglii, gdyż robotnicy angielscy, jako konsumenci, wytworzyli potężny ruch kooperatywny. Instytucje współdzielcze, pozostające w ich rękach, pozyskują w coraz wyższym stopniu klientelę robotniczą, wobec czego bojkot pośredni, w formie „label“, staje się bezprzedmiotowy. Przyznawanie prawa do używania tego znaczka nie ma większego znaczenia ani dla robotników-konsumentów, ani dla pracodawców-producentów.

Rozpowszechnieniu zaś bojkotu bezpośredniego nie sprzyja bardziej spokojny temperament robotnika angielskiego, a dalej ten fakt, że angielski ruch zawodowy opiera się na wielkiej samodzielności, a nawet niezależności poszczególnych związków zawodowych, między którymi stosunki są w najlepszym razie dość luźne. Do przeprowadzenia bojkotu potrzeba szybkiego uruchomienia ogółu robotników, trzeba żywszego kontaktu między poszczególnymi zawodami, niż ten, który istnieje, a zwłaszcza dawniej istniał w angielskim świecie robotniczym. Że ten moment jest ważny, to potwierdza ta okoliczność, że gdy w ostatnich latach wśród części robotników angielskich szerzy się ruch, przybierający nazwę syndykalizmu, który występuje pod hasłem ogólnej solidarności robotniczej, i rzuca hasło: „one industry, one union“, to ten ruch odrazu okazuje się przyjaznym bojkotowi. W związku z tym ruchem, którego organem jest „Solidarity“, w związku z gwałtowną, niemal rewolucyjną agitacją głośnego dzisiaj J. Larkina, ostatnie strejki, przez które przeszła Anglia w lecie i w jesieni roku 1913, ujawniły wielką liczbę przykładów bardzo ostrego bojkotu. Bojkot ten z wielką zawziętością zwraca się przeciw „non union men“, prowadzi do zupełnego zerwania z nimi stosunków; a w czasie ostatniego strejku robotników portowych w Dublinie część angielskich robotników transportowych odmówiła współdziałania przy transporcie przesyłek, przeznaczonych do Dublinu. Wypowiedziano zasadę, że są to „tainted goods“, zatrute towary. Strejk ten, który rozszerzył się i na niektóre miejscowości w Anglii, nie uzyskał aprobaty dotychczasowych kierowników ruchu zawodowego. Ruch ten jest bardzo symptomatycznym, i nie przesądzając przyszłego ukształtowania się stosunków, trzeba stwierdzić, że w r. 1913 w angielskim ruchu robotniczym bojkot stał się niezwykle aktualnym, przejawiał się w bardzo interesującej postaci.

Przechodzimy obecnie do francuskich stosunków robotniczych. Tutaj bojkotem, jako jednym z narzędzi walki robotniczej, zajmuje się syndykalizm. Konkretnie jednak próby zorganizowania bojkotu są od syndykalizmu weześniejsze i od tego ruchu niezależne. Przedewszystkiem historia związków zawo-

dowych francuskich zna liczne przykłady bojkotu, który jedne związki, tak zw. „compagnonnages“, stosowały względem drugich¹⁾. Ta wyłączość i później się przejawia, przynajmniej w uchwałach, o ile chodzi o robotników, nie należących do związku. Tak np. jeden ze zjazdów robotniczych, odbyty w r. 1894 w Paryżu, uchwalił rezolucję, nakazującą odczytywanie na każdym ogólnym zebraniu syndykatu nazwisk tych robotników, którzy nie należą do związku. Nie wolno z nimi utrzymywać żadnych stosunków w warsztacie i poza warsztatem; od ich dzieci pobiera się wyższą opłatę za naukę. Niektóre znów statuty stowarzyszeń robotniczych wyraźnie nakazują bojkot takiego przedsiębiorcy, który będzie zatrudniał wyższą liczbę robotników niestowarzyszonych²⁾. Uchwały te są bardzo charakterystyczne, można jednak wątpić, czy zostały one wykonane w całej rozciągłości. Przedewszystkiem zbyt słabe są związki zawodowe francuskie, by je mogły konsekwentnie przeprowadzić. Brak im jedności i solidarnej wytrwałości, bez której można tylko na papierze ogłaszać bojkoty.

Instytucja „label“, również pod wpływem wzorów północno-amerykańskich, przyjęła się we Francji do pewnych granic. Inicjatywa wyszła od związku pracowników drukarskich, jednego z najlepiej zorganizowanych francuskich związków zawodowych. Związek ten nie poprzestał na wprowadzeniu „label“ u siebie, lecz propagował również tę ideę na zjazdach związków zawodowych. Żywiej tą sprawą zajął się Congrès de Confédération Générale du Travail, który się odbył w r. 1898 w Rennes. W dyskusji bardzo wielkie nadzieje wiazano z tą instytucją. Jak się wyraził referent, „znak zawodowy... jest ciągłym bojkotem wszystkich rzeczy, jest szkołą przygotowawczą do przyszłych walk, do wielkiej bitwy“. Kongres ten uchwalił wprowadzenie znaku, wezwał poszczególne związki do zajęcia się powyższą sprawą. Kongres następny, który się zebrał w Paryżu, uchwały powyższe ponowił, jednak wystąpiono wtedy z pewnemi wątpliwościami, na które napotykało wprowadzenie „label“. Te uchwały ponawia się na każdym następnym kongresie i jak się wyraża autor, który zestawił dotyczące dokumenty, „jesteśmy świadkami dziwnego zjawiska: każdy kongres przyjmuje wniosek, przychylny dla „label“, ale ta sprawa nie posuwa się ani o krok“. Toczą się dyskusye nad tem, w jaki sposób wprowadzić „label“, jaką ten znak będzie miał wartość

¹⁾ P. Leroy-Beaulien, La question ouvrière au XIX-e siècle. Paris 1872, s. 23.

²⁾ A. Choppé, Le label.

w obrocie, odróżnia się różne rodzaje „label“, specjalną dyskusję wywołuje kwestya, czy wprowadzić jeden znak ogólny, czy też przyznać związkom zawodowym prawo do używania osobnych znaków.

W początkach XIX w. zjawił się ruch syndykalistyczny, z natury swojej bliski podłożu, na którym wyrasta bojkot. Opiera się on na solidarnem działaniu mas, a przede wszystkim wrogo odnosi się do działalności państwowej, w szczególności pracy parlamentarnej. Są to momenty sprzyjające posługiwaniu się bojkotem, jako metodą walki. Do ziszczenia celów syndykalizmu, do zawładnięcia przez robotników mechanizmu produkcji i wymiany, prowadzi „action directe“, działalność bezpośrednia. Ta „action directe“ przejawiać się ma przede wszystkim w ciągłych strejkach, przygotowujących strejk jeneralny. Ale na strejku się nie kończy; może ta działalność przybierać różnorodne postacie: od bojkotu do strejku powszechnego, od pokojowej demonstracji do odmowy płacenia podatku¹⁾.

Tak obydwie formy bojkotu, bezpośredni i „label“ zostały, obok sabotażu i strejku, proklamowane jako rodzaje „action directe“. Pierwszy rodzaj bojkotu jest systematycznym wywołaniem kupców i pracodawców, którzy nie poddają się orzeczeniom syndykatu. Przeciwnie „label“ przemysłowy lub handlowy jest znakiem zawodowym, wskazującym, które przedsiębiorstwo należy popierać. Za stosowaniem tych środków opowiedział się X kongres Federacji Giełd pracy. Za stosowaniem „label“ przemawiał gorąco jeden z przywódców syndykalizmu, Yvetot. Oświadczył on, że drogą „label“ dokona się międzynarodowe zjednoczenie robotników, że zrealizuje się zasada: „nie się nie stanie dla robotników, jak tylko przez samych robotników“).

Jaki jest jednak rezultat tych wywodów, tych gorących dyskusji i gorliwej propagandy? Najpierw zajmijmy się bojkotem pośrednim pod postacią „label“. Ma on znaczenie w całej pełni tylko dla związku, który zajął się nim najwcześniej, mianowicie dla związku pracowników drukarskich. Związek ten wprowadził „label“ w r. 1883. Co do wprowadzenia w życie tego znaku, to związkowi francuskiemu przyświecały żywo przykłady północno-amerykańskie. Agitację za „label“ prowadził on za pośrednictwem organu związku, „La Typographie Française“. Wydawano często odezwy do różnych związków

¹⁾ P. Louis, *Le Syndicalisme contre l'Etat*. Paris 1910, s. 224.

²⁾ Mlle Kritsky. *L'évolution du Syndicalisme en France*. Paris 1908. S. 291 i nast., s. 399 i nast.; por L. Levine, *The Labor Movement in France*. Columbia Un. Studies. New York 1912, s. 123.

zawodowych, kooperatyw i wogóle ludzi sympatyzujących z ruchem zawodowym. Skorzystano w zręczny sposób z wyborów miejskich w Paryżu w r. 1904, wymagając od kandydatów, by ci wydawali odezwy i wszelkie druki wyborcze tylko na papierze z „label“. W czasie strejku drukarskiego w r. 1906 związek ten zwrócił się do ogółu z odezwą, wzywającą do bojkotu tych przedsiębiorców drukarskich, którzy nie chcą przyjąć ich warunków. Na gruncie propagandy na rzecz „label“ wszedł ten związek w porozumienie z „Ligue sociale d'acheteurs“, z której działalnością zapoznany się na właściwym miejscu. Rezultaty, osiągnięte przez związek drukarski, były wcale poważne; w r. 1906 z pośród 500 przedsiębiorstw drukarskich, olbrzymia większość, bo 410, miało prawo do używania „label“ który jest w użyciu w niemal stu (95) miastach francuskich.

Pewne zastosowanie ma „label“ także i wśród robotników fryzjerskich. Ich związek zawodowy przyjął ten znak w r. 1902. Przyznaje się ten znak przedsiębiorcom, zatrudniających wyłącznie robotników stowarzyszonych, płacących wynagrodzenie według taryfy, zatwierdzonej przez syndykat i czyniącym zadocść innym analogicznym wymaganiom. Związek ten prowadzi żywą agitację wśród publiczności i wśród zorganizowanych robotników za popieraniem zakładów fryzjerskich, którym przyznano prawo do używania „label“. Analogiczny znak próbowały wprowadzić i inne jeszcze związki robotnicze, np. robotnicy piekarscy, ale bez poważniejszego rezultatu ¹⁾.

Tak więc eksperyment z „label“ udał się wypełni tylko niektórym związkom zawodowym, mimo agitacji, mimo uchwał kongresów, mimo tego, że syndykalizm uznał ten znak za ważną broń robotniczą. Specjalnie syndykalizm nie wpłynął na rozpowszechnienie tej postaci bojkotu. Można nawet twierdzić, że syndykalizmowi trudno jest rozwinąć propagandę za „label“. Ruch ten jest ruchem mniejszości, a za „label“ musi się oświadczyć ogół. Trzeba wejść dalej w umowy z przedsiębiorcami i tych umów lojalnie dotrzymać, co trudno przychodzi syndykalizmowi, propagującemu sabotaż. Trzeba przedewszystkiem spokojnej pracy organizacyjnej i ciągłej agitacji, do czego ten ruch nie okazał się zdolnym. Właśnie fakt, że „label“ w większych rozmiarach przyjął się wśród drukarskich robotników, popiera powyższą argumentację. Ich związek jest związkiem reformistycznym, bardziej pokojowym i kompromisowym, i znajduje się też w sprzeczności z hasłami rewolucyjnego syndykalizmu.

¹⁾ Alb. Choppé, Le label itd. s. 291 i nast.

Również nie słyhać, by syndykalizm wpłynął na częstsze stosowanie bojkotów bezpośrednich. Z pośród różnych sposobów walki, które proklamował syndykalizm, często się stosuje strejki, podejmowano nawet próby strejku powszechnego; od czasu do czasu słyhać o aktach sabotażu, ale bojkoty pod tą lub inną postacią w każdym razie nie zdarzają się częściej. Co prawda bojkot bezpośredni godzi się doskonale z rewolucyjnym, gwałtownym charakterem propagandy syndykalistycznej. Ale do skutecznego przeprowadzenia również potrzeba, jak wspomnieliśmy poprzednio, wytrwałej organizacji i zrzeszenia ogółu robotników, pod którymi to względami ten ruch szwankuje bardzo. Hasło bojkotu w właściwym tego słowa znaczeniu pozostało na papierze w programie syndykalistycznym. Uobocznie można zauważyć, że włoska literatura syndykalistyczna, wzorująca się na francuskiej, o ile nasze wiadomości sięgają, nie kładzie już nacisku na bojkot przy omawianiu metod realizowania „action directe“.

Obecnie zajmijmy się bojkotami, przejawiającymi się w walce robotnika z przedsiębiorcą w państwie niemieckiem. Kraj ten z dwóch względów zasługuje na baczniejszą uwagę. Po pierwsze zarówno niemieckie metody organizacyjne, jak i teoria ruchu społecznego tego kraju cieszą się w świecie wielką popularnością, wiele innych narodów czerpie stąd wzory i zasady. A powtóre bojkoty w Niemczech są zjawiskiem częstym. Najpierw zajmie nas bojkot, stosowany przez przedsiębiorców przeciw robotnikom, konkretniej rzecz wyrażając, czarne listy.

Jest rzeczą niewątpliwą, że przedsiębiorcy od czasu do czasu uciekają się do bojkotowania niemile widzianych robotników za pośrednictwem czarnej listy, i wypadki te w tym kraju są o wiele częstsze, niż np. w Anglii. Bo najpierw niekiedy stosuje się „czarną listę“ zupełnie otwarcie. Tak np. zjazd niemieckich ogrodników handlowych w Lipsku w r. 1900 postanowił prowadzić czarną listę robotników, którzy nie dotrzymują kontraktu ¹⁾. Dalej pismo, prowadzone bezstronnie, „Soziale Praxis“, podaje przykłady stosowania czarnych list w przemyśle metalurgicznym i drukarskim, co dzieje się pod tą formą, że przedsiębiorcy przesyłają sobie wzajemnie nazwiska proskrybowanych robotników „zur Orientierung“ ²⁾. A ponad wszelką wątpliwość stosowanie czarnych list stwierdzają dość często procesy sądowe, które z tego powodu, z żądaniem odszkodo-

¹⁾ Soziale Praxis, IX Jahrg, 1899/1900 S. 1173.

²⁾ Soziale Praxis, VIII Jahrg. 1898/99 S. 280,877.

wania, wytaczają robotnicy przedsiębiorcom. Judykatura z początku była chwiejna, później jednak przyjęła zasadę, że w tych wypadkach należy się odszkodowanie. Tak np. orzekł w r. 1902 Reichsgericht, uznając w motywach co najwyżej za dopuszczalne stosowanie czarnej listy na czas krótszy, jako przejściowego środka represyjnego. Podobne orzeczenia zapadły i w latach późniejszych, np. w r. 1904 i 1908, w tym ostatnim wypadku ujawniło się częste posługiwanie się czarną listą przez właścicieli kopalń w Lotaryngii¹⁾.

Doświadczenie zarówno Niemiec, jak i innych krajów wskazuje, że czarne listy zjawiają się w tych zawodach, względnie w tych okolicach, gdzie słabe są jeszcze organizacje robotnicze, i tam antagonizm między robotnikiem i przedsiębiorcą doprowadza do stosowania tego doraźnego, na dłuższą metę jednak bezskutecznego narzędzia.

Obecnie chodzi nam przede wszystkim o bojkot przedsiębiorcy, jako producenta, przy którym uwydatnia się siła konsumpcji robotniczej. Przed szczegółowym przedstawieniem przykładów, nasuwa się jedna ogólna uwaga. Otóż w Niemczech zawodowy ruch robotniczy jest najściślej związany z ruchem politycznym; wyraźniej mówiąc, w olbrzymiej swej większości z programem i działalnością socjalnej demokracji. Ten moment przejawia się również i w charakterze bojkotów. Wiele z nich, obok niewątpliwego podłoża ekonomicznego, ma wyraźne piętno partyjno-polityczne. Uwydatniło się to i na pierwszych wypadkach bojkotu, mianowicie w latach osmdziesiątych, gdy zaczęła się rozwijać socjalna demokracja i gdy toczono z nią bezwzględną walkę. Otóż stronnictwa przeciwne usiłowały powstrzymać jej rozwój przez to, że przedsiębiorcy skłaniali restauratorów, właścicieli piwiarni itd. do odmawiania sal na zgromadzenia socjalistyczne. Otóż miejscowe organizacje ogłaszały bojkot tych gospodarzy, którzy nie dawali swych sal na zebrania lub też wymagali specjalnej opłaty. Bojkoty te zdarzały się bardzo często i sprawiały wiele utrapień restauratorom, którym groził bojkot z jednej albo z drugiej strony: jeśli ustąpili socyalistom, bojkotowały ich żywioty nieprzychylnie socyalistom, między innymi zabroniono wojsku uczęszczania do tych lokali; jeśli zaś ustąpili żądaniom tych ostatnich żywiotów, narażali się na bojkot ze strony socyalistycznej²⁾.

Część gospodarzy stanęła po stronie socyalistycznej. Akcja,

¹⁾ Sociale Praxis XV Jahrg. 1905/6 S. 9; XVIII Jahrg. 1908/9 S. 285.

²⁾ Paul Dehn, Verrufe I. Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verw. itd. 43 Jahrg. 1910 S. 1620 i nast.

którą, trzeba przyznać, rozpoczęła strona, zwalczająca socjalizm, nie doprowadziła do rezultatu, partyi socjalno-demokratycznej nie było tak trudno odpowiedzieć pięknem za nadobne; np. jak zaznaczył jeden z jej przywódców, Auer, w r. 1894 lista „Vorwärts'u“ na Berlin obejmowała z górą 50 lokali¹⁾. Z biegiem lat, zaczęły ustawać bojkoty tego rodzaju, aż zanikły zupełnie.

W bojkotach tych chodzi o pewien lokal, o miejsce, a nie o jakiś produkt. Ale i tych ostatnich bojkotów nie brakło. Jednak nie rozkładają się one równomiernie na wszystkie artykuły, konsumowane przez robotników. Wprost wyjątkowe znaczenie zyskuje sobie bojkot jednego z artykułów, co prawda bardzo ważnego dla robotnika niemieckiego, bo piwa, a natomiast bojkot w innych kierunkach schodzi na plan dalszy.

Bojkoty towarów, wytwarzanych przez przedsiębiorcę, z którym robotnicy popadli w zatarg, zdarzały się niejednokrotnie przed r. 1894, w którym to roku wybuchł głośny bojkot piwa wytwarzanego przez szereg browarów berlińskich. Ten bojkot ma bardzo duże znaczenie nie tylko w historii tego narzędzia walki społecznej, lecz również i w dziejach niemieckiej socjalnej demokracji.

Przyczyna tego bojkotu ma charakter polityczny. Mianowicie wstrzymywanie się od pracy na 1 maja nie miało z początku aprobaty przedsiębiorców. Gdy w szeregu berlińskich browarów mimo to część robotników wstrzymała się od pracy, przedsiębiorcy odpowiedzieli na to w ten sposób, że wydaliли szereg opornych robotników. Socjalna demokracja, której liczba zwolenników już wtedy była znaczną, urządziła w Berlinie i okolicy szereg zgromadzeń, na których proklamowano bojkot piwa, wyrabianego przez browary, należące do „ringu“, który zajął nieprzychylnie dla robotników stanowisko w powyższym zatargu. Ale hasło to nie oznaczało zupełnej abstynencji od konsumowania piwa — tak daleko nie sięga nigdy zawziętość bojowa robotników niemieckich — chodziło tylko o to, by piwo ringu zastąpić przez wytwory browarów, poza nim stojących, przeważnie browarów zamiejscowych²⁾.

Wbrew początkowym przewidywaniom bojkot nie skończył się po kilku dniach a nawet tygodniach. Na tle tego bojkotu wybuchł opisany już poprzednio bojkot lokali, niedostęp-

¹⁾ Socialpolitisches Centralblatt III Jahrg. 1894. Auer, Entwicklung und Stand des Berliner Bierboykotts. S. 475.

²⁾ K. Oldenburg, Berliner Bierboykott im Jahre 1894. Schmollers-Jahrbuch für Gesetzgebung S. 270 i nast.

nych dla zebrań socjalistycznych; restauratorzy przeważnie stanęli po stronie ringu,znaczając karę umowną na tych z pośród siebie, którzyby oddali salę na powyższe zgromadzenia. Robotnicy okazali znaczną solidarność i inne związki zawodowe zajmowały się żywo agitacją na rzecz bojkotu. Po kilku tygodniach nawet rozszerzył się bojkot, gdyż 31 zgromadzeń, odbytych dnia 11 lipca w Berlinie uchwaliło rozciągnąć bojkot na wszystkie browary, należące do ringu, a nie tylko bojkotować 7 browarów, z którymi rozpoczął się pierwotnie ów zatarg.

Parokrotnie podejmowano próby pośrednictwa, które długi czas nie mogły doprowadzić do rezultatu. Zajmowali się tem restauratorzy, którzy przez ten bojkot znaleźli się w bardzo niewygodnej pozycji, dalej chybiło też pośrednictwo przewodniczącego sądu przemysłowego. Przez wiele miesięcy żadna strona nie chciała zrobić stanowczych ustępstw, aż dopiero dnia 24 grudnia podpisano ugodę, która według wyrażenia Auera „nie oznacza pełnego zwycięstwa robotników, lecz zawarty z honorem układ pokojowy“. Na podstawie tego układu komisya partyi socjalno-demokratycznej, kierująca bojkotem, jak i szereg zgromadzeń ogłosiły przerwanie bojkotu, który trwał bardzo długo, bo niemal 8 miesięcy. Robotnicy drogą powyższego układu uzyskali pewne zdobycze, mianowicie właściciele browarów przyjęli „Arbeitsnachweis“, regulujący szereg kwestyi przychylnie dla robotników, między innymi uznający zasadę, że przynależność partyjna nie stanowi przeszkody w użytkaniu pracy. Zdaniem jednego z ekonomistów, K. Oldenburga, bojkot ten nie przyniósł nadzwyczaj wielkich strat właścicielom browarów. Wielkie browary doznały tylko utraty *lucrum cessans*, a nie *damnum emergens*; na kursach akcji odbił się słabo, wywołał małą tylko zniżkę. W każdym razie okazał się dość dotkliwym, jeśli już nie przez to, że naraził właścicieli browarów na bezpośrednie straty, to przez okoliczność, że podrywał zaufanie klientów, stwarzając trwałą niechęć, której w pełni usunąć nie mogła ugoda ¹⁾.

Za berlińskim bojkotem z r. 1894 poszły inne. Nie będziemy już rejestrowali wypadków mniej ważnych. Trzeba jednak zająć się wielkim bojkotem piwa w Hamburgu, który wybuchł w r. 1904. W tamtejszych browarach rozpoczął się

¹⁾ Sozialpolitisches Centralblatt, III Jahrg 1894 s. 403 i nast, s. 473 i nast., s. 461 i nast., s. 502; IV Jahrg. s. 44, s. 159 i nast., s. 168; por. R. Roesicke, Das Ende des Bierboykotts. Preussische Jahrbücher Bd 79, 1895, s. 318 i nast.

strejk części robotników, który jednak od początku nie miał widoków powodzenia. Sytuacja zmieniła się gruntownie, gdy miejscowy „Gewerkschaftskartell“, to zn. komisya wszystkich związków zawodowych ogłosiła bojkot browarów. Po dwóch miesiącach przyszło do porozumienia, ale na krótko, po kilku dniach bojkot wybuchł na nowo i wtedy nawet znacznie zastrzyła się walka, gdyż rozszerzono bojkot z browarów na lokale, które sprzedawały proskrybowane piwo. Wreszcie w połowie września nastąpiło porozumienie, w którym obydwie strony poczyniły sobie ustępstwa. Zarządy browarów zobowiązały się przyjąć w pewnych terminach wydalonych robotników, cofnięto wniesione już do sądu przez obydwie strony skargi o odszkodowanie. W roku następnym znów rozpoczął się na wielką skalę bojkot browarów w prowincyi nadreńskiej i Westfalii, wywołany wydaleniem szeregu zorganizowanych robotników. Tutaj związki zawodowe odniosły znaczny sukces; bojkotowane browary, zmuszone do tego znacznymi stratami, zobowiązały się przyjąć w pewnym terminie, wydalonych robotników. Bojkoty na podobnem tle i o podobnym przebiegu zdarzały się i później ¹⁾.

Bojkoty piwa zjawiały się tak często, że okazały się dla właścicieli browarów groźniejszym narzędziem walki, aniżeli strejk. Przedsiębiorcy nie poprzestali na doraźnej obronie, zorganizowali ją systematycznie, tworząc specjalny związek ochronny przeciw bojkotom. I tak „Reichs-Boykottschutzverband deutscher Brauereien“ ukonstytuował się w Berlinie, w połowie 1905 r. przy współudziale 26 związków okręgowych. Związek ten oparł się odrazu na trwałych podstawach. Już w chwili założenia należało do niego 360 browarów, w rok później 708 browarów. Zajmuje się przedewszystkiem ubezpieczeniem od strat, wyrządzanych przez bojkot, dalej wzajemną ochroną klienteli i załatwianiem sporów, które wywołują bojkoty. Związek ten chroni nie tylko przeciw bojkotom, ogłaszanym przez robotników, ale przeciw skutkom innych przejawów tej akcji, np. wtedy, gdy wszczynają ją restauratorzy, szersza publiczność, wogóle wszelkie grupy społeczne. Związek ten funkcyonuje regularnie, ogłasza co roku sprawozdanie ¹⁾. Bojkot, jak widziimy, ma wielkie znaczenie w tym przemyśle. Łatwo zrozumieć przyczynę tego zjawiska. Piwo stanowi jeśli nie przeważnie, to

¹⁾ Soziale Praxis, XIII Jahrg, s. 887, 1051, 1259 i 1360; XIV Jahrg. s. 18, 254 i 739. por. R. Roesicke, Das Ende des Bierboykotts, Preussische Jahrbücher Bd. 79. 1895, s. 318 i nast. i K. Oldenburg, Berliner Bierboykott im J. 1894, Schmollers Jahrbuch 20 Jahr. 1896.

w bardzo znacznej części przedmiot konsumpcji robotniczej, tem samem więc przemysł browarniczy jest zależnym w wysokim stopniu od poparcia tej warstwy. Konsumenci mogą zresztą wybierać, gdyż zazwyczaj wytwórcy różnych browarów współzawodniczą z sobą, łatwo więc jedną markę zastąpić drugą. Innym artykułom konsumpcji robotniczej brak jednego, lub wszystkich z pośród tych warunków, to też ich bojkoty mają charakter bardziej sporadyczny, przeprowadza się je z mniejszą systematycznością i mniejszym skutkiem ¹⁾.

Bojkoty te dotyczą różnych artykułów. Przedewszystkiem wymienić trzeba przemysł piekarski. Z końcem XIX w. robotnicy piekarscy rozpoczęli akcję za zniesieniem krzywdzących ich pozostałości dawnego ustroju cechowego, między innymi żądali zniesienia przymusu mieszkaniowego. O tą sprawę rozpoczął się bojkot w r. 1898 w Hamburgu-Altonie, który powiódł się częściowo, następnie w r. 1904 w Berlinie, Kielu, Lubece, w latach następnych w innych jeszcze miastach. Robotnicy, przeprowadzający bojkot apelowali do sympatyj publiczności, zwracając się do niej z odezwaniami, wykazującymi nadużycia, popełniane przez majstrów. Ogłaszano również nazwiska tych z pośród nich, którzy spełnili żądania robotnicze. Walki te prowadzono z różnym powodzeniem, przedsiębiorcy jednak musieli usunąć najbardziej jaskrawe nadużycia, a zarazem zatargi te zwróciły uwagę władz policyjnych na przekroczenia ustawy przemysłowej, tak częste w przemyśle piekarskim ¹⁾.

Pozatem bojkot przejawia się jeszcze i w innych dziedzinach. W r. 1901 w Berlinie Kasy chorych, nie mogąc się pogodzić z aptekami co do taryfy, według której mają płacić za lekarstwa, ogłosiły ich bojkot i przez czas jego trwania nabywały wszelkie artykuły aptekarskie w drogueryach, ewentualnie w niektórych aptekach podmiejskich. W tym bojkocie wzięło udział 87 Kas chorych z ponad 400000 członków. Bojkot ten zakończył się częściowymi ustępstwami; ubocznie wspomnieć można, że analogiczny bojkot, który w r. 1899 wybuchł w Wiedniu, doprowadził do stanowczych ustępstw ze strony aptekarzy ²⁾.

Ciekawym był dalej bojkot, wypowiedziany berlińskiemu Lokalanzeigerowi w r. 1899 przez socjalną demokrację i związki zawodowe z tego powodu, że właściciel tegoż dziennika wydalili

¹⁾ Maschke, Boykott itd. s. 97 i nast.; Soziale Praxis, XIX Jahrg. s. 145.

²⁾ Soziale Praxis, VIII Jahrg. 1898/99, s. 455, 483; X Jahrg, 1900/1, s. 784; XI Jahrg. 1901/2, s. 234.

kilkunastu robotników z powodu należenia ich do związku zawodowego. Bojkot ten, tak żywo przypominający północno-amerykańskie bojkoty, nie powiódł się, a to z tego powodu, że ten dziennik w małym stopniu zależnym jest od klienteli robotniczej. Podobny powód miał w r. 1905 zatarg w 25 drezdeńskich fabrykach papieru, który doprowadził do ogłoszenia bojkotu wyrobów tych fabryk. Ugoda zawarta zawierała pewne ustępstwa na rzecz robotników. W tymże roku w Berlinie toczył się też bojkot, skierowany przeciw zakładom fryzjerskim. W r. 1910 rozpoczął się oryginalny bojkot we Wrocławiu. Mianowicie zarząd Towarzystwa tramwajowego wydał pewną liczbę robotników za przynależność do związku. W odpowiedzi związki zawodowe ogłosiły bojkot dotyczących linii tramwajowych, wzywając i szerszą publiczność do solidarnej akcji¹⁾.

W niemal wszystkich, powyżej opisanych wypadkach, bojkot jest odpowiedzią na próby ograniczenia prawa koalicji ze strony przedsiębiorców. Tem samem ma charakter wybitnie negatywny i przejściowy, gaśnie w chwili załagodzenia sporu. Niekiedy jednak bojkot ma tło zupełnie inne. Np. w r. 1905 powstał szereg robotniczych związków krawieckich i założył pewną liczbę składów z ubraniami. Chcąc zyskać klientelę, ogłoszono bojkot innych składów z ubraniami, powołując się na to, że sprzedają one wytwory przemysłu domowego, opartego na wyzysku. Rzec ciekawa, że sąd Rzeszy uznał w tym wypadku bojkot za dopuszczalny²⁾.

Zjawisko bojkotu bynajmniej nie niknie w czasach ostatnich. Niemal w każdym roku natrafiamy na pewną liczbę bojkotów. W r. 1910 robotnicy niemieccy na wezwanie robotników północno-amerykańskich, bojkotowali wyroby „Butterick's Comp.“. W tymże roku w Hamburgu bojkot kawiarni przyszedł z pomocą strejkowi kelnerów. Bezskutecznym okazał się w r. 1911 bojkot przeciw fabryce kawy Kaisera, udał się bojkot młynów w Düsseldorfie. W r. 1912 wypowiedziano bojkot jednej z fabryki sucharów i biszkoptów; w r. 1913 skutkiem bojkotu spełniono żądanie robotników w fabryce cykoryi i surogatów kawy w Szczecinie³⁾.

Przykłady, podane wyżej są wcale liczne. Na ich podstawie możemy dojść do jednego ogólniejszego wniosku. Bojkoty towarów, wyrabianych przez przedsiębiorcę, są tem częstsze,

¹⁾ Soziale Praxis, VIII Jahrg, s. 482; XIV Jahrg., s. 971 i 1058.

²⁾ Soziale Praxis, XXI Jahrg. s. 1546.

³⁾ Correspondenzblatt der deutschen Gewerkschaften. XX Jahrg. 1910, s. 808; XXI Jahrg, s. 175; XXII Jahrg. s. 453; XXIII Jahrg. s. 412.

tem skuteczniejsze, im w wyższym stopniu jego klientela ma charakter robotniczy. Wtedy producent odczuje dotkliwie bojkot i bardziej skłonny jest do ustępstw. O ile jednak klientela ma charakter bardziej różnorodny, względnie o ile przedsiębiorca wytwarza towary na zbyt zagraniczny, to odpowiednio do tego bojkot ma mniejsze znaczenie.

Czy obok bojkotu bezpośredniego istnieje i bojkot pośredni? Były próby wprowadzenia „label“, próby te jednak zawiodyły. Bodźcem tych prób był i tutaj przykład północno-amerykański. Około r. 1892 próbowano wprowadzić takie znaki kontrolne w przemyśle tekstylnym, kapelusznym, szewskim i wyrobu papieru, podjęły tę próbę nawet organizacje zawodowe kelnerów i muzykantów. Związki zawodowe przyznawały prawo używania „Kontrollmarke“ wzamian za wprowadzenie 9 godzinnego dnia roboczego i innych postulatów robotniczych. Chodziło tu też o wyrugowanie pracy więźniów. Sposoby wprowadzenia w życie tego znaku były rozmaite. Fryzjerzy np. mieli ten znak okazywać na żądanie; kelnerzy wydawali odezwy, by publiczność dawała napiwki tylko tym, którzy nosili ten znak, stwierdzający, że oni należą do organizacji zawodowej. Te różnostronne próby, robione przez lat kilka, miały rezultaty minimalne. Rzecz cała napotkała na wielkie trudności, robotnicy nie umieli zabezpieczyć masowego odbytu wyrobom, noszącym „Kontrollmarke“. Po kilku latach zaniechano wydawania tych znaków i to niepowodzenie zniechęciło do dalszych prób na przyszłość ¹⁾.

Potrąciliśmy już poprzednio o kwestyę, że bojkoty robotnicze w Niemczech mają wybitnie polityczny charakter. Przejawia się to nie tylko w tem, że kieruje nimi wprost socjalna demokracja, lecz również i w okoliczności, że czasami podejmuje się bojkot wprost dla celów politycznych, a nie zawodowych. Przykładem tego był głośny „Schnapsboykott“ w r. 1909. Mianowicie parlament niemiecki uchwalił w tym roku podwyższenie podatku od wódki, z którego jednak dochód przypadł w części sferom agrarnym. Zjazd partii socjalno-demokratycznej, odbyty w Lipsku we wrześniu 1909 roku, uchwalił powstrzymać konsumpcję wódki i rozwinąć w tym celu jaknajgorętszą agitację. Chodziło tu przede wszystkim o cel polityczny, ale obok tego rezolucja zjazdu podkreślała szkodliwość konsumpcji wódki dla zdrowia moralnego i fizycznego.

¹⁾ Socialpolitisches Centralblatt. Erster Band. Berlin 1892, s. 133, 146, 433; Soziale Praxis XXV, Else Lüders, Kontrollmarken als Erkennungszeichen für „gute“ Waren. s. 72 i nast.

Agitację rozwinięto bardzo gorączkową. W praktyce jednak ten bojkot przejawiał się nie w samem powstrzymywaniu się od konsumpcji wódki, lecz w zastąpieniu jej innymi alkoholami.

Bojkot powyższy zmierzał do zmniejszenia wydajności nowego podatku od wódki. Miał cel raczej demonstracyjny, był krokiem politycznym ze strony partii socjalno-demokratycznej. Jakie rezultaty wydała dotycząca agitacja — na to trudno dać wyczerpującą odpowiedź, gdyż interesowane strony przedstawiały rzecz w sposób rozmaity. Gdy ze strony agraryuszów i innych partii rządowych objawiano lekceważenie dla tego bojkotu, to prasa socjalistyczna znów podkreślała poważne jego skutki. Jedynie pewnym gruntem są tylko cyfry statystyczne, a te wskazują niewątpliwie na zmniejszenie się konsumpcji wódki. Jak np. produkcja wódki w Niemczech w miesiącu maju 1910 r. wynosiła o 4,7% mniej niż w tym samym miesiącu roku poprzedniego, a zaś sprzedaż jej jako trunku w tym samym czasie zmniejszyła się o 19,4%. Spadek znaczny, jednak dla producentów był o tyle mniej dotkliwy, że znacznie większą część spirytusu skierowali oni do zużycia przemysłowego, które w tym okresie wzrosło o 28%. Przytem spadek konsumpcji jest naturalnym objawem w pierwszych latach wprowadzenia nowego podatku ¹⁾.

Mniejsza już o bezpośredni rezultat; przedstawiony poprzednio przejaw bojkotu jest czemś niezwykle znamionem, i kto wie, czy częściej z takimi zjawiskami w przyszłości nie będziemy mieli do czynienia. Ludność reaguje przeciw nowemu podatkowi, zmniejszając konsumpcję obciążonego nim artykułu, i to reaguje świadomie, jako zorganizowana masa. Podobne objawy występują i w innych krajach, mianowicie w tym samym czasie i we Francji i z tym nowym czynnikiem będzie się musiała liczyć polityka finansowa, a badanie naukowe może zarejestrować nową, bardzo ciekawą postać bojkotu.

Bojkoty w Niemczech, jakkolwiek bardzo poważne, nie przybrały większych rozmiarów, podobnych tym, jakie mają np. w Stanach Zjedn. O niektóre przyczyny potraciliśmy już poprzednio. Natomiast nie można uważać za główną przeszkodę faktu, że judykatura sądowa i administracja odnosi się do bojkotu nieprzychylnie, że niejednokrotnie w procesach o bojkoty zapadają wyroki, nakładające obowiązek wynagrodzenia szkody. Bo najpierw, sama represja prawna nie jest w stanie powstrzymać rozwoju tego zjawiska, a powtórę prawo niemie-

¹⁾ Soziale Praxis, XVIII Jahrg. s. 1361; XIX Jahrg. s. 332, 1196.

ckie nie zwraca się przeciw bojkotowi wogóle, lecz przeciw niektórym jego przejawom, przeważnie przeciw bojkotowi bezpośredniemu. Dlaczegoż więc nie rozszerzył się w Niemczech bojkot pośredni, a przyniósł tylko tak znikome rezultaty?

Przyczyny tkwią w czem innem. Podobnie jak w Anglii trzeba tu powołać się na rozwój ruchu współdzielczego, zwłaszcza stowarzyszeń spożywczych, które pochłonęły bardzo znaczną część konsumpcji robotniczej, a temsamem więc zwęził się teren, na którym mogą się przejawiać bojkoty. Obok tego jednak trzeba wspomnieć o jednym bardzo ważnym czynniku. O rozpoczęciu, względnie przerwaniu bojkotu decyduje z reguły socjalna-demokracja, czy to bezpośrednio, czy pośrednio przez związki zawodowe, a ten kierunek odnosi się krytycznie do posługiwania się bojkotem; daleko do tego entuzjazmu, który dla bojkotu żywią przywódcy północno-amerykańskiego ruchu robotniczego.

Sprawą tą, o ile dopuszczalnym jest bojkot i jak go należy zorganizować, zajął się najpierw zjazd niemieckiej partii socjalno-demokratycznej, odbyty w Halli w r. 1890. Zjazd ten w przyjętej rezolucji uznał w obecnej sytuacji gospodarczej strejk i bojkot za broń konieczną; ale równocześnie przestrzegano przed nieoględnym wypowiedaniem bojkotu, wskazując na to, że jest on obosiecznym narzędziem. Jeden z przywódców partii, Molkenbuhr uznał bojkot za dopuszczalny, o ile chodzi o zdobycie sali na zgromadzenie; ale bojkotem nie powinno się nikogo zmuszać do tego, by przystępował do stronnictwa. Inny mówca wskazywał na to, że szereg bojkotów zorganizowano nieumiejętnie, że ta broń i przeciw samym robotnikom może się obrócić. Jeden z referentów wyraził się w ten sposób: „byłoby rzeczą najniebezpieczniejszą dla ludności robotniczej rozpoczynanie bojkotu wtedy, gdy chodzi o małą różnicę między przedsiębiorcami a robotnikami, jak również stworzenie z bojkotu stałej instytucji życia społecznego“¹⁾.

Podobnie krytyczne stanowisko zajmowała socjalna demokracja i w czasach późniejszych. Gdy w r. 1894 toczyła się w prasie berlińskiej dyskusja na temat pamiętnego bojkotu browarów, to wtedy jeden z przedstawicieli socjalnej demokracji, Auer, wywodził, że w tym wypadku przedsiębiorcy sprowokowali robotników. Ogół stronnictwa jest wogóle przeciwny temu, by spory o wysokość płacy i warunki pracy rozstrzygać zapomocą bojkotu²⁾.

¹⁾ Protokoll über die Verhandlungen des Parteitages der socialdemokratischen Partei Deutschlands. Berlin 1890 S. 207 — 229.

²⁾ Socialpolitisches Centralblatt, III Jahrg. 1894 s. 474.

W praktyce ten sceptycyzm doprowadził do dokładniejszego unormowania sprawy, kto ma prawo ogłaszania bojkotu. Akcja ta dlatego czasem się nie udawała, że rozpoczynano ją zbyt pośpiesznie, bez zapewnienia sobie należytego poparcia ze strony tych, od których zależało przeprowadzenie bojkotu. Np. w. r. 1905, na konferencji przedstawicieli związków zawodowych Prowincji nadreńskiej i Westfalii, odbytej w Düsseldorfie, uchwalono następującą rezolucję: „Przed rozpoczęciem bojkotu należy się porozumieć z tymi czynnikami, które głównie walkę mają przeprowadzić. Tego rodzaju ważnych uchwał nie mogą podejmować przypadkowo większości na zgromadzeniach ludowych“¹⁾. Przeprowadzono też w praktyce zasadę, że bojkot wymaga porozumienia się związków lokalnych i zatwierdzenia centralnych władz związkowych.

W tych uchwałach i dyskusjach czynników kierujących ruchem socjalno-demokratycznym przebija się pewien sceptycyzm co do bojkotów. Sceptycyzm ten w części opiera się na uwzględnieniu obiektywnych trudności, na które napotyka rozpowszechnianie się bojkotu w państwie niemieckiem; tkwi jednak w nim jeszcze coś więcej, mianowicie zasadnicza niechęć socjalnej demokracji do tego rodzaju narzędzi walki. Niemiecka socjalna demokracja jest stronnictwem politycznym, i ten charakter polityczny przebija się również w pozostających pod jej wpływami związkach zawodowych. Główny nacisk kładzie na akcję parlamentarną, nie dziwnego więc, że na dalszym planie u niej znajduje się bojkot, typowy objaw akcji poza-państwowej.

Niemożliwemby chyba było wyszukanie kraju, który ma ludność robotniczą, walczącą z przedsiębiorcami, a w którym nie byłby znanym ten lub inny objaw bojkotu. Nie potrzeba tu agitacji, nie potrzeba przykładu z zewnątrz; bojkot jest akcją tak prostą, że może wystąpić w różnych warunkach i okolicznościach. Przykłady jednak powyższych najważniejszych krajów wystarczą, by zdać sobie sprawę z charakteru i roli bojkotu w ruchu społecznym.

¹⁾ Soziale Praxis XI Jahrg. s. 288.

CZEŚĆ DRUGA.

Bojkoty w walce innych warstw społecznych i grup zawodowych.

I.

Walka konkurencyjna przejawia się w różnych postaciach. Najbardziej typowym jej objawem jest niższa cen towarów, ewentualnie podnoszenie ich jakości. Ale współzawodnictwo przemysłowo-handlowe nie kończy się na tem. Sposobem pogńębienia przeciwnika może stać się również i bojkot. Jeśli jeden z konkurentów zdoła skłonić szereg osób, pozostających w stosunkach handlowych z jego przeciwnikiem, do tego, by ci je zerwali, w takim razie zmierza on do poderwania bytu gospodarczego współzawodniczącego przedsiębiorstwa drogą bojkotu. Możliwe jest to wtedy, gdy zdoła on ofiarować tym osobom korzyści materyalne.

W zwyczajnych warunkach zorganizowanie takiej akcji przychodzi dość trudno. Mimo to bogata praktyka walki konkurencyjnej wykazuje obecnie omawiane przejawy, które jednak, o ile nie mają tła szerszego, występują sporadycznie, nie wyrastając do znaczenia objawu, zasługującego na szersze rozpatrzenie¹⁾. Rzecz cała się zmienia, gdy nie chodzi tu już o zwyczajną walkę między dwoma współzawodnikami, o indywidualistyczną konkurencyję, lecz gdy występują mniej lub więcej zwarte organizacje, zwalczając wzajemnie siebie, względnie

¹⁾ Por. Bruce Wyman, Control of the Market. New York 1911, s. 93.

przeciwników, którzy pragną wobec nich utrzymać samodzielność. Bojkot jest akcją społeczną, która wtedy może się udać, gdy jest zorganizowana. Indywidualnie działającemu konkurentowi trudno jest stworzyć taką organizację specjalnie dla przeprowadzenia bojkotu. Rzecz cała się zmienia, gdy organizacja producentów, luźniejsza lub ciaśniejsza już istnieje, gdy walka konkurencyjna nie jest już *bellum omnium contra omnes*, lecz jest ścieraniem się różnych formacji społecznych, działających w interesie swoich członków. Takie organizacje różnych sił, występujących na terenie walki konkurencyjnej, posługują się niejednokrotnie bojkotem; co więcej, różne jego przejawy stają się momentem, wprost dla nich charakterystycznym.

Najpierw zajmijmy się trustami, rozwiniętymi w Stanach Zjedn. Ameryki północnej. I znów od przykładów zaczerpniętych z tego kraju wypada rozpocząć przedstawienie różnych postaci bojkotu.

Historia powstania tych przemysłowych organizacji uczy, że nie zawsze szereg przedsiębiorstw łączy się w trust na drodze dobrowolnej, pokojowej. Z jednej strony chęć utrzymania samodzielności gospodarczej, z drugiej strony dążenie do większych dochodów poza trustem każe stawić wytrwały nie raz opór dążnościom unifikacyjnym. Opór ten zrazu stara się przejednać trust ofiarowywaniem coraz lepszych warunków, przyznaniem większej liczby akcji w nowym przedsiębiorstwie. O ile to zawiedzie, podejmuje walkę. Głównym jej narzędziem jest obniżanie cen towarów, jest często sprzedawanie ich niżej kosztów własnej produkcji, by tą drogą zrujnować współzawodnika, wyposażonego w słabszy kapitał. Ale ta walka przejawia się także w innych postaciach, między innymi i w formie bojkotu. Trust stara się utrudniać byt przeciwnikowi, przecinać niezbędne dla tegoż stosunki gospodarcze, łączące go z innymi. Stara się zamknąć mu dostęp do kredytu bankowego, utrudnić korzystanie z środków komunikacyjnych, zamknąć dostęp do surowca, skłonić innych do zerwania z nim stosunków handlowych.

Z pośród licznych przejawów tej akcji wystarczy przytoczyć kilka przykładów. Jeden z ważniejszych trustów, American Tobacco Company, toczył zawziętą walkę z angielską Imperial Tobacco Company. W czasie tej walki trust powyższy starał się konkurenta pozbawić pośrednictwa handlowego w ten sposób, że zobowiązywał sprzedawców, by sprzedawali wyłącznie tylko jego artykuły, z wykluczeniem towarów konkurencyj-

nych ¹⁾. Ten proceder jest typowym dla działań wielu trustów. Bojkot jest częstym zjawiskiem w formowaniu się trustów i ringów żeglugi morskiej. Jeśli która kompania nie chce się poddać ich wymaganiom, podlega bojkotowi, który czasem przybiera charakter międzynarodowy. Gdy np. w początkach XIX w. formował się, pod przewodnictwem Pierponta Morgana, trust oceaniczny, który chciał skupić we własnych rękach żeglugę na oceanie atlantyckim, to ten trust nieraz uciekał się do bojkotu. Tak np. w r. 1902 wywierał na kanadyjską linię kolejową, Canadian Pacific Railway presję w tym kierunku, by ta linia nie przyjmowała pakunków i towarów jednej z Liverpoolskich kompanii żeglugi morskiej.

Tym razem rzecz się nie udała, żądania tego nie spełniono, i wogóle cały ten plan trustu oceanicznego upadł skutkiem przeciwnego działania Anglii. A już szczególną doniosłość w rozwoju amerykańskich trustów ma metoda, polegająca na opanowaniu przez taki trust środków komunikacyjnych i na zamykaniu ich dla outsiderów. Trust taki wchodzi w umowę z kompanią kolejową, albo też skupuje odpowiednią ilość jej akcji, i w ten sposób może dyktować warunki transportu towarów przeciwnika. Zwykle jednak nie bojkotuje go otwarcie, lecz albo oznacza niesłychanie wysoką taryfę przewozową, albo odmawia transportu w dogodnym terminie, wywołuje umyślne spóźnienia itd., co na jedno wychodzi. Wiadomo powszechnie, że na drodze tych praktyk ugruntował się monopol najpotężniejszego trustu amerykańskiego, mianowicie znanej Standard Oil Company.

Znane już nam są wypadki, kiedy na bojkot odpowiada się bojkotem. Niekiedy zdarza się to i trustom i to ze strony pośredników handlowych. Taką reakcją wywołał w najuboższych dzielnicach Nowego Yorku trust mięsny, znany pod nazwą U. S. Packing Comp. Czterystu rzeźników postanowiło zbojkotować rzeźników, należących do trustu i w tym celu zamknęli oni na trzy dni swoje sklepy. Gdy potem otworzyli je ponownie, ludność mieszkająca w tych dzielnicach zmusiła ich siłą do dalszego zamknięcia. Powstały formalne rozruchy, wmixszała się w to władza, zaczęła dochodzić przyczyny tych rozruchów, ale te dochodzenia, jak zwyczajnie w Stanach Zjedn., nie przeszkodziły zmonopolizowaniu handlu detalicznego przez wspomniany trust ²⁾.

¹⁾ André Colliez, *Trusts, Cartels, Corners*. Paris 1904, s. 213.

²⁾ Paul Duchaine, *Les associations de Producteurs (Trusts, Kartells et Syndicats)*. Bruxelles-Paris 1903, s. 260, 373, 392.

Podobne objawy, nawet na większą skalę, wykazuje rozwój karteli przemysłowych. Trust i kartel są pokrewnymi organizacjami, nic dziwnego więc, że podobne czynniki działają w chwili ich powstawania. A specjalnie o ile chodzi o posługiwanie się bojkotów, to dla śledzenia tego zjawiska o wiele wdzięczniejsze pole przedstawia działalność kartelu, aniżeli działalność trustu. Trust jest organizacją, która ma w wyższym stopniu charakter jednostkowy, niż ten, który wykazuje działalność kartelu, wymagająca zgodnego działania niekiedy bardzo licznej grupy uczestników; jeśli więc kartel organizuje bojkot, to ta akcja występuje daleko wyraźniej, aniżeli w razie podjęcia jej przez trusty, które łatwiej mogą ukryć przejawy swojej działalności.

Kartel, podobnie jak trust, stara się o władnięć rynkiem. Wtedy tylko może się rozwijać z powodzeniem, gdy zdoła opanować produkcję danej gałęzi, gdy przeważną jej część skupi w swych rękach. Nie wymaga on coprawda od producentów zupełnej utraty samodzielności, w każdym razie chce ograniczyć ich swobodę, w czym napotyka na bardzo zawzięty opór. Gdy ustępstwa, które robi opornemu, nie wystarczają, stara się wyrzucić na niego stanowczą presję. Środkiem presji jest najpierw niżka cen, następnie ofiarowywanie korzystniejszych warunków, rabatów itd. konkurentom, w końcu bojkot pod różnymi postaciami. Idąc w ślady Fr. Kestnera, który dokładnie zajął się tymi objawami ¹⁾, możemy odróżnić następujące rodzaje bojkotu, stosowanego przez kartel: *a)* bojkot polegający na niedostarczaniu surowych materiałów; *b)* bojkot sił roboczych; *c)* bojkot co do środków komunikacyjnych; *d)* co do zbytu towarów; *e)* co do kredytu, a w końcu *f)* bojkot zupełny.

Przypadek pierwszy bojkotu polega na tem, że niechęący się poddać życzeniom kartelu nie mogą dostać surowców, potrzebnych im do produkcji. Tego rodzaju bojkot jest możliwym wtedy, gdy przeprowadzający go kartel jest kartelem złożonym, obejmującym różne fazy produkcji pewnego towaru. Rozporządza wtedy surowcami i półfabrykatami, może dowolnie odmawiać ich sprzedaży. Nie zawsze jest możliwą tak daleko posunięta kombinacja przemysłowa, ale występuje ona w niektórych bardzo ważnych gałęziach produkcji, np. w przemyśle węglowym i żelaznym, w ważnym przemyśle wydobywania soli potasowych itd. Niektóre kartele w tych działach przemysłu

¹⁾ Dr Fritz Kestner, Der Organisationszwang, Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen den Kartellen und Aussenseitern. Por. zwłaszcza str. 81 — 137. Berlin 1912.

zawierają wprost w swoich statutach postanowienie, nie pozwalające im na pozbywanie materiałów surowych tym, którzy nie należą do związku. Zresztą sam fakt, że taki przepis wprowadzono formalnie, nie ma znaczenia decydującego. O ile organizacja jest mniej scentralizowaną, to w takim razie jest ono potrzebne; o ile jednak sprzedaż jest skupioną w rękach centralnego zarządu, to tego rodzaju postanowienie jest zbędne.

Niekiedy zobowiązanie co do bojkotu jest obustronnem, ciąży zarówno na dostarczających surowiec jak i na fabrykantach towarów, przeznaczonych do konsumpcji. Zawiera się umowę tej treści, że jedni będą materiały brali wyłącznie od drugich, a ci ostatni zobowiązują się do wyłącznego kupowania u pierwszych. Dochodzi tu do zawarcia tego, co trafnie określa niemieckie wyrażenie: „ausschliesslicher Verbandsverkehr“. Związek tego rodzaju, wyrażający się negatywnie w bojkotowaniu tych, którzy do niego nie należą, jest kombinacją bardzo rozpowszechnioną w niemieckim ruchu kartelowym.

Czasem można też przeprowadzić bojkot co do surowców, jakkolwiek firmy, które te surowce sprzedają, nie należą do kartelu. Wystarczy w tych wypadkach umowa z interesowanymi firmami, nie krępująca w innych kierunkach ich swobody działania.

Ta postać bojkotu jest jedną z głównych zastosowań tej broni, tak ważnej w życiu karteli. Ale zastosowanie jej wymaga spełnienia pewnych warunków, które nie zawsze się realizują. Kartel musi mieć wpływ na zbyt surowych materiałów — i z natury rzeczy, jak podkreśla Kestner, akcja ta jest możliwą w gałęziach produkcji, związanych ściśle z produkcją surowców, a tem trudniejszą, im dana gałąź jest bardziej oddalona od pierwotnej produkcji. Czasami ten bojkot ma znaczenie decydujące dla samego istnienia kartelu. Np. udało się utworzyć kartel spirytusowy dopiero wtedy, gdy producenci, reprezentujący różne stadya w fabrykacji spirytusu, doprowadzili do skutku umowę, dotyczącą wyłącznego obrotu.

Łatwo zrozumieć, na czem polega bojkot co do surowców; ale w jaki sposób odciąć zwalczanego przedsiębiorcę od dopływu sił roboczych? Jest to możliwem tylko na gruncie rozwoju zawodowych związków robotniczych. Taki związek zawiera z kartelem przedsiębiorców umowę tej treści, że kartel zobowiązuje się zatrudniać tylko robotników, należących do związku, a związek dostarczać sił roboczych tylko tym przedsiębiorstwom, które zaaprobuje kartel. Na zasadzie takiej umowy możliwem jest pozbawienie przez kartel dopływu sił roboczych niewygodnego dlań przeciwnika.

Tego rodzaju kombinacje znane są np. w przemyśle szwajcarskim, w którym zachodnio szwajcarski związek hafciarski przeprowadził w r. 1887 taki bojkot na szeroką skalę. W celu uregulowania produkcji usiłował ten związek wyrugować firmy, które pogarszają jej warunki przez niepohamowaną konkurencyę. Ostatecznie zagroził im bojkotem, którym miał się przejawić również i co do dopływu sił roboczych. Bojkot udał się do pewnych granic, ale ten związek musiał rozwiązać się w r. 1893¹⁾.

Podobne umowy między fabrykantami i robotnikami istniały w Anglii, w latach 90-tych ubiegłego stulecia czyniono np. w przemyśle węglowym liczne próby ich rozpowszechnienia²⁾. Nie brak ich i w przemyśle niemieckim. Naogół jednak dotychczas nie odegrały one wielkiej roli w walce karteli z tymi czynnikami, które poza nimi stoją.

Co do bojkotu przez zamknięcie środków komunikacyjnych, to znane są nam już przykłady działania trustów amerykańskich. Na kontynencie europejskim trudno jest rozwinąć bojkot, w którym uczestniczą przedsiębiorstwa transportowe, a to z tego powodu, że te przedsiębiorstwa albo są państwową własnością, albo też ich koncesya, uzyskana przez osoby prywatne, zawiera zastrzeżenia co do równego traktowania wszystkich. Mimo to jednak, tam gdzie to możliwe, zjawia się tendencya do rozwinięcia tej postaci bojkotu. Mianowicie wielkie kartele przemysłowe, np. kartel węglowy w Niemczech, zawierały w tym kierunku umowy z przedsiębiorstwami żeglugi na Renie. Dzięki takiej umowie uzyskuje kartel możność decydowania o tem, kto ma prawo korzystać z tej ważnej linii komunikacyjnej. Transport węgla, pochodzącego od firm, nienależących do kartelu, wymaga jego zgody. Kartel wyzyskuje tem samem kontrolę nad stacyami węglowemi, położonemi nad Renem.

O wiele ważniejszym jest bojkot, przejawiający się w zamknięciu zbytu dla towarów przedsiębiorstwa, pozostającego poza kartelem. Odpowiada on ściśle pierwszej formie bojkotu, mianowicie bojkotowi co do surowców. W jednym wypadku oporny przedsiębiorca nie może nabyć materiałów, które przerabia, w drugim nie może pozbyć wyrobionych przez siebie towarów. Kartel nie może zabronić konsumentom nabycia towarów, które oni nabyć pragną, trudno też wejść z nimi w umowę, zawierającą zobowiązanie w tym kierunku. Radzi sobie w inny sposób:

¹⁾ Liechti, Verrufserklärungen, s. 24 i nast.

²⁾ Mantoux et Alfassa, La crise de Trade unionisme, s. 218.

porozumiewa się z pośrednikami handlowymi, którzy dobrowolnie lub pod presją nie chcą przyjmować artykułów producenta walczącego z kartelem. Nie zawsze tu producent jest na tyle silnym, by zakładać własne składy, by złamać solidarność handlowego pośrednictwa; nieraz ta presja skłania go do ustąpienia.

Bardzo często bojkot jest wyływem umowy, zwanej „ausschliesslicher Verbandsverkehr“, zobowiązującej do wyłącznego wzajemnego nabywania u siebie. Niekiedy taka umowa nie posuwa się aż do zupełnego usunięcia towarów przeciwnika, lecz polega na obowiązku usunięcia jego reklam ze sklepu i sprzedawania jego towarów tylko na wyraźne żądanie publiczności.

Kartele czasami wypowiadają wyraźnie groźbę bojkotu. Np. w r. 1909 zarząd Związku przedsiębiorców budowlanych w Berlinie i okolicy rozesłał okólnik, wzywający do bezwzględnego popierania kartelu; okólnik ten streszcza się w zdaniu: „Entweder Eintritt in den Arbeitgeberverband, oder keinen Auftrag“¹⁾. Czasem znów zarząd kartelu daje do zrozumienia, jakie skutki czekają pośredników handlowych, którzy będą sprzedawali towary jego współzawodnika. Tak np. w r. 1899 związek niemieckich fabrykantów drutu za pośrednictwem jednej z firm w Kolonii rozesłał do tamtejszych handlarzy drutu ostrzeżenie przed stosunkami z inną firmą, grożąc „nieprzyjemnościami“, które spotykają nie stosujących się do tego życzenia; nieprzyjemnością tą jest oczywiście bojkot ze strony syndykatu²⁾.

Bojkotowanie przez odmówienie kredytu umożliwia jedna z charakterystycznych tendencji, którą przejawia obecnie rozwój wielkiej produkcji: polega ona na zacieśnieniu się związku między przedsiębiorstwami przemysłowymi a wielkimi bankami. Banki rozszerzają te przedsiębiorstwa, dostarczają im kapitału, czyli zajmują się ich finansowaniem. Kartel zazwyczaj oparty jest o jakiś bank, który znów skojarzony jest z tą lub inną potężną grupą bankową. Jeśli przedsiębiorstwo nie chce poddać się warunkom kartelu, to kartel umie, przez wstrzymanie lub ograniczenie kredytu bankowego, zachwiać jego podstawami. Czasami zdarza się, że wprost same banki zajmują się wywieraniem presji, np. skupują szereg akcji przedsiębiorstwa i zmuszają je do poddania się kartelowi.

W końcu trzeba wspomnieć o tak zw. „wywołaniu“.

¹⁾ Soziale Praxis, XIX Jahrg., s. 195.

²⁾ Soziale Praxis, VIII Jahrg., s. 1268.

Zazwyczaj członkowie kartelu nie przedstawiają tak zwartej opinii organizacyjnej, by mogli na szerszą skalę postąpić się tak bezwzględny bojkotem; niekiedy jednak staje się to możliwym na tle żywego bardzo poczucia solidarności stanowej wśród pewnej grupy przemysłowców. Przykładu dostarcza powstanie kartelu spirytusowego w Szwajcaryi. Szereg właścicieli gorzelni odmawiał przystąpienia. W odpowiedzi na to organy zawodowe odmawiały im wprost poczucia godności osobistej, wzywając do unikania ich, zerwania wszelkich stosunków z nimi; rozsyłano też listy zawierające nazwiska tych opornych gorzelników ¹⁾. Do bezpośredniego bojkotu dochodzi wtedy, gdy niektórzy ludzie już nie z poczucia samodzielności, lecz dla zysku, przez obniżenie warunków produkcji, wyrządzają wielkie szkody ogółowi, nie chcąc poddać się organizacji. Wtedy może objawić się bardzo silna reakcja. Tak np. wspomniany już szwajcarski związek fabrykantów haftów umiał w r. 1890 bardzo energicznie wystąpić przeciw paru firmom, które uprawiały szkodliwą konkurencję. Wezwano ją do ustąpienia, a gdy minął wyznaczony termin, rozpoczął się bojkot, którego przejawy w ten sposób opisuje wspomniany autor: „Przemysłowcy reprezentujący zawody pomocnicze, aż do ostatniego kramarza przyłączyli się do bojkotu. Nastrój był tego rodzaju, że nawet jeden z doróżkarzy odmówił swych usług zbojkotowanym. Także banki zamknęły im kredyt. Bez hałasu i niewidocznie pracował olbrzymi aparat drukarski nad tem, by ten bojkot rozgłosić po publicznych pismach. Dotknięci nim musieli wybierać między bliską bardzo ruiną a ustąpieniem i zgodą na wymaganie ogółu“. Wybrali to ostatnie, i bojkot udał się tak świetnie, że interesowany związek producentów postanowił wprowadzić bojkot jako stałą narzędzie kary. Podobnie energicznie postępuje i szwajcarski związek piekarzy i cukierników, stosując przeciwko tym, którzy obniżają ceny, sprzedając gorzej wytwarzane produkty, bardzo ostry bojkot, który tam nosi charakterystyczną nazwę „blokady“ ¹⁾.

Czasem tylko uda się zorganizować tak energiczną represję, zazwyczaj bojkot, stosowany przez kartele, jest bojkotem częściowym, nieraz mało widocznym. W każdym razie jednak widzimy, jak wielkie jest bogactwo form, które przejawia bojkot w tej dziedzinie, a raczej jak różnorodnych on dotyka stosunków.

¹⁾ Liechti, Verrufserklärungen, s. 26 i nast.

II.

Ludność kupiecka jest warstwą, której byt społeczny jest z wielu stron zagrożony. Na jej samodzielność czyhają różni wrogowie. Trust i kartel zakładają składy swych towarów, zawiadywane przez zależnych od nich urzędników i służbę, powstają domy towarowe na zasadach kapitalistycznych, fabrykanci rozsyłają agentów i próbki towarów bezpośrednio do konsumentów, a przede wszystkim stowarzyszenia spożywcze zmierzają do ograniczenia roli handlowego pośrednictwa. Przeciw tym groźnym dla ich samodzielności zamachom usiłują się bronić kupcy różnymi sposobami: wywierają presję na ustawodawstwo, by ograniczyło rozwój groźnych dla nich formacji społecznych, żądają od państwa bezpośredniej pomocy, a w końcu walczą bojkotem, o ile ich organizacja jest na tyle sprężystą. Indywidualizm wśród ludności kupieckiej jest tak wielki, że trudno przychodzi utworzenie organizacji wytwórczych i kredytowych, natomiast łatwiej jakoś im się porozumieć co do negatywnej akcji; to też bojkot mniej lub więcej rozległy w dzisiejszych stosunkach handlowych jest częstym zjawiskiem.

Bojkoty podejmowane przez kupców znane są w mniejszych lub większych rozmiarach, we wszystkich krajach, w starym i nowym świecie; bojkot stosują zarówno wielcy hurtownicy, jak i drobni sklepikarze. Nie zawsze istnienie bojkotu i jego przebieg konkretny dochodzi do publicznej wiadomości. Znane jednak przykłady bojkotu są bardzo obfite. Wystarczy podać przypadki najbardziej typowe.

Najpierw więc kupcy bronią się przeciw ograniczeniu ich samodzielności, płynącemu ze strony wyższych organizacji przemysłowych. Różne przedsiębiorstwa przemysłowe przyznają specjalny rabat tym wszystkim, którzy będą sprzedawali tylko artykuły, będące ich wyrobem. Niekiedy pośrednicy handlowi przyjmują te warunki, niekiedy jednak odpowiadają na nie bojkotem, o ile interesowany producent usiłuje narzucić swoje warunki. Przedsiębiorstwo handlowe, które przyjmuje takie zobowiązanie, nosi w Anglii nazwę „tied house“, skrępowanego domu. Zależność od producenta, który o ile uzyskał monopol, nie dogadza kupcom, którzy różnymi sposobami bronią się przeciwko temu ¹⁾.

Najostrzej jednak występuje bojkot wtedy, gdy zwraca się on przeciw pewnemu kupcowi lub ich grupie z powodu ofiaro-

¹⁾ Henry W. Macrosty, The trust movement in british Industry. London 1907, s. 247 i nast.

wywania zbyt daleko posuniętych warunków albo producentowi, albo samym odbiorcom. Cytowany autor, Macrosty, podaje przykład szeregu organizacyi, które ustanowiły pewne zasady, według których ich członkowie mają regulować swoje stosunki zawodowe; nieposłusznych spotyka kara bojkotu. Tak np. jedna z angielskich organizacyi piekarzy i młynarzy w r. 1902 ustanowiła warunki co do wysokości zysku surowego, rabatów itd.; kto się nie zastosował do tych warunków, temu nie dostarczano mąki lub pieczywa. W r. 1899 związek kupców artykułów rolniczych ustanawia minimalne ceny i maximum rabatów, a niestosujących się do tego uchwała wyraźnie bojkotować. Tego rodzaju umowy często są w handlu detalicznym artykułami spożywczymi. Np. jedna z organizacyi w tej dziedzinie w r. 1896 zobowiązywała wszystkich, by nie dostarczali towarów tym, którzy zostali zamieszczeni na tak zw. „stop list“, to zn. na liście przedsiębiorców, wyłamujących się z pod reguł stowarzyszenia ¹⁾).

Najczęstsze bojkoty tego typu zachodzą w Anglii w handlu księgarskim. Chodzi tu o to, by nikt nie dawał specjalnych udogodnień publiczności, sprzecznych z interesem zawodu. Np. wydawcy wiążą się w stowarzyszenie, oznaczające maximum rabatu przy rozsprzedarzu książek. Organizacje księgarskie walczą też przeciw związkom nabywców, którzy starają się ominąć ich pośrednictwo. W angielskim handlu księgarskim głośnym był bojkot, skierowany przeciw dziennikowi „Times“. Dziennik ten utworzył olbrzymią bibliotekę, „Times book-club“, i za jej pośrednictwem sprzedawał książki swym czytelnikom ze znacznym opustem. W r. 1905 związek wydawców zbojkotował „Times“; dziennik ten również odpowiedział bojkotem, zamieścił ich nazwiska na czarnej liście. Wydawcy nie zdołali zniszczyć instytucyi, utworzonej przez „Times“ ²⁾).

Bojkoty, stosowane przez kupców, czasami przybierają ostrą postać, zbliżają się do bojkotu zupełnego. Z jednostką, łamiącą solidarność kupiecką, zrywa się wszelkie stosunki, nawet osobiste. Np. w niemieckim handlu księgarskim nosi ona pogardliwą nazwę „Schleuderer“. Co do obwinionego przeprowadza organizacja dochodzenie, podobne do procesu sądowego. Winnemu daje się paratygodniowy termin, w przeciągu którego może usprawiedliwić swoje postępowanie; o ile to nie nastąpi, to ogłasza się bojkot w zawodowym organie księgarskim. Bojkot ten przejawia się pod różnymi postaciami. Np. bojkotowana

¹⁾ Macrosty, The trust movement, s. 69, 248, s. 271 i nast.

²⁾ Macrosty, The trust movement, s. 28, s. 247.

księgarnia nie otrzymuje organu zawodowego, niezbędnego w handlu księgarskim i innych druków związkowych; nie przyjmuje się jej ogłoszeń do tego organu, wstrzymuje się jej prawo korzystania z instytucji, ułatwiających obrót między księgarniami, a niekiedy nie przyjmuje się zamówień na książki. W niemieckim handlu księgarskim toczyły się różne walki, w których bojkot był ważnym narzędziem. Taką np. walkę toczył znany wydawca, Brockhaus z Lipska, przeciw uniwersyteckiemu związkowi bibliotecznemu.

Kupiectwo wszystkich krajów uważa ruch współdzielczy za swojego wroga, protestuje przeciw względom, którymi ten ruch otacza państwowa polityka społeczna i opinia publiczna; a jeśli może, stara się czynnie zapobiegać powstawaniu i rozwojowi stowarzyszeń współdzielczych. Każda nowa kooperatywa wymaga nawiązania szeregu stosunków z producentami z jednej strony, a innymi pośrednikami z drugiej strony. Pierwszych i drugich mobilizują kupcy, odmawiając wszelkiej pomocy, wzywając do zupełnego bojkotu tej instytucji.

Przykłady takich akcji zna historia stowarzyszeń współdzielczych we wszystkich krajach, jest to najzwyczajniejszy objaw, towarzyszący powstawaniu sklepów spożywczych. Częste wypadki bojkotu, podejmowanego przez kupców, notują kroniki ruchu współdzielczego w Wielkiej Brytanii. Związują się tam np. w centrach miejskich, gdzie ruch kooperatywny zapuścił silniejsze korzenie, np. w Glasgow, Leigh, Hull itd., tak zw. „Guardian Societies“, to zn. stowarzyszenia obrony handlu przed kooperatywami. Działają one różnemi drogami, niekiedy uciekają się do bojkotu. Taki fakt nastąpił w r. 1896 w Glasgowie, w r. 1902 w jednej z mniejszych miejscowości w Cheshire itd. Czasami ta presja idzie dość daleko. Np. jedna kompania kolejowa pod naciskiem kupców zdecydowała się na wypowiedzenie tym pracownikom, którzy byli związani z ruchem współdzielczym; krok ten jednak cofnęła pod naciskiem kooperatyw¹⁾. Gide w ten sposób opisuje formy bojkotu, podejmowanego przez kupców: „Kupcy organizują bojkot stowarzyszeń, to znaczy zobowiązują się do tego, że zerwą stosunki z fabrykantami i kupcami hurtownikami, którzy sprzedają swe towary kooperatywom²⁾; że oddalą tych wszystkich pracowników, którzy są członkami kooperatywy“. I dalej przytacza Gide przykłady

¹⁾ J. Carnasson, *Les sociétés coopératives anglaises*. Paris 1905, s. 537 i nast.

²⁾ Ch. Gide, *Les sociétés coopératives de consommation 2-e éd.* Paris 1910, s. 163 i nast.

bojkotów, organizowanych przeciw kooperatywom w Szwecyi, Szwajcaryi, Szkocyi, nawet w Stanach Zjedn. ¹⁾).

Co robią kooperatywy, które skutkiem tego nie mają gdzie nabywać swych towarów? Odpowiedź dać może kilka faktów z historyi wytwórczych stowarzyszeń współdzielczych, względnie z historyi tak zw. „Wholes a le societies“. Stowarzyszenie wytwórcze kapeluszników w Atherstone w Anglii powstało w r. 1889 skutkiem bojkotu sklepu spożywczego przez producentów tej gałęzi. Szewskie stowarzyszenie wytwórcze w Londynie zawiązano w r. 1890 w tym celu, by dać byt bojkotowanym pracownikom. Podobne przykłady znane są z Yorkshire i z innych okolic Anglii ¹⁾. Otóż towarzystwo spożywcze, nie mogąc nabywać potrzebnych towarów skutkiem bojkotu, przystępuje łącznie z innymi stowarzyszeniami do wspólnej hurtowni, nabywającej towary już bezpośrednio u źródła; czasem nawet taka centralna instytucya zakłada własne fabryki. W ten sposób tworzy się silny, zamknięty w sobie organizm gospodarczy, wobec którego bezsilne są ataki kupców i skojarzonych z nimi przemysłowców. Z reguły o ile dany sklep spożywczy opiera się na trwałych podstawach, to nie zaszkodzi mu bojkot kupiecki. Zresztą inne kooperatywy w razie bojkotu spieszą z pomocą; angielskie stowarzyszenia współdzielcze utworzyły osobny „Cooperative Defence Fund“.

III.

W analogicznem położeniu jak kupcy, jak rzemieślnicy, znajdują się i niektóre zawody liberalne. Muszą one czuwać przez swe organizacje nad etyką zawodową, z drugiej strony dbać o to, by niektóre jednostki nie obniżały ich warunków bytu przez to, że czynią za daleko idące ustępstwa, na które ogół członków zawodu zgodzić się nie chciał. Prześstępstwa przeciw tym wymaganiom nie zawsze nadają się do ścigania sądowego, o ile nie są przekroczeniem ustawy, a naruszają tylko gospodarcze interesy danej warstwy. Wtedy narzędziem represyi staje się bojkot, który w ostatnich czasach rozpowszechnia się coraz bardziej.

Charakterystycznymi pod tym względem są stosunki, panujące wśród lekarzy w Niemczech. Przedewszystkiem bojkot może spotkać lekarza, który pobiera honorarya niższe od ustanowionych przez zawodową reprezentację. Dalej zwraca

¹⁾ B. Jones, Cooperative Production. Oxford 1894. Vol. I, s. 399, Vol. II, s. 705, 721.

się bojkot przeciw próbom wprowadzenia lekarzy płatnych z określoną z góry pensją. Bojkotuje się czasem lekarza, który zatrudnia asystentów, nienależących do związku zawodowego; który przyjmuje posadę, uznaną przez związek za zbyt niekorzystną. Bardzo częste są bojkoty lekarzy na tle zatargu z kasami chorych, które chcą uzyskać specjalne warunki dla siebie. Związek lekarski nie zostawia tej kwestyi swobodnemu uznaniu kandydata na posadę lekarza przy kasie chorych, lecz wymaga, by wpieryw warunki te były przez związek zatwierdzone. O ile ów lekarz temu się nie podda, spotyka go bojkot.

Przeważną cechą tych bojkotów jest to, że mają one bezwzględny charakter; bojkot taki polega często nie tylko na zerwaniu stosunków zawodowych, na nieudzielaniu pomocy aptecznej i laboratoryjnej, nieuczestniczeniu w konsyliach itd.; przenosi się nieraz i na grunt osobisty. Np. w Kolonii powszechny związek lekarski przedsięwziął uchwałę, na czem ma polegać zerwanie związków zawodowych: 1) Zerwanie stosunków towarzyskich; 2) Odmowa udziału w naradach lekarskich; 3) Odmowa pomocy lekarskiej dla członków rodziny bojkotowanego lekarza z wyjątkiem wypadków niebezpieczeństwa dla życia. Bezstronni badacze stosunków społecznych, jak np. profesor Stier-Somlo z Bonn stwierdzają, że niektóre związki lekarskie wywierają terór na tych, którzy nie chcą się stosować do zasad, przyjętych przez większość. To też nic dziwnego, że czasami sądy te sposoby represyi uznają za nieodpowiednie i sprzeczne z dobrymi obyczajami¹⁾.

Obecnie przejdźmy do antagonizmu społecznego, który ogarnia o wiele szersze warstwy, który nie jest już ugrupowaniem zawodowym, lecz opiera się na zrozumieniu bardzo powszechnego interesu, mianowicie interesu konsumenta. Wiemy już o bojkotach, organizowanych przez robotników-konsumentów. Ale to nie jest wszystko.

Konsumenty są siłą społeczną, która budzi się dopiero do zorganizowanego życia. I już dotychczas niejednokrotnie ta siła przejawiała się w formie bojkotów. Przyczyną, która wywołała ruch w tym kierunku, jest groźna w ostatnich czasach drożyzna artykułów spożywczych, w szczególności mięsa. Zwyczajka cen mięsa daje się dotkliwie we znaki ludziom, którzy już tej zwyczajki na innych nie mogą przerzucić, którzy skazani są na stałe dochody. Niejednokrotnie przychodzi z tego powodu do

¹⁾ Franz Klühs, Terror. Dokumente über Terrorismus... Magdeburg 1912 s. 131 i nast.

bojkotowania rzeźników. Bardzo wielkie rozmiary przybrał taki bojkot w r. 1909 w Nowym Jorku i kilku innych miastach Stanach Zjednoczonych. Trust mięsny, National Packing Company, śrubował od r. 1896 ceny mięsa do niezwykłych granic, w niektórych wypadkach podniosły się one o 50%. Przeciw temu nagle, bez wszelkich przygotowań, wybuchł bojkot w r. 1909. Zawiązała się natychmiast liga bojkotowa, której uczestnicy zobowiązali się nie jeść mięsa przez 30 dni. Wprowadzono osobną odznakę dla członków tej ligi, która objęła bardzo liczne warstwy. Rząd sprzyjał tej agitacji, publikując dane co do drożyzny, wytaczając śledztwo tym, którzy nadmiernie podnosili ceny. Ale mimo wielkiego podniecenia ten bojkot celu swego nie osiągnął, ceny mięsa po pewnym czasie wróciły do poziomu, na którym stały przed wybuchem¹⁾. Na nic się nie mógł zdać dorywczy ruch przeciw zorganizowanemu, potężnemu trustowi. Ale w każdym razie ten żywiołowy odruch jest przejawem potęgi, która nie jest jeszcze w pełni świadomą swej siły.

Ruch konsumentów ma dwa oblicza: z jednej strony chodzi tu o ich prawa, o przeprowadzenie korzystnego dla ich interesów materialnych układu stosunków; z drugiej strony ten ruch poczuwa się do pewnych obowiązków społecznych, chce kształtować stosunki nie we własnym jednostronnym interesie.

Bojkotami ostatniego typu zajmiemy się w następnym rozdziale.

Zapoznaliśmy się poprzednio z bojkotami, organizowanymi w najrozmaitszych warunkach: jak widzimy, uciekają się do nich zarówno szerokie formacje społeczne, jak np. konsumenci, jak i ciasne grupy zawodowe i nieliczne grupy przedsiębiorców. Bojkoty te różną przybierają postać, począwszy od zerwania pewnych tylko stosunków gospodarczych, a skończywszy na zupełnem wyłączeniu potężonej jednostki poza nawias wszelkich stosunków. Czy można, ze względu na różnorodność tych warstw i grup zawodowych, wskazać na pewne momenty wspólne tym wszystkim bojkotom?

Najpierw trzeba podkreślić, że przedstawiają one typ dość jednolity. Są to bojkoty bezpośrednie, skierowane do celów represyjnych. Chodzi w nich o to, by skłonić do ustępstw na rzecz pewnych zasad solidarności klasowej lub zawodowej te zazwyczaj nieliczne jednostki, które się z pod niej wyłamują. Bojkot taki doprowadza niekiedy do wielkiego zaostrzenia sto-

¹⁾ Soziale Praxis, XIX Jahrg, s. 457 i 488.

sunków przez to, że zwraca się przeciw ściśle oznaczonym jednostkom.

Z tego właśnie powodu bojkoty powyższe są przeważnie krótkotrwałe. Albo taka jednostka bojkot przetrzyma, albo ustąpi, w każdym razie po pewnym czasie trzeba bojkotu zaprzestać. Zazwyczaj chodzi tu o akcję dorywczą. Dlatego też te bojkoty jakkolwiek częste, nie są zjawiskiem trwałym, nie prowadzą przeważnie do tworzenia specjalnych instytucji, któreby trwale czuwały nad ich przebiegiem. Słowem, mamy tu mało złożony typ bojkotu, jakkolwiek ten bojkot występuje w odrębnych od siebie warunkach.

Pozatem trudno dać dokładną odpowiedź na pytanie, jakie znaczenie, jaka jest przyszłość bojkotów, omówionych w tym rozdziale. Bojkoty te są czynnikiem, ułatwiającym zacieśnianie się wewnętrznej organizacji różnych warstw społecznych i grup zawodowych. Są sankcją, zabezpieczającą praktyczne przeprowadzenie zbiorowych celów tych organizacji. O ile ten cel jest żywotny, o ile trwałe są podstawy tej organizacji i o ile mają gospodarcze uzasadnienie, to bojkot ten naturalny proces przyspieszy i ułatwi; natomiast bojkot nie jest uniwersalnym lekarstwem na wszelkie społeczne niedomagania. I tak, bojkoty ze strony kupców nie powstrzymają rozwoju ruchu współdzielczego; bojkoty, stosowane przez kartele, przez trusty, wzmacniają te organizacje przemysłowe. To samo narzędzie w różnych rękach okazuje się nierównie skuteczne i całkiem różne może mieć znaczenie na przyszłość.

CZEŚĆ TRZECIA.

Bojkot jako narzędzie reformy społecznej.

I.

Gdy w XIX w. w jaskrawej postaci wystąpiła w szeregu krajów kwestya robotnicza, wtedy państwo wyrosło do roli czynnika, który ma łagodzić społeczne antagonizmy i usuwać niedomagania, związane z rozwojem wielkiej produkcji fabrycznej. Rozpoczęła się era ustawodawstwa robotniczego, na polu którego różne państwa z różną postępowaly energią, ale nie ma już takich, których polityka pozostawałaby obojętną wobec tych reform. Państwo zajęło się nimi pod wpływem interesowanych, z obawy przed zbyt daleko posuniętym naciskiem ze strony ludności robotniczej, z drugiej strony kierunek tych reform określali i przedsiębiorcy, łagodząc ich ostrze, dla nich niekorzystne. Słowem, czynnikiem decydującym o reformach społecznych byli producenci, a natomiast konsument był na dalszym planie, głos jego znaczył niewiele z prostego powodu: był głosem bardzo wielkiego, ale niezorganizowanego interesu. O konsumencie nikt nie myślał, nikt nie przypisywał mu odrębnej roli w kształtowaniu społecznych stosunków, ani też nikt nie czynił go odpowiedzialnym za układ tych stosunków.

Konsument, według nauk szkoły klasycznej, dąży do maximum zadowolenia, do nabycia towarów jak najtaniej. Wybiera gospodarczo dla niego najlepsze warunki, a nie troszczy się o okoliczności, wśród których rozwija się produkcya.

Otóż w epoce bezwzględnego panowania szkoły klasycznej i w kraju, w którym ona najdłuższe i największe świeciła

tryumfy, podniósł się głos protestu przeciw takiemu stanowisku. Wbrew panującym opiniom znalazł się ktoś, kto zaczął głosić odpowiedzialność konsumenta za zło społeczne i obowiązek jego współdziałania nad tępieniem tego zła. Człowiekiem tym był John Ruskin. estetyk i moralista, którego głośna polemika o ekonomię polityczną przeważnie nie wytrzymuje krytyki, który jednak widział i odczuwał wiele rzeczy, ukrytych dla zawodowych ekonomistów. Wystąpił przeciw jednemu z twierdzeń szkoły klasycznej, że wartość określona jest wyłącznie przez podaż i popyt, a raczej przeciw płynącemu stąd wnioskowi praktycznemu, że tylko względy materialne, określające podaż i popyt, mają znaczenie w życiu gospodarczym. Zaczął głosić poglądy, które współczesnym mu ekonomistom przedstawiały się jako ostatnie absurdy: „Ostatecznym celem ekonomii politycznej jest uzyskanie dobrego sposobu konsumpcji i wielkiej ilości konsumpcji... O ile wiem historia nie zna czegoś tak bezwstydного dla ludzkiego umysłu, jak społeczna idea, że kupiecka zasada: „kupuj na najtańszym rynku a sprzedawaj na najdroższym“ przedstawia, lub kiedykolwiek mogła przedstawiać, godną przyjęcia zasadę narodowego gospodarstwa... Kupując cokolwiek, uważaj najpierw na to, jaki wywołujesz wpływ na warunki bytu producenta przez ten akt kupna“¹⁾... Gdzieindziej wskazuje na nieuczciwe nabywanie — przez które rozumie każde nabywanie, kierowane wyłącznie chęcią zysku — jako na jeden z rodzajów „cywilizowanego rabunku“; wskazuje na ujemne skutki, które można wywołać, gdy się chce za wszelką cenę tylko najtaniej kupić²⁾.

Ruskin uznał zasadę odpowiedzialności nabywcy za stosunki, wytwarzane przez każdy akt nabycia. Innemi słowy, i konsumenci powołani są do tego, by czuwać nad organizacją produkcji, by udzielić swego poparcia tylko dobrej produkcji i dobremu rozdziałowi bogactwa. Obok względów gospodarczych należy uwzględnić i zasady etyczne, należy się kierować myślą o dobru ogólnem. Konsument z tego tytułu, że jest konsumentem, winien poczuwać się do pewnej odpowiedzialności, do swoich specjalnych obowiązków.

Chodzi o pytanie, o ile jest możliwem przeprowadzenie tej zasady, że konsument winien oddziaływać na obrót gospodarczy, jako jeden z czynników reformy społecznej; o ile się mogą ziszczyć ideały wskazane przez Ruskina?

¹⁾ John Ruskin, Works, Vol. XVII. London 1905 Unto This Last. S, 102 i nast, s. 53 i nast.

²⁾ John Ruskin, Vol. V. 1882. Time and Tide, s. 92 i nast.

Przedewszystkiem konsumenci winni być zorganizowani. Tylko ich zrzeczenia możliwie najliczniejsze mogą wywierać wpływ stanowczy. Wpływ ten może się przejawiać w różnych kierunkach. Zorganizowani konsumenci reprezentują olbrzymią siłą nabywczą, z którą muszą się liczyć wytwórcy; przecież dla konsumcyi istnieje wszelka produkcya. Siłę tę mogą zwrócić w kierunku przez siebie wybranym, a odwrócić od kierunków niepożądanych. Mogą wskazać szerokim masom, których producentów, jakie wytwory należy popierać, jakich zaś należy unikać. Konkretnie ta rzecz przedstawia się pod postacią bojkotu. Jeśli organizacje konsumentów reklamują szereg przedsiębiorstw, które szczególnie są godne poparcia, w takim razie mamy bojkot pośredni. Jeśli zaś wprost wymienia się firmy szkodliwe, akcyą ta przybiera charakter bojkotu bezpośredniego. O ile zaś konsumenci stosują ten bojkot nie w jednostronnym własnym interesie, lecz ze względu na pewne cele polityki społecznej, z uwagi na to, czy różne przedsiębiorstwa czynią zadość jej wymaganiom, mamy tu zastosowanie bojkotu, jako narzędzia reformy społecznej.

Ruch ten jest zjawiskiem nowem, dziełem ostatnich lat kilkunastu. Ale już w dawniejszych czasach można odnaleźć jego zapowiedzi. Można śledzić niektóre objawy reakcyi społecznej ze strony konsumentów, które wyraźnie się przejawiały w postaci bojkotu. Okazyi do tego dostarczyła sprawa zniesienia niewolnictwa w Ameryce Północnej. W literaturze agitacyjnej na rzecz tej sprawy z końcem XVIII i w początkach XIX w. podniesiono myśl, by zniszczyć wydajność pracy niewolników przez to, że się odmówi kupowania wytworów, które powstały przy jej współdziałaniu. Agitacyę tę wszczęła sekta Kwaków. Przyniosła ona z początku pewne skutki. W niektórych miastach, np. w Filadelfii, zmniejszyła się konsumcyą cukru, głównego produktu pracy niewolniczej. Popierano produkcyę cukru, wyrabianego przez wolnych. Zawiązało się osobne stowarzyszenie w tym celu, które podniosło hasło: „kupowanie skradzionych dóbr jest równoznaczne z kradzieżą“. Agitacya ta jednak nie osiągnęła zamierzonego rezultatu. Ruch ten był za słaby, by mógł sam obalić potężną instytucyę niewolnictwa¹⁾. Jednak hasło bojkotowania wytworów pracy niewolniczej, podnoszone zresztą i w innych krajach, przyniosło pewne moralne rezultaty, przyczyniało się do dyskredytowania

¹⁾ M. Stoughton Locke, *Anti-Slavery in America from the Introduction of African Slaves to the Prohibition of the Slave Trade*, Boston 1901, s. 189 i nast.

niewolnictwa. W każdym razie mamy tu ciekawy przejawy ruchu, który dopiero po wiekowej niemal przerwie wystąpi znacznie silniej, w zmienionych zresztą warunkach.

II.

Nowożytnie bojkoty, stosowane jako narzędzie reformy społecznej, mają swoje źródło znowu w Stanach Zjedn. Ameryki Północnej. Chodziło tu o zaopiekowanie się losem pracowników, a przede wszystkim pracownic w tych gałęziach wytwórczości, w których organizacje zawodowe samych pracujących są bezsilne, a nadużycia największe; należało przeciw działać wyzyskowi, dokonywanemu drogą tak zw. „sweating system’u“.

Początki tego ruchu były bardzo skromne. W r. 1890 jeden z nowojorskich kobiecych związków zawodowych, Working Women’s Society, przedsięwziął ankietę w celu zbadania warunków pracy w przemyśle konfekcyjnym i pokrewnych gałęziach ¹⁾. Wykazano tak okropne rezultaty, tak wielkie lekceważenie względów zdrowotnych, moralnych itd., że okazało się koniecznem zwrócenie uwagi ogółu na te stosunki. Wśród pań, należących do sfer „wyższych“, zawiązał się komitet, który miał na celu skierowanie klienteli tylko do tych zakładów, które uczynią zadość pewnym minimalnym wymaganiom co do warunków pracy. Panie te określiły te wymagania i rozpisały 1400 listów do różnych sklepów w New Yorku, proponując im, wzamian za dostosowanie się do tych warunków, poparcie klienteli przez to, że te zakłady zostaną umieszczone na „białej liście“. Tem mianem oznacza się listę, zawierającą spis zakładów, których poleca związek konsumentów, organizując na ich rzecz reklamę. Instytucja białych list była najpierw znana w Anglii, gdzie zastosowała ją „Christian Social Union“; zostały one przyjęte przez ligi konsumentów i stały się głównym narzędziem ich działania ²⁾.

Otóż na powyższą propozycję, zrobioną przez ową pierwszą Consumer’s League, odpowiedziało przychylnie tylko dwóch kupców. To niepowodzenie nie zraziło inicjatorek. Określiły one w agitacji swojej dokładnie cele tej nowej organizacji. Opiera się ona według tego najpierw na uznaniu zasady, że wszyscy robotnicy winni otrzymywać płacę, wystarczającą na

¹⁾ Por. Max Turmann, Les Ligues sociales d’acheteurs. Revue d’écon. polit. 1908.

²⁾ Paul Boyaval, La lutte contre le Sweating-System, s. 157.

odpowiednie utrzymanie, „fair living wages“. W części odpowiedzialność za zło społeczne ciąży na konsumentach, którzy kupują tam, gdzie najtaniej, bez względu, skąd towar pochodzi. Obowiązani są oni do tego, by wykryć warunki, w których powstaje towar i przeprowadzić to, by te warunki były odpowiednie. Szczególnie te braki występują co do pracy kobiet, bo tu płace mogą spaść najniżej. Większość pracodawców sama, pod naciskiem konkurencyi, nie jest w stanie zrealizować tych zasad, ale może to zrobić, o ile oprą się oni o organizacje konsumentów, gdyż te przez swoje poparcie, przez zabezpieczenie stałej klienteli zrównoważą koszty, wynikające z przeprowadzenia niezbędnych refom. Ligi konsumentów określają warunki, pod którymi udzielają poparcia; opracowują „Standard of Fair House“, wzór przedsiębiorstwa, odpowiadającego wszelkim wymaganiom co do wysokości płacy, liczby godzin, warunków higienicznych, moralnych itd.¹⁾ A więc np. praca tygodniowa dla dorosłych ma wynosić najmniej 6 dolarów, dla dzieci 3 i pół dolara. Normalny dzień roboczy nie przekracza 9 godzin, z odpowiednią przerwą na śniadanie. Niektóre popołudnia w lecie mają być wolne, podobnie ma być tydzień co najmniej obrócony na płatne ferye letnie. Ma być przeprowadzony ścisły nadzór higieniczny, zachowane wszystkie ustawy i regulaminy.

Ruch ten w samych początkach napotkał na bardzo wielkie trudności. Poraz pierwszy ukazała się biała lista w r. 1891; zawierała ona 8 nazwisk na cały New York. Mimo to odniosła pewien skutek, niektórzy pracodawcy, jakkolwiek nie figurowali na białej liście, spełnili pewne żądania ligi konsumentów. Jej prace jednak posuwały się bardzo powoli. Dopiero w r. 1897 powstały trzy nowe ligi: w Filadelfii, Brooklynie i w Chicago, które swoją działalność wzorowały na lidze nowojorskiej. W r. 1898 działalność ligi przeszczepiła się do Bostonu, gdzie jej hasło zastosowano do walki z t. zw. „sweating system'em“, polegającym na zatrudnieniu masy robotników w jak najgorszych warunkach higienicznych, bez ograniczenia liczby godzin, przy jak najniższych płacach, pozwalających ledwo na nędzną vegetację. O ile chodzi o fabrykę, to tu trudno zastosować białą listę, gdyż konsument nie nabywa bezpośrednio w fabryce towarów; otóż kontrolę liga konsumentów przeprowadziła przez zastosowanie „label“.

Powstawanie lig lokalnych doprowadziło do utworzenia

¹⁾ Kelley Florence, Aims of Consumers League. Amer. Journal of Sociology 1899, s. 298 i nast.

związku ogólnego pod nazwą „National Consumers League“. Nastąpiło to w r. 1899, i wtedy ta liga określiła dokładniej swoje cele i środki. Ostatecznym jej celem jest organizacja skutecznego popytu za dobrami, wytworzonymi w prawidłowych warunkach. Do tego celu zmierza ona przez następujące środki: 1) Badanie stosunków produkcji i publikowanie tych badań. 2) Zagwarantowanie publiczności, że towary zostały wytworzone w zadowalniających warunkach, przez to, że się oznaczy je przez „label“. 3) Należy budzić świadomość nabywcy, reagując przeciw zwyczajnej reklamie, która spekuluje na chciwości i łatwowierności ogółu. 4) Współdziałać i zachęcać każdy wysiłek przedsiębiorców, których zakłady odpowiadają ludzkim wymaganiom. 5) Działać na rzecz ustawodawstwa, chroniącego nabywców i pracowników, współdziałać w tym zakresie z urzędnikami państwowymi. 6) Wkońcu tworzyć organizacje dla poprzednio wymienionych celów ¹⁾.

Do celów tej organizacji odnosiła się przychylnie inteligencja zawodowa głównych miast, położonych we wschodnich stanach. Warstwy te z jednej strony odznaczają się wyższą niż gdzieindziej kulturą, z drugiej strony w tych właśnie miastach bardziej widoczne były nadużycia, z którymi walczyła liga. Każde z tych miast ma dzielnicę, gdzie w fatalnych warunkach higienicznych żyje ludność najuboższa, między innymi ludność chińska i przybysze z środkowej i wschodniej Europy. Ci wszyscy stanowią kadry robotnicze dla „sweating systemu“. Agitacja przeciw produktom, powstałym w takich warunkach, natrafia na grunt podatny z tego samego względu, dla którego rozpowszechniły się towary, opatrzone przez „label“ związków zawodowych; produkt wytworzony w warunkach, potępianych przez ligi konsumentów, jest niejednokrotnie niebezpiecznym dla zdrowia. Bojkotowanie tych artykułów może więc odbywać się tem łatwiej, że przemawia za niem własny interes kupującego.

Organizacja „National Consumers League“, opiera się na następujących zasadach. Podstawą jej jest Liga Stanu, której członkiem może zostać każdy, uiszczający pewną opłatę. Na czele całej Ligi stoi Rada (Council), wybierana przez doroczny zjazd przedstawicieli Lig stanowych. Rada naczelna dzieli się na szereg sekeyi czyli komitetów, między innymi istnieje osobny „Label Committee“, dla spraw związanych z udzielaniem tego znaku towarowego. Według statutu ligi, „Label Committee“ ma rozpatrywać każdą sprawę udzielenia „label“ i zdawać sprawę

¹⁾ Fl. Kelley, Consumers League..., s. 303.

komitetowi wykonawczemu, o ile każde jego zastosowanie odpowiada zasadom, przyjętym przez Ligę.

Zjazd doroczny zajmuje się z jednej strony sprawozdaniami z ruchu w całych Stanach, z drugiej niektórymi sprawami ogólnymi, wymagającymi interwencji władz centralnych. Dyskutowane są kwestye prawne, sprawa ochrony robotniczej na drodze ustawodawczej. Zjazd występuje z inicjatywą co do pewnych kroków administracyjnych, np. wzywał rząd do zakazu importu towarów, wytworzonych w szkodliwych dla zdrowia warunkach. Główną zaś działalność rozwijają ligi, istniejące w poszczególnych stanach. Agitacye odbywa się przedewszystkiem przez urządzenie szeregu zebrań. Są to albo wielkie zebrania publiczne, na których agitatorzy Ligi rozwijają gorliwą propagandę, albo zebrania mniejsze, po szkołach, kollegiach, mieszkaniach prywatnych. Ligi konsumentów kładą wielki nacisk na zorganizowanie młodzieży, wśród której napotyka ją na grunt bardzo podatny. Główne jednak gros członków czynnych Ligi, jak również i biernych jej zwolenników stanowi płeć żeńska. Jest to rzecz naturalna, chodzi tu przedewszystkiem o ochronę pracy kobiecej, którą najlepiej kobiety zorganizować potrafią.

Rozpowszechnienie się Ligi przedstawia się w cyfrach w ten sposób. Z końcem roku administracyjnego, 1 marca 1910 r. było 54 lig lokalnych w kilkunastu stanach, obok tego istniały ligi szkolne. „Label“, na którego używanie zgodziły się władze centralne, używany był przez 65 przemysłowców a 75 przedsiębiorstw. Liczba zebrań, odbytych przez ligi, dosięga w tym roku liczby półtora tysiąca ¹⁾).

Ligi konsumentów utrzymują stałe stosunki ze związkami zawodowymi robotniczymi. Niekiedy podejmują się pośrednictwa w czasie strejku, zawsze opiekują się losem ludności, dotkniętej bezrobociem. Jest z drugiej strony szereg przemysłowców, którzy rozumieją znaczenie lig i nie odmawiają im swego współdziałania. Niektóre ligi lokalne rozwinęły szczególnie ożywioną działalność. Przykładem dla innych jest liga, istniejąca w Nowym Jorku. Budżet jej wzrasta stale: w r. 1897 wynosił 830 dolarów, w r. 1907 — 4000 dolarów. Szczególną doniosłość ma „biała lista“, propagowana bardzo energicznie przez tę ligę. Z reklamami, zawierającymi spis przedsiębiorców, godnych polecenia, można się spotkać wszędzie: na ogłoszeniach teatral-

¹⁾ Supplements to the Annals of the Am. Academy of Political and Social Science Philadelphia 1909 i 1910. The Work of the National Consumers League.

nych, w dziennikach itd. „Biała lista“ w New Yorku zawierała, jak wiemy z początku, 8 nazwisk; po latach dwudziestu liczba ta wzrosła do 70. Znajdujemy na tej liście przedsiębiorstwa bardzo różnorodne, przeważnie jednak sklepy z artykułami konfekcyjnymi i galanteryjnymi i przyborami do pisania. Naogół są to jednak artykuły, obliczone na zbyt wśród publiczności jeśli już nie zamożniejszej, to w każdym razie mającej wyższe potrzeby od przeciętnych. „Białe listy“ nie dotarły jeszcze do warstw ludowych ¹⁾.

Jak widać z tego przedstawienia, północno-amerykańskie ligi konsumentów zajmują się różnemi sprawami, nie tylko bojkotem; umieją organizować badania naukowe, rozwijać bezpośrednią działalność o charakterze filantropijnym, współdziałają z ustawodawstwem i administracją państwową. Ale głównym terenem ich działania jest bojkot pośredni, stosowany albo za pomocą „label“, o którym decydują władze centralne, który zobowiązuje wszystkie ligi do agitacji na rzecz oznaczonych towarów, albo też za pośrednictwem „białych list“, mających bardziej lokalne znaczenie.

Możnaby powiedzieć, że rezultaty, osiągnięte przez Ligę konsumentów, są bardzo skromne. Cóż znaczy te 65 przedsiębiorców, którzy zgodzili się na używanie „label“, a choćby parę setek nazwisk, zamieszczonych na białych listach! Ale trzeba się liczyć z tem, że ruch ten jest dopiero w początkach, że dopiero kładzie on podwaliny pod swoją organizację i w wielu miejscowościach boryka się z bardzo wielkimi trudnościami. W każdym razie jednak nie można lekceważyć dotychczas osiągniętych rezultatów. Działalność lig okazała się dobroczynną w kilku najbardziej zaniedbanych gałęziach przemysłu, liczą się z nią władze przy przeprowadzeniu ustawodawstwa robotniczego, wywiera ona coraz większy wpływ na opinię publiczną. Istnieje obfita literatura popularna, propagująca idee tego ruchu, śledzeniem jego postępów zajmują się żywo czasopisma naukowe. Ujawniony w rozwoju północno-amerykańskiej ligi konsumentów zmysł praktyczny i dar organizacyjny przyciągnął uwagę starożytności. Istnieje osobny International Committee dla nawiązywania stosunków z innymi krajami, które też wzorują się na amerykańskich metodach.

Z krajów europejskich poszła pierwsza Francya za tym przykładem. Zainicyowanie tej sprawy we Francyi, a nawet na

¹⁾ Maurice Deslandres, L'acheteur. Son rôle économique et social. Les Lignes sociales d'acheteurs. Paris 1911. S. 16. Książka ta zawiera najlepsze ze wszystkich oświetlenie działalności lig nabywców.

całym europejskim kontynencie jest zasługą jednej osoby: Madame H. J. Brunhes, która zajmuje się od szeregu lat bardzo żywo, słowem i pismem, krzewieniem idei związków konsumentów. Pierwsze próby organizacji przedsięwzięto w r. 1902, a w r. 1903 ukazała się broszura inicjatorki pt.: *Ligue sociale d'acheteurs: L'exemple des Américaines*. W tym też roku ukazała się w Paryżu pierwsza *Liste blanche*, zawierająca 21 nazwisk krawczyń i modystek paryskich, które dostosowały się do wymagań Ligi (praca ustaje o 7 wieczorem, wykluczenie pracy domowej i niedzielnej) i przyjęły jej kontrolę. Liga paryska spotkała się z dobrym przyjęciem ze wszystkich stron: ze strony świata naukowego, prasy, pracodawczyń jak i pracowników. Definitywnie ukonstytuowała się w r. 1904, pod nazwą „*Ligue sociale d'acheteurs*“. Celem jej jest rozwijanie odpowiedzialności konsumenta, z drugiej strony pobudzanie producentów, by podnosili warunki pracy. Środkami propagandy: zebrania, broszury, następnie białe listy.

Przykład ligi paryskiej działał i na prowincję. Począwszy od r. 1905, powstawały wciąż nowe ligi lokalne, to też zjawiała się potrzeba utrzymania związku między niemi. W r. 1909 przyszło do formalnego ukonstytuowania się związku głównego, który przybrał nazwę: „*Ligue sociale d'acheteurs de France*“. Związek ten jest federacją poszczególnych sekcji lokalnych, których w r. 1911 było już około dwudziestu. Na czele stoi „*Conseil central*“, który zbiera się raz do roku i powołuje władzę wykonawczą, „*Comité directeur*“. Obok tego odbywają się co roku zjazdy ogólne. Sekcje lokalne mają znaczną samodzielność.

Ligi francuskie rozwinęły bardzo żywą działalność. Wydają odezwy przeciwko szkodliwemu wydawaniu zleceń na krótki termin, które tak dotkliwie dają się we znaki w okresie świątecznym. Przeprowadzają badania nad mieszkaniami słuzących, wzywając publiczność, by wynajmowała tylko takie mieszkania, które co do pomieszczenia służby odpowiadają wymaganiom higienicznym. Zajmują się żywo sprawą spoczynku niedzielnego, w szczególności wiele energii poświęcają wykrywaniu nadużyć, związanych z chałupnictwem. Niekiedy nawet pośredniczą w zatargach między robotnikami a przedsiębiorcami, ciesząc się zaufaniem stron obydwu. Wzywają do regularnego wyrównywania rachunków, współdziałają z różnymi instytucjami, które zajmują się reformą mieszkań, zwalczaniem nadmiernej ilości szynków itd.

Nas interesuje w szczególności ten kierunek działania lig spożywczych, który już bezpośrednio przejawia się w postaci bojkotu. Podobnie jak przy ligach północno-amerykańskich,

wchodzi tu w rachubę tylko bojkot pośredni, dokonywany drogą label i białych list. Otóż co do bojkotu pośredniego, to białą listą posługuje się stale sekcyja paryska. Listę tę nieustannie się sprawdza, przybывая do niej wciąż nowe nazwiska. Na prowincyi ta forma działalności natrafiła na pewien opór. Pierwszy krok zrobiła sekcyja lokalna w Lille, która po przeprowadzeniu ankiety nad warunkami pracy w 60 pralniach wprowadziła białą listę, a równocześnie polecone przez nią zakłady otrzymały prawo używania odpowiedniego znaku, przyczepionego do wozów, rozwożących bieliznę. Następnie ta sama sekcyja zajęła się zakładami krawieckimi i po przeprowadzeniu badań ogłoszono odpowiednią białą listę. W r. 1909 sekcyja w Aix ogłosiła listę białą zakładów krawieckich i konfekcyjnych, podobnie też zrobiła sekcyja lokalna w Grenoble.

Na daleko większą trudności natrafiło wprowadzenie „label“. Ligi francuskie są jeszcze za słabe, by mogły wprowadzić taki znak ogólny, zamało jeszcze skupiły zwolenników, a z drugiej strony i przedsiębiorcy nie są skłonni do tego, by dobrowolnie poddawać się pod kontrolę instytucyi, której wymagania, bądź co bądź, łączą się z pewnymi ciężarami finansowymi. Narazie „label“ można wprowadzić tylko tam, gdzie istnieje jakiś przemysł lokalny, o ściśle określonej klienteli, którą zorganizować może liga spóżywców. Wypadek taki zachodzi np. w Grenoble co do wyrobu rękawiczek. Liga tamtejsza postanowiła wprowadzić „label“ na ten produkt, ale jeszcze w r. 1911 sprawa ta nie była wprowadzoną w życie¹⁾,

Drugą z kolei ligą na kontynencie europejskim jest liga szwajcarska, która definitywnie się ukonstytuowała w r. 1906. Ale jej działalność rozpoczęła się już przedtem, doprowadziła ona do opublikowania pierwszej w Szwajcaryi białej listy. Lista ta dotyczyła jednego tylko przemysłu, ale bardzo ważnego, mianowicie fabryk czekolady. Wybrano tę jedną gałąź produkcji na początek, by nie rozpraszać sił. Przeprowadzono szczegółowe badanie, na podstawie którego można było określić, które fabryki godne są polecenia. Określono „typ dobrej fabryki czekolady“. Wchodzi tu obowiązek zachowania przepisów ustawowych i administracyjnych, 10 godzinny dzień roboczy, minimum płacy, pomoc na wypadek słabości, warunki higieniczne i moralne co do płacy. Wszystkim tym wymaganiom poddało się 5 fabryk czekolady, między innymi takie firmy, jak Lindt, Suchard, Peter. Te pięć fabryk weszły w skład pierwszej białej listy. Później ta lista powiększyła się o inne

¹⁾ M. Deslandres, L'acheteur, s. 27—92.

firmy i cały ten eksperyment udał się doskonale. Można powiedzieć, że w Szwajcaryi uporządkowanie warunków pracy robotnika w przemyśle wyrobu czekolady jest zasługą konsumentów.

W r. 1906 ukonstytuowała się dostatecznie liga z siedzibą w Bernie. Cel swój określiła w ten sposób: jest ona stowarzyszeniem osób, które z uwagi na odpowiedzialność ciążącą na nich wobec świata robotniczego, chcą uzyskać stopniową poprawę warunków pracy przez świadome zorganizowanie codziennych zakupów. W dość szybkim tempie zaczęły organizować się sekcye lokalne. W r. 1907 utworzyły się sekcye w Neufchâtel i we Fryburgu, które rozwinęły żywą działalność. Następnie powstała osobna sekcya w Zurychu i Genewie, w r. 1910 w Bazylei, nowa w Bernie i Winterthur. Jak widać, powstały te sekcye w głównych ogniskach przemysłowych i kulturalnych, każda też niemal znalazła właściwy sobie teren działania. Oddziaływały one na ustawodawstwo poszczególnych kantonów, przeprowadzając postulaty polityki społecznej, np. sprawę spoczynku niedzielnego. Współdziałały ze związkami zawodowymi nad urządzeniem wystawy przemysłu domowego w Zurychu w r. 1909, obrazującej nadużycia związane z tą formą produkcji.

Żywo ligę szwajcarską zajmowała sprawa „label“. Idea ta spotkała się ogólnie z przychylnem przyjęciem. Z okazji wspomnianej wystawy przemysłu domowego odbył się też zjazd w tej sprawie, który uchwalił, że konsumenci powinni współdziałać nad poprawą bytu robotników, zajętych w przemyśle domowym, między innymi i przez wprowadzenie „label“. Rzecz ciekawa, że z gotowością przyjęcia „label“ zwracały się do ligi niektóre firmy przemysłowe, chcąc w ten sposób zyskać poparcie konsumentów. Liga znalazła się w trudnym położeniu, gdyż nie była jeszcze w stanie w sposób stanowczy określić warunków, miarodajnych dla całego przemysłu, pod którymi można przyznać prawo do używania „label“. Nie mogła zdecydować się odrazu na wprowadzenie tego znaku, przyznając tylko przedsiębiorcom, odpowiadającym jej postulatom, prawo korzystania z bezpłatnej reklamy w jednym z organów ligi. Skrupuły te jednak częściowo musiały ustąpić wobec konkretnego faktu, który zaszedł w fabrykach trykotarzy, okryć kobiecych itd. w pobliżu Berna. Zjawił się tam konkurent, który zaczął obniżać i tak już niskie prace. Zagrożeni tem przedsiębiorcy, którzy nie chcieli u siebie przeprowadzić tej niżki, zwrócili się do ligi z prośbą o zaopatrzenie ich wyrobów w „label“. W początkach roku 1911 podpisano umowę między przedsiębiorcami a ligą co do wprowadzenia tego znaku. Praco-

dawcy zobowiązali się do zachowania pewnego minimum wynagrodzenia, warunków higienicznych i kontroli ze strony ligi, wzamian za to ta ostatnia przyznała prawo do używania „label“¹⁾).

Analogiczne cele, jak wszystkim poprzednim związkom, przyświecały i utworzonej w r. 1907 w Berlinie organizacji, noszącej nazwę „der Deutsche Kauferbund“. O rozroście tej organizacji świadczy następująca cyfra, wyjęta z 6-stego sprawozdania rocznego: Kauferbund składa się z 45 grup miejscowych z 300000 członków. Nawet biorąc pod uwagę tak silny w Niemczech zmysł organizacyjny, jest to wzrost olbrzymi, który najlepiej świadczy o tem, do jak wielkiego znaczenia może dojść związek konsumentów. W zgodzie z tą cyfrą pozostaje i rozwój działalności związku. Przedewszystkiem zajmuje się on budzeniem odpowiedzialności konsumenta, co lepiej wyraża termin niemiecki: „Kaufermoral“. Chodzi tu o wpojenie obowiązków ciążących na konsumencie, przedewszystkiem obowiązku przestrzegania, by towary, nabywane przez niego, pochodziły z przedsiębiorstw, które odpowiadają wymaganiom polityki społecznej. Ale do tych znanych już postulatów umieją Niemcy dołączyć jeden punkt bardzo charakterystyczny. Oto sformułował go prof. Herkner na kongresie ewangelicko-społecznym, odbytym w r. 1910: „Nabywca może również popierać interes narodowy“²⁾). Agitację na rzecz celów prowadzi się bardzo gorliwie: przez odezwy, ogłaszane np. w okresie świątecznym, pisma ulotne, kalendarzyki rozdawane kupującym, własny organ, „Der Kauferbund“, wychodzący od r. 1912 w Berlinie i referaty wygłaszane na rozlicznych zjazdach. Ta praca wychowawcza skupia główną uwagę związków nabywców. Jednak obok propagandy, związki te zajmują się również i bezpośredniem działaniem, między innymi wprowadziły w Berlinie białe listy już w r. 1909.

Pierwsza lista zawierała 19 nazwisk. W kilka miesięcy potem, z końcem roku 1907, ogłoszono nową listę z 50 nazwiskami, obejmującą, prócz zakładów konfekcyjnych, także i inne gałęzie przemysłu. W początkach 1909 roku lista ta liczyła 71 nazwisk, obejmując coraz szerszą grupę wytwórców. Obecnie białe listy ogłaszają cztery najbardziej ruchliwe grupy lokalne, w Berlinie, Lipsku, Brunszwiku i Wiesbaden. Ogłoszona w r. 1912 piąta z kolei lista dla Berlina zawiera 101 przedsiębiorstw, a lista miasta Lipska 50 firm 20 różnych „branży“.

¹⁾ M. Deslandres, L'acheteur itd., s. 99 — 112, s. 299.

²⁾ Soziale Praxis, XIX Jahrg.

Przeciw wydawaniu białych list podnoszą się czasami protesty ze strony niektórych sfer kupieckich, to jednak nie przeszkadza ich rozpowszechnieniu się¹⁾.

Zastanawiano się również i nad kwestią wprowadzenia „label“. Zaniechano jednak tej myśli. Według zdania jednej z organizatorek omawianego ruchu, dotychczasowe przykłady nie przemawiają zachęcająco za wprowadzeniem „label“ przez niemiecki „Kauferbund“. Na razie są inne cele, przede wszystkim wychowanie publiczności w „Konsumentenmoral“, zresztą te cele, o które chodzi przy wprowadzaniu „label“, realizuje już ustawodawstwo społeczne²⁾.

Tak więc przeszliśmy kolejno kraje, w których działalność lig konsumentów wykazuje już konkretne rezultaty. Wspomnieć jeszcze trzeba o tem, że w omawianym ruchu objawiła się silna dążność do międzynarodowego porozumienia i ustalenia metod działania. W r. 1908 odbył się w Genewie pierwszy międzynarodowy zjazd związków konsumentów, przy współdziałaniu kilkuset reprezentantów różnych krajów, między innymi i takich, które nie mają jeszcze tego rodzaju organizacji. Okazało się na nim wielkie zbliżenie metod działania i celów w krajach nawet bardzo od siebie odległych. Zjazd ten zajął się szczegółowo różnymi kierunkami działalności tego ruchu, między innymi i kwestją „białych list“ i „label“. Rzecz naturalna, przestregano przed lekkomyślnem posługiwaniem się tem narzędziem. Wyrażono żądanie, by te listy były oparte na szczegółowym badaniu, uwzględniającem wszystkie interesowane czynniki, przeprowadzonym w sposób ściśle naukowy³⁾. Zjazd genewski przyniósł rezultaty bardzo pomyślne: ożywił on działalność lig w poszczególnych krajach, dostarczył im obfitego materiału naukowego i agitacyjnego. W r. 1913, w dniach 26—28 września odbył się drugi międzynarodowy zjazd związków konsumentów w Antwerpii. Na plan pierwszy wysunęła się na nim kwestya pracy w przemyśle domowym. Przyjęto rezolucyę, domagającą się ustaw przeciw nadużyciom tego przemysłu, między innymi przyjęto żądanie ustawowego wprowadzenia minimum płacy w przemyśle domowym. Poruszono dalej sprawę zniesienia napiwków, sprawę nadmiernego kredytu konsumcyjnego, spoczynku niedzielnego, kwestyę bojkotu itd. Następný zjazd miał się odbyć w r. 1917 w Berlinie⁴⁾.

) Deutscher Kauferbund, 4 u. 6. Jahresberich.

²⁾ Soziale Praxis, XXI Jahrg; Else Lüders, Kontrollmarken als Erkennniszeichen für „gute“ Waren, s. 75.

³⁾ M. Deslandres, L'acheteur itd., s. 294.

⁴⁾ „Der Kauferbund, Nr 3. 2 Jahrg. 1913.

Gdy mowa o działalności lig konsumentów, to trzeba wspomnieć o jednej instytucji, która jako wprowadzona przez państwo nie może uchodzić za bojkot, lecz w każdym razie ułatwia akcyę bojkotową. Otóż niektóre ustawodawstwa wprowadzają przepis, by wyroby, wytworzone w warunkach, które określa się mianem „sweating systemu“ nosiły specjalną markę, specjalny „label“; podobne wymaganie stawia niekiedy ustawodawstwo co do produktów pracy więźniów. Chodzi tu o pewne *privilegium odiosum*, na rzecz wytworów, których bojkot ułatwia ustawodawstwo, o oznaczenie ich pochodzenia, podobne do oznaczenia, wprowadzonego na przykład przez W. Brytanię, gdzie każdy towar obcy musi być zaopatrzony marką, wskazującą jego pochodzenie. Otóż tego rodzaju „label“ ze względów społecznych wprowadził stan Massachussets w r. 1891, wymagając, by każdy towar, wytworzony w tak zw. „*tenement houses*“ (to zn. w domach, gdzie w najgorszych warunkach stłacza się masę robotników, co stanowi istotę *sweating systemu*) nosił odpowiednią markę z napisem: „*tenement house made*“. Za przykładem Massachussets poszły i inne stany, np. Oklahoma co do pracy więźniów. Rzecz niezmiernie charakterystyczna, że w Stanach opinia publiczna jest tak wrażliwa, że napis „*tenement*“ wywołuje, bez żadnej agitacji, stratę całej niemal klienteli. Podobne przepisy istnieją i w innych krajach, np. w Nowej Zelandyi ¹⁾.

III.

Jeśli przyjrzymy się w całości działalności konsumentów na polu reformy społecznej, to musimy stwierdzić najpierw, że ten ruch w'różnych warunkach wykazuje wielkie analogie, do pewnych granic nawet jednolitość. Nie jest to prostym rezultatem naśladownictwa wzorów amerykańskich. Prawda, że ligi na kontynencie europejskim miały na oku te przykłady, ale te same metody działania są wynikiem raczej tych samych warunków. Wszędzie jeszcze nabywcy odznaczają się pewną bezskrupulatnością, nie liczą się z tem, jak ich zakupno wpływa na los pracowników, zajętych zwłaszcza po sklepach. Niemal wszędzie znane są nadużycia przemysłu, wykonywanego w domu, które możliwe są dzięki temu, że wytwory owego przemysłu znajdują bierną klientelę. Wszędzie niemal konsument

¹⁾ Theodore Cotéle, Le „sweating-system“. Etude sociale, Deux. éd. Angers 1904, s. 230 i nast.

dotychczas nie uświadamiał sobie swojej roli, swego znaczenia, jako czynnika reformy społecznej.

Akcyja lig konsumentów rozpada się na dwa działy: wychowawczy, budzący poczucie odpowiedzialności konsumenta i pouczający o jego konkretnych obowiązkach, i działalność bezpośrednią w postaci bojkotu. We wszystkich krajach, w których powstały związki konsumentów, znane są „białe listy”. Stanowią one, jak zaznacza jeden z przywódców tego ruchu w Niemczech, Dr L. Francke, główne narzędzie działania związków konsumentów, a zarazem narzędzie najbardziej charakterystyczne. Tam gdzie wchodzi w zastosowanie biała lista, tam już jest silna warstwa odbiorców, zdecydowanych na skierowanie swego zapotrzebowania w wyraźnie określonym kierunku. Nie chodzi tu tylko o to, jak wielką jest liczba firm, zamieszczonych na takiej liście — zresztą przeważnie są to firmy większe — lecz o stwierdzenie faktu, że ta instytucja przyjęła się trwale, że z każdym rokiem rozszerza się jej zakres działania. Zresztą trzeba tu brać pod uwagę nie tylko firmy i przedsiębiorstwa, wprost zamieszczone na liście, trzeba uwzględnić, że ich przykład działa na inne, że wielu kupców i przemysłowców musi wprowadzić niejedno ulepszenie, by zbliżyć się do warunków, w których pracują robotnicy w zakładach, zamieszczonych na białej liście.

Nie tak pomyślnie udał się eksperyment z „label”. Instytucja ta funkcjonuje prawidłowo w Stanach Zjednoczonych, w Europie grunt dla jej rozpowszechnienia się jeszcze nie jest całkiem pewny.

Ktoby uznał powyżej osiągnięte rezultaty za zbyt skromne, niech pamięta, że to są dopiero początki ¹⁾. Przecież działalność lig konsumentów w Europie datuje się od niespełna dziesięć lat, i te organizacje w wielu krajach są dopiero w stadium powstawania. W każdym razie dotychczasowe doświadczenie wykazuje, że ligi konsumentów znalazły sobie grunt podatny, że zaopiekowały się stosunkami, zaniedbanymi z różnych względów przez politykę społeczną.

Są tacy, którzy wogóle na działalność lig konsumentów patrzą niechętnie, w szczególności zaś występują przeciw stosowanym przez te ligi bojkotom pośrednim. O działalność lig

¹⁾ Sceptycznie np. na działalność konsumentów na tem polu patrzy socjalistycznie nastrojony angielski autor, J. H. Hobson, według którego konsument zrobić tu może niesłychanie mało, gdyż nie ma on kompetencji do wpływania na warunki produkcji i rozdziału bogactwa; zwycięży tutaj zawsze silniejszy interes producenta. (Por. tegoż autora John Ruskin, Social Reformer. London 1898, s. 201 i nas.)

toczyły się nawet już spory naukowe między ekonomistami. Ale te spory mają tło szersze. Chodzi w nich nie tyle o samą interwencję konsumenta na rzecz reformy stosunków społecznych, lecz wogóle o stanowisko konsumenta, o jego rolę społeczną. To też na omówienie tej kwestyi przyjdzie czas w rozdziale końcowym, gdy będziemy omawiali tło, na którym wyrastają współczesne bojkoty ekonomiczne.

CZEŚĆ CZWARTA.

Bojkoty w walkach na tle narodowem.

ROZDZIAŁ I.

Różne typy bojkotu w tej dziedzinie i pomniejsze jego wypadki.

Zebranie faktów, dotyczących rozwoju bojkotów, stosowanych jako narzędzie walk narodowych, napotyka na większe przeszkody, niż zobrazowanie tego zjawiska w innych dziedzinach. Najpierw bojkoty w życiu współczesnych narodów stały się zjawiskiem bardzo częstym, niemal codziennem, występują w stosunkach najbardziej od siebie odległych. W niektórych stronach zjawiają się w sposób wprost epidemiczny, pod różnemi formami, tak, że samo zgromadzenie możliwie kompletnego materiału nie przychodzi łatwo. A powtóre w przeważnej części te bojkoty są zjawiskiem bardzo świeżem, nie wszędzie doszły one do tego stopnia rozwoju, któryby pozwolił na zupełnie dokładną analizę naukową, a tem bardziej na wypowiedanie bardziej stanowczych wniosków na przyszłość.

Bojkot jest zjawiskiem par excellence współczesnem, ale znany jest jeden dawniejszy wypadek, gdy jeden naród zastosował bojkot przeciw drugiemu, i ten bojkot stał się faktem bardzo doniosłym ze stanowiska politycznego. Łatwo się domyśleć, że mamy tu na myśli bojkot, zastosowany przez północno-amerykańskie kolonie W. Brytanii, w zaraniu ich niepodległości, przeciw krajowi macierzystemu.

Bojkot ten miał przebieg bardzo charakterystyczny. W połowie XVIII w. popadły te kolonie w ostre zatargi z rządem. Władze angielskie, zamiast poczynić pewne ustępstwa, wprowadzały postanowienia, które z jednej strony były dotkliwym ciężarem gospodarczym, z drugiej działały upokarzająco na opinię tych kolonii. Wprowadzono w r. 1765 dotkliwe cło na cukier, jak i postanowienie o opłatach, składanych przez te kolonie. Odnośne uchwały parlamentu angielskiego wywołały odruch wśród kolonistów; postanowili oni przeprowadzić coś podobnego do dzisiejszego bojkotu. Kupcy z Bostonu zobowiązali się wzajemną umową, że nie będą niczego importowali z W. Brytanii dopóty, dopóki powyższe ustawy nie zostaną odwołane. Za ich przykładem poszli kupcy w Nowym Jorku i Filadelfii. Akcya ta znalazła sympatyczne przyjęcie wśród publiczności, która zobowiązywała się nabywać tylko rodzime wytwory. Jedno ze stowarzyszeń kobiecych zobowiązało swych członków do noszenia tylko sukien, wytworzonych w kraju, i przystąpiło równocześnie do organizowania zakładów tkackich. Organizują się specjalne stowarzyszenia dla popierania przemysłu domowego, w szczególności tkactwa. A ponieważ zakłady tkackie i sukiennicze napotkały na brak surowca, zwrócono się przeciw zabijaniu owiec na mięso, by pomnożyć zasoby wełny; bojkotowano też rzeźników, którzy sprzedawali mięso owcze. Między innymi i młodzież żywo przejęła się tą sprawą. Np. uczniowie uniwersytetu w Cambridge (znanego dziś pod nazwą Harvard University) uchwalili w r. 1768, że stopnie uniwersyteckie przyjmować będą tylko w ubraniu, wyprodukowanym w ich ojczyźnie.

Już przedtem bojkot towarów angielskich dał się żywo we znaki. Spadało gwałtownie zapotrzebowanie na te towary. Niewyładowane okręty stały w portach bezczynnie. Angielscy kupcy odczuli żywo te straty, rozpoczęli agitację za odwołaniem tych drażniących aktów. Cofnięcie „Stamp Actu“ w r. 1766 i obniżenie ceł na cukier wywołało przerwanie bojkotu, ale nie usposobiło przychylnie ludność kolonii. Rząd angielski zastosował na nowo drastyczne środki. W r. 1767 i 1768 wystąpił na nowo bojkot, z tą tylko różnicą, że przejawiał się on w większych rozmiarach, że kierowały nim czynniki bardziej odpowiedzialne. Odbył się szereg zebrań, wzywających do niekupowania i niesprzedawania towarów angielskich, bojkotowano tych kupców, którzy je mieli na składzie.

Bojkot udało się przeprowadzić w stanach północnych, natomiast na południu handel z W. Brytanią odbywał się pokryjomu. Na ogół jednak udało się zmniejszyć znacznie import towarów angielskich, gdyż cały ubytek w r. 1769 w porównaniu

z r. 1768 wynosił 521 tys. funtów szterlingów. Import do samej New-England spadł w tym czasie z 419 tys. funtów na 207 tys., import do Nowego Jorku z 182 spadł na 74, Pensylwanii z 432 na 199 tysięcy funtów.

I tym razem bojkot podziałał, w Anglii rozpoczął się ruch za zniesieniem postanowień, uciążliwych dla kolonistów; pod jego wpływem cofnięto środki represyjne. Bardziej pokojowe stosunki trwały niedługo. Przerwały je szykany władz angielskich. W r. 1773 w Bostonie wrzucono do morza ładunek herbaty z Anglii, w Nowym Jorku i Filadelfii nie pozwolono wyładować towarów angielskim okrętom. Rząd angielski w odpowiedzi na to zamknął port w Bostonie w marcu 1774 r. Koloniści zareagowali przeciw temu przez odnowienie zobowiązań co do zerwania stosunków handlowych z W. Brytanią. Mimo oporu niektórych sfer kupieckich, które cierpiały na bojkocie, przeprowadzono tę akcję jeszcze energiczniej niż poprzednio, o czym świadczą cyfry: import angielski wynosił w r. 1774 2,590.000 funtów, w r. 1775 201.000 funtów. To zerwanie stosunków było dotkliwie bardzo dla Anglii, lecz okazało się również rujnującem dla wielu przedsiębiorstw amerykańskich. Zaostrzyły się stosunki do tego stopnia, że parlament angielski z końcem 1775 roku nakazał zerwanie stosunków handlowych ze zbuntowanymi koloniami, a w r. 1776 przyszło do wojny, której wynik jest znany ¹⁾).

Po tym wielkim bojkocie Stany Zjedn. Ameryki północnej już nie uciekały się do tego narzędzia, o ile chodzi o walkę z innymi państwami. A to z bardzo prostej przyczyny: zyskały niepodległość i dla obrony swojej wytwórczości, dalej dla wywarcia nacisku na inne narody miały do rozporządzenia różnorodne środki, z których też korzystały obficie.

W czasach późniejszych przez długie lata wypadki bojkotu na tle narodowych zatargów zdarzały się stosunkowo rzadko. Bo za bojkot nie można uważać sławnej blokady kontynentalnej, zorganizowanej przez Napoleona przeciw Wielkiej Brytanii. Natomiast wspomnieć trzeba o bojkocie, który, bez wielkich skutków, próbowała w latach trzydziestych ubiegłego stulecia zorganizować Portugalia przeciw temu samemu mocarstwu. Przyczyną tego był zatarg natury politycznej. W połowie XIX w. w Lombardyi i Wenecyi, prowincjach, pozostających wtedy pod władzą austriacką, z wielką zawziętością zorganizowano

¹⁾ Katherine Coman, *The Industrial History of the United States*. New ed., New York 1910, s. 96—113; E. Ludlow Bogart, *The Economic History of the United States*, Second ed. New York 1912, s. 105 i nast.

wała ludność włoska bojkot artykułów, dowożonych z Austrii, przede wszystkim tytoniu. Chodzi tu o cele demonstracyjne, o wyrażenie protestu przeciw otaczanym nienawiścią rządóm.

Bojkoty w stosunkach narodowościowych zaczęły się zjawiać licznie dopiero w ostatnich paru dziesiątkach XIX w., a następują częściej w w. XX. Jest ich tak wiele, przybierają tak różnorodne postacie, że trzeba zacząć od klasyfikacji, od odróżnienia paru głównych typów. Odróżnienie to można oprzeć na uwzględnieniu celu, do którego zmierzają bojkoty, a odmienny cel określa zazwyczaj odmienną postać tej akcji.

Najpierw w stosunkach narodowych wypowiada się bojkot dla celów demonstracyjnych, na znak protestu przeciw pewnemu aktowi, podjętemu przez inny naród. Chodzi tu przede wszystkim o to, by przez zerwanie stosunków ekonomicznych zaznaczyć, że się nie chce mieć nic wspólnego ze zbojkotowanym; rachuba na to, że się zdoła wyrządzić pewną szkodę materyalną, wysokość tej szkody, to wszystko pozostaje już na dalszym planie.

Powtóre stosuje się bojkot ekonomiczny jako akt presji. Chodzi o to, by drogą zerwania stosunków gospodarczych zmusić przeciwnika do ustępstw w innych dziedzinach, zazwyczaj w dziedzinie politycznej. Bojkot taki niema charakteru trwałego, jego rozmiary i trwanie zależy od wzajemnych stosunków gospodarczych i zazwyczaj ustaje on po stosunkowo niedługim okresie czasu; gdyż albo naród inny nie cofnie się przed bojkotem i wtedy z konieczności nawiązuje się stosunki gospodarcze, albo zadość uczyni żądaniom przez bojkot popartym i wtedy dalsze prowadzenie tej akcji staje się bezprzedmiotowe.

W trzecim wreszcie wypadku stosują bojkot jedne narody przeciw drugim jako czynnik popierania rodzimej wytwórczości. Chodzi tu o to, by nie kupować obcych produktów, względnie nie oddawać w ręce obce narzędzi i terenów produkcji. Bojkot ten zmierza do zastąpienia produkcji obcej własną, ma charakter trwały i wyraźny cel gospodarczo-narodowy.

Zacznijmy od bojkotów, podejmowanych dla celów demonstracyjnych. Ciekawymi są próby bojkotu, podejmowane z okazji wojny burskiej. Opinia Europy, szczególnie Niemiec, opowiedziała się wtedy przeciw Anglii. Podniecona tem prasa angielska wezwała do bojkotu niemieckich towarów. Bojkot ten odczuły dotkliwie niektóre niemieckie sfery handlowe, ale nie wywołał on takiego rezultatu, któryby się zaznaczył w statystyce niemieckiego handlu zagranicznego.

Równocześnie ze strony niektórych krajów europejskich,

szczególnie Holandyi, podjęto próby bojkotu przeciwanielskiego. Zajęły się tą sprawą związki robotnicze. Amsterdamski związek robotników portowych rzucił hasło bojkotu angielskich parowców. Zwrócił się z wezwaniem o solidarne działanie do związków zawodowych w innych krajach. Na dzień 16 grudnia 1901 r. zwołano międzynarodową konferencję robotników portowych. Kwestya ta była dyskutowana w prasie zawodowej. Przywódca angielskich robotników dokowych, Tom Mann oświadczył się za bojkotem, natomiast niemieccy robotnicy przyjęli tę myśl bardzo niechętnie, a w samej Holandyi wystąpiła nawet różnica zdań. Wobec słabych widoków powodzenia tak trudnego przedsięwzięcia w początkach grudnia rozwiązał się holenderski komitet bojkotowy, tak że zapowiedziana konferencya wcale już do skutku nie doszła ¹⁾.

Bardzo słabe echo znalazło hasło bojkotu przeciw hiszpańskim okrętom w r. 1909, rzucone z okazji stracenia Ferrera. Przyszło do pewnych trudności w wyładowaniu towarów z tych okrętów w niektórych portach francuskich i włoskich, do chwilowych zamieszek np. w Marsylii, ale cała rzecz spelzła na niczem.

Natomiast bardzo ciekawym był bojkot, podjęty przez ludność Finlandyi w początkach XIX w. przeciw Rosyi, na znak protestu przeciw rozpoczętej wtedy na większą skalę rusyfikacji Finlandyi. Mianowicie bojkotowano tam Rosyan, przybywających na fińskie wybrzeże na wypoczynek letni. Dziesiątkom tysięcy przybyszów z Rosyi nie dostarczano tam nawet środków żywności, tak, że musieli oni gromadnie opuszczać Finlandyę.

Demonstracyjny charakter w swych początkach ma bardzo wiele bojkotów. Zjawiają się one bardzo często na tle obrażonej dumy narodowej, zwłaszcza gdy tę obrazę wyrządza naród silniejszy. Jednak bojkoty te nie utrzymują się długo w tym pierwotnym, czysto demonstracyjnym charakterze: niekiedy bojkot taki przeradza się w akcyę z konkretnym celem politycznym, przeważnie zaś pogłębia się to hasło bojkotu, chodzi już o zużycie tego odruchu dla popierania rodzimej wytwórczości. Tak więc te bojkoty należą, ze względu na swój późniejszy przebieg, do drugiej albo trzeciej kategorii.

Zajmijmy się z kolei bojkotami, podjętymi jako akt presyi. Bojkoty te są bardzo różnorodne. Zjawiają się w najrozmaitszych stosunkach. Znamy najpierw szereg mniej ważnych

¹⁾ Correspondenzblatt der d. G. Nr 50, 11 Jahrg. 1901, s. 811 i nast.; Soziale Praxis XI Jahrg. s. 123, 149, 183, 228, 307,

bojkotów, które miały tylko lokalne znaczenie, dlatego też można poprzestać na samym zarejestrowaniu ich istnienia.

W r. 1909 wybuch zatarg między Francją a Argentyną o to, że ten ostatni kraj nie chciał poddać się warunkom, które stosowano na giełdzie francuskiej wobec niektórych obcych papierów. Argentyna w dodatku oddała zamówienia na armaty firmie Kruppa, zamiast oddać je francuskim fabrykom. Wzajemian za to próbowano na giełdzie paryskiej zorganizować bojkot argentyńskich papierów. W tym samym też roku przyszło do zatargu między szwajcarskimi przemysłowcami młynarskimi a Niemcami skutkiem tego, że Niemcy zastosowali na mąkę ukrytą premię wywozową na rzecz własnego zboża. Szwajcarscy młynarze ogłosili wtedy bojkot niemieckiej mąki i zboża, co nie miało poważniejszych następstw. Na tle polityki cłowej zdarzały się jeszcze ubiegłego wieku. Francya podniosła wtedy cła na dowóz z Grecji w sposób, który w Grecji wywołał wielkie rozgoryczenie. Utworzył się tam komitet kupiecki, który ogłosił bojkot towarów francuskich na czas tak długi, dopóki owe cła nie zostaną cofnięte. Akcya ta nie powiodła się zupełnie. Podobną presyę usiłowały wyrzucić niektóre sfery finansowe Niemiec na Szwajcaryę z tego powodu, że rząd szwajcarski przy upaństwowieniu kolei żelaznych w r. 1901 wypłacił posiadaczom akcji zbyt małe odszkodowanie. Wzywano do zaprzestania podróży do Szwajcaryi, miano nie dopuszczać papierów szwajcarskich na giełdę berlińską. Ale i tutaj skończyło się na planach. Podobnie skończył się bojkot, który próbowano zorganizować w Niemczech przeciwko holenderskiej marynarce handlowej w r. 1903, a to z tego powodu, że ta, korzystając z ułatwień na spławnych rzekach i kanałach niemieckich, wyrosła na zbyt groźnego konkurenta. W r. 1904 znów komitet giełdowy w Mikołajewie nad Czarnym Morzem podniósł opłaty od ładowanego zboża. Wtedy angielscy kupcy, którzy opanowali ten wywóz zboża, zażądali cofnięcia tego aktu, a po odmownem załatwieniu żądania ogłosili bojkot tego portu ¹⁾.

Na ogół powyższe bojkoty mają dość skromne znaczenie. Czasami kończy się na samej propagandzie, niekiedy znów przychodzi do wyrównania stosunków na innej drodze. Na ogół zazwyczaj okazują się silniejszymi stosunki, które dotychczas istniały między pokłóconemi stronami.

Większe jednak znaczenie mają bojkoty, którymi popiera

¹⁾ Przykłady te zaczerpnięte są z cytowanej pracy P. Dehna, Verrufe II, Schmollers Jahrbuch 53. Jahrg. I 1911, s. 149 i nast.

się wytwórczość krajową. W latach ostatnich na tem tle bojkoty są najczęstsze i mają największą doniosłość. Dzisiaj powszechnem jest zjawisko, że poszczególne państwa i narody starają się dać pierwszeństwo własnym wytworom. Głównem narzędziem tutaj jest polityka celna, wogóle popieranie produkcji przez państwo. Istnieje również akcja społeczna, poza państwową, skierowana do tego samego celu, która przejawia się w formie bojkotu bezpośredniego lub pośredniego.

W szczególności tryumfy niemieckiego handlu zagranicznego niepokoiły angielską opinię publiczną. Trzeba się było bronić. Trudno było odrazu nawrócić na drogę ochrony celnej, wobec silnego stanowiska, które oddawna w W. Brytanii zajęła zasada wolnego handlu. Szukano i innych dróg. W roku 1887 jeszcze przeprowadzono ustawę, według której musiała być oznaczona proveniencya towarów zagranicznych. Między innymi znak: „Made in Germany“, miał służyć za ułatwienie w pomijaniu towarów niemieckich. Zjawia się obfita literatura agitacyjna, wskazująca na niemieckie niebezpieczeństwo, wzywająca do popierania własnej wytwórczości. Niejednokrotnie przychodzi do zupełnie wyraźnego sformułowania planów bojkotowych, i to nawet w sferach, zazwyczaj dość odległych od tego rodzaju agitacji. Np. na kongresie Trade Unionów w r. 1898 jeden z delegatów robotniczych przedstawił następującą rezolucję: „Kongres protestuje stanowczo przeciwko wzrastającemu używaniu papieru z obcych fabryk przez niektóre londyńskie i prowincjonalne dzienniki i wzywa wszystkich Trade-unionistów do tego, by zaprzestali ich kupowania. póki ich wydawcy nie wykażą się, że drukują je na papierze, wyrobionym w Zjednoczonym Królestwie“¹⁾). Rezolucya ta nie uzyskała większości na kongresie, w każdym razie jest świadectwem nastroju, który wtedy panował w Anglii co do obcej wytwórczości. Ale skończyło się na nastrojach, ani ten proponowany bojkot, ani inne jego formy do skutku nie doszły. Ci, którzy uważali, że potęga przemysłowa W. Brytanii jest w niebezpieczeństwie, szukali ratunku na innej drodze, skupili się koło hasła, rzucanych przez J. Chamberlaina. O bojkocie zapomniano.

Parokrotnie rozrost przemysłowy Niemiec budził reakcyę i we Francyi. Rzucano i tutaj hasła bojkotu. Ale były to wezwania, robione przez prasę, za któremi nie stała bynajmniej konkretna organizacya ekonomiczna. Wezwania te odezwały

¹⁾ Report of the Proceedings of the 31 Annual Trades Union Congress 1898. Manchester, s. 54.

się poraz pierwszy po klęsce roku 1870, a potem odnawiano je niejednokrotnie, ale bez uchwytneho jednak skutku.

Bardziej konkretnie przedstawiał się bojkot towarów niemieckich, podjęty przez Danię przed laty kilkunastu. Powód dało wydalenie Duńczyków z Szlezewiku w r. 1897. Coprawda mimo tego bojkotu, wzrósł import towarów niemieckich do Danii, ale niektóre gałęzie przemysłu duńskiego, jak np. wyrób obuwia odniosły wielkie korzyści z tej agitacji²⁾.

Pozatem nie mamy ważniejszych wypadków bojkotu w krajach, które dla ochrony własnej wytwórczości mogą swobodnie posługiwać się bogatymi środkami, którymi rozporządza państwowa polityka handlowa. I rzecz to zupełnie naturalna, że u tych narodów bojkot, stosowany jako narzędzie popierania rodzimej wytwórczości, ma co najwyżej przelotne znaczenie. Bojkot ten porównuje się niekiedy, i trafnie, do dobrowolnego cła na obce towary. Ale po co wprowadzać cło dobrowolne, kiedy łatwiej wprowadzić zwyczajne cło przymusowe. Natomiast inaczej rzecz się przedstawia u narodów, które albo nie mają własnego państwa, albo państwo zbyt słabe, skrzępowane prawnie lub faktycznie, by mogło prowadzić energiczną politykę celną. Narodów, znajdujących się w powyższych warunkach, a które przytem dążą do utworzenia własnego przemysłu, jest wiele, a niemal u nich wszystkich przejawiało się hasło bojkotu obcej wytwórczości, a wyłącznego popierania własnej.

Wystarczy wymienić z krajów europejskich Węgry, Czechy i Polskę. Pomijamy obecnie kraj ostatni. Na Węgrzech pierwsza myśl, rzucona przez Ludwika Kossutha, by rozwijać własny przemysł, związała się ściśle z ideą wyłącznego kupowania wytworów rodzimych. Takie hasło rzucił zawiązany w r. 1844 przez tegoż polityka przemysłowy związek ochronny. Specyalnie ten związek zwracał się przeciw wytworom austriackim. Jego hasła zatoneły w potopie wojny 1848 roku, odżyły silniej w pół wieku później; w r. 1906 zawiązał się wtedy „związek tulipanowy“, prowadzący bardzo energiczną agitację. Ale ta agitacja miała cel polityczny, chodziło o poparcie działań stronnictwa niezawisłości. Gdy minął kryzys rządowy, agitacja przycichła.

Mimo to można stwierdzić, że pewną rolę hasło bojkotu towarów obcych gra na Węgrzech. Dotyczy ono przedewszystkiem władz rządowych i instytucji publicznych, od których opinia publiczna domaga się, by one wszelkie dostawy, roboty

²⁾ P. Dehn, Verrufe II., s. 153.

itd. oddawały miejscowym wytwórcom. Jak stwierdza jeden z niemieckich autorów, przy dostawach publicznych przeprowadza się kontrolę, o ile towar jest pochodzenia krajowego.

Natomiast zdaniem tegoż autora, wśród publiczności istnieje raczej uprzedzenie do towarów rodzimych, czemu fabryki miejscowe muszą zapobiegać w ten sposób, że naśladują towary zagraniczne¹⁾.

Bojkot stosowany przez Węgrów wywołał reakcję wśród uciskanej przez nich ludności kroackiej. Na agitację węgierskiego „związku tulipanowego“ odpowiedziała ona bojkotem towarów madziarskich; na ich miejsce ma się używać wyrobów kroackich, w ich braku innych słowiańskich, w szczególności czeskich²⁾.

Dla Węgrów bojkot obcej wytwórczości jest jednym tylko z czynników popierania własnej, gdyż zajmuje się tam opieką nad przemysłem bardzo energicznie państwo. W innym położeniu są Czesi. Przedstawiają oni przykład narodu, który własną energią dorobił się wszystkiego, zdołał wytworzyć potężną całość gospodarczą, wytrzymującą wszelkie współzawodnictwo. Dla człowieka, któryby sądził, że o rozwoju przemysłu decydują wyłącznie czynniki gospodarcze, że w szczególności pozbawionym jest znaczenia wszelki patryotyzm przemysłowy, przejawiający się w popieraniu własnej produkcji a bojkotowaniu obcej, naród czeski przedstawia dowód czegoś całkiem przeciwnego. Rozwój jego siły ekonomicznej oparł się od samych początków na zasadzie łączności narodowej, kupiec czeski daje zawsze pierwszeństwo czeskiemu fabrykantowi, konsument czeski szuka towaru u kupca Czecha. Działa tu nietylko nieświadomy instynkt, który każe iść do swoich, lecz także poczucie siły, płynącej w dziedzinie gospodarczej z solidarności narodowej.

Nie znaczy to jednak, że wszelkie związki gospodarcze między Czechami a Niemcami są zerwane. Byłoby to niemożliwe, i wszelkie próby, czynione w tym kierunku wyszłyby na niekorzyść i tych i tamtych. Wytwórczość niemiecka i czeska uzupełnia się wzajemnie, są wielkie przedsiębiorstwa, które są w części oparte na kapitale czeskim, a w części na niemieckim. Współzawodnictwo jednak między tymi czynnikami wre zawzięcie; od czasu do czasu przybiera ostrzejsze formy, krysta-

¹⁾ Dr Juliusz Bunzel, Studien zur Sozial — und Wirtschaftspolitik Ungarns. Leipzig 1902, s. 217 i nast.

²⁾ P. Dehn, Verrufe II., s. 167.

lizujące się w formie bojkotu. Rzecz naturalna, że na bojkot czeski Niemcy odpowiadają bojkotem ze swej strony.

Najpierw jeszcze wspomnieć trzeba, że ten bojkot przeprowadzają w całej rozciągłości instytucje publiczne. Przykładem pod tym względem świecą Rady miejskie. Nietylko dają one pierwszeństwo czeskim dostawcom, ale nawet tam, gdzie niema wyrobów czeskich, daje się pierwszeństwo innemu, niemieckiemu żywiolowi. Na tem tle nawiązali Czesi finansowe stosunki z światem francuskim. Tak np. w r. 1908 oddała Rada miejska w Pradze dostawę rur wodociagowych francuskiej firmie, z pominięciem miejscowych firm niemieckich.

Bojkot towarów niemieckich w Czechach nabrał większej aktualności w związku z zaostrzeniem się walki narodowej w początkach XIX w. W r. 1908 agitacja za bojkotem przybiera większe rozmiary. Czeskie Izby handlowe wydają do kupców odezwę, w której wzywają do wyłącznego popierania wyrobów czeskich, a zaprzestania sprzedaży niemieckich. Wielką agitację rozwinięto w okresie świąt wielkanocnych r. 1909 za tem, by żadnych zakupów nie robić u Niemców. Bojkot zwracał się i przeciw prenumerowaniu niemieckich czasopism, przeciw uczęszczaniu do kawiarni, które mają niemieckie dzienniki. Niektórzy przywódcy stronnictw czeskich, jak np. Klofacs, wydawali gwałtowne odezwy, wzywające do bojkotowania tego wszystkiego, co niemieckie.

Niemcy odpowiedzieli na bojkot w swój sposób. Okazali się tutaj solidarnymi ze swymi braćmi z Czech Niemcy z Rzeszy niemieckiej i urządzili między innymi bojkot piwa pilzneńskiego i to z znacznym skutkiem, bo gdy w r. 1908 import tego piwa do Niemiec wynosił 505000 hl, w r. 1909 opadł na 333000 hl. Pokazało się potem, że ten bojkot był niezupełnie uzasadniony, gdyż browar mieszczański w Pilźnie jest w połowie w rękach czeskich, a w połowie w rękach niemieckich. Ten przykład świadczy o licznych bądź co bądź węzłach łączących życie gospodarcze tych dwóch narodów. Jednak niezaprzeczoną jest silna tendencja do przecinania i rozluźniania tych węzłów. Jest ona jednym z przejawów coraz bardziej intensywnej walki narodowej, której widownią są Czechy.

Ponieważ ten bojkot czesko-niemiecki się toczy na tem samem terytorjum, więc trudno ująć jego rezultaty statystycznie, trudno określić dokładnie, w jakich kierunkach sięgają jego skutki. Hasło popierania własnej wytwórczości jest tak ściśle związane z rozwojem produkcji w kraju, że chcąc śledzić jego działanie, należałoby dać dokładny obraz tejże wytwórczości, pisać historję odrodzenia gospodarczego Czech. Na to nie tutaj miejsce—to jednak można stwierdzić stanowczo, że

bez bezwzględnego popierania rodzimych sił wytwórczych przez naród czeski, i to nawet za cenę pewnych ofiar, bez świadomego pomijania niemieckiego wytworu, to odrodzenie nie byłoby nastąpiło.

Do żywszego znaczenia doszły bojkoty narodowe w Irlandyi, a następnie w życiu wielu azyatyckich narodów. Stosowano je tam zarówno dla celów demonstracyjnych, jak i jako środek presyi, a w końcu chodzi w nich niejednokrotnie wprost o chęć poparcia narodowej produkcji. Bojkoty w tych krajach doszły do tak wyjątkowo wielkiego znaczenia, że trzeba im poświęcić osobne rozważania, w których uwydatni się właściwe ich tło i znaczenie dla całego życia narodowego. W ten sposób zrozumiemy, jak wielką doniosłość może uzyskać bojkot w tej dziedzinie. Lepiej te wypadki wyświetlić szczegółowiej, aniżeli zajmować się dłużej krajami, w których akcja bojkotowa nie wyodrębniła się dostatecznie od całokształtu życia narodowo-gospodarczego i nie przybrała oryginalnych postaci.

ROZDZIAŁ II.

Bojkoty w Irlandyi.

I.

Bojkoty w Irlandyi przejawiały się głównie jako forma walki agrarnej. Polityka angielska zniszczyła irlandzkie rolnictwo, wyludniła ten kraj w sposób gdzieindziej niespotykany. Irlandczycy zastosowali bojkot jako ważny środek walki ze znieprawdym przez nich systemem organizacyi agrarnej, który tam nosi nazwę landlordyzmu. Nim Anglia podcięła byt irlandzkiego rolnictwa, na długo już przedtem świadomie zupełnie zniszczyła irlandzką wytwórczość przemysłową. I rzecz ciekawa, że właśnie wtedy, gdy angielska polityka ekonomiczna podcinała byt przemysłu, wtedy po raz pierwszy podniesiona została zupełnie wyraźnie idea bojkotu towarów angielskich. A podniósł ją nie byle kto, lecz autor „Podróży Gulliwera“, najwybitniejszy satyryk angielski w XVIII wieku, Jonathan Swift.

Bezwzględne rządy Cromwella w Irlandyi nadały na długie lata kierunek polityce angielskiej w tym kraju. Począwszy od połowy XVII wieku, parlament angielski zupełnie świadomie niszczył kwitnący wtedy przemysł irlandzki. Zakazał eksportu wielu towarów irlandzkich do Anglii, wyłączył

Irlandyę od dobrodziejstw aktu nawigacyjnego, słowem, traktował ten kraj jako kolonię, którą zgodnie z ówczesnymi pojęciami wyzyskiwano jednostronnie w interesie panującego kraju. Gdy w początkach XVIII wieku znalazł się w Irlandyi Jonathan Swift, już usposobiony opozycyjnie przeciw kierunkowi rządów angielskich, wzbudził w nim ten bezlitosny ucisk gospodarczy Irlandyi żywe współczucie, które się przejawiało w szeregu bardzo ostro napisanych i zjadliwych pamfletów. Między innymi ogłosił w r. 1720 broszurę, której treść tłumaczy dokładnie sam tytuł: „Propozycja powszechnego używania towarów irlandzkich, sukna, mebli itd., z odrzuceniem zupełnem i wyrzeczeniem się wszystkich rzeczy, nadających się do użycia, które pochodzą z Anglii“¹⁾. Wykazuje Swift w tym traktacie, jak Anglia utrudnia wszelki rozwój Irlandyi i wzywa mieszkańców tego kraju: „niech powezmą silne postanowienie, tak mężczyźni jak i kobiety, by nigdy nie pokazać się z jakimkolwiek artykułem, który pochodzi z Anglii“. Wywodzi dalej z ironią: „Spodziewam się i wierzę, że nie więcej nie spodoba się jego majestatowi (t. j. królowi), jak wiadomość, że jego lojalni poddani obojga płci w tem królestwie obchodzili nadchodzący dzień urodzin, ubrani we własne towary“. Posuwa się dalej aż do pochwalenia projektu palenia towarów angielskich²⁾.

Pamflet Swifta wywołał oburzenie sfer rządowych, ściągnął na swego wydawcę karę więzienia. Ale idea ta nie została wtedy na szerszą skalę zrealizowana, było na nią za wcześnie. Swift zresztą nie traktował tutaj Irlandyi jako narodu, sam był protestantem, czującym niechęć, jeśli nie pogardę dla katolickiego, ciemnego Irlandczyka; chodziło mu o krzywdę, wyrządzaną krajowi, której zresztą nie zdołał zapobiedz. Wystąpiły jednak już wtedy pewne konkretne przejawy idei bojkotu, na które obecnie powołują się patryoci irlandzcy, wystąpiły one nawet przed broszurą Swifta. W r. 1703 w Dublinie członkowie jednego z stowarzyszeń młodzieży zobowiązali się nie uczcić nigdy toastem, co więcej, nie uznać za piękną kobiety, noszącej koronki francuskie i wogóle obce fatałaszkę³⁾.

Z upadkiem przemysłu irlandzkiego zapomniano i o tych

¹⁾ Works of Jonathan Swift. Vol. IV. Dublin 1772. A Proposal for the universal use of Irish manufacture itd.

²⁾ Swift, A Proposal itd. str. 33 i 36.

³⁾ L. Paul Dubois, L'Irlande Contemporaine et la question irlandaise. Paris, 1907, str. 416.

pomysłach. Inaczej było z kwestią rolną, która tak ostre przybrała kształty w wieku XIX. Bojkoty agrarne, tak częste po r. 1880, mają i przed tą datą swoje precedensy. Gdy po roku 1830 narzucono katolickiej ludności irlandzkiej opłatę na rzecz oficjalnego Kościoła irlandzkiego, co wywołało szereg zaburzeń, znanych pod nazwą „The tithe war“ (1830—38), wtedy ludność, w razie egzekucyi nieruchomości, której właściciel zalegał z opłatą, starała się wszelkimi sposobami przeszkodzić nabyciu tej nieruchomości przez nowego właściciela i faktycznie przeciwko niemu stosowała bojkot¹⁾. W roku 1852 W. Croke, późniejszy arcybiskup z Cashel, jeden z przedstawicieli wyższego duchowieństwa katolickiego, który nie cofał się przed popieraniem radykalnych środków walki narodowej, podawał projekt następujący: „Niech się zawiąże w każdej parafii stowarzyszenie dzierżawców, obejmujące o ile można każdego dzierżawcę-farmera, a którego członkowie przyjęliby następujące zobowiązanie: Przyrzekamy Bogu, naszemu krajowi i jeden drugiemu nigdy nie obejmować fermy lub ziemi, z której jakibądź pracowity farmer w tym okręgu został wypędzony“. Za niedotrzymanie tego zobowiązania grozi jednostce kara bojkotu²⁾.

Tak więc faktycznie bojkot stosowany był już dawniej, i to nietylko w dziedzinie agrarnej. Trzeba zrozumieć, że specjalnie stosunki irlandzkie stanowiły teren, pod każdym względem podatny do rozwoju bojkotu. Nieliczna warstwa rządząca, rozrzucona wśród olbrzymiej większości właściwych mieszkanców wyspy, różniąca się od nich kulturą, rasą, wyznaniem, narodowością i zapatrywaniami politycznymi, musiała wywołać, stosując ucisk przez długie lata, tak silne napięcie antagonizmów, że z konieczności przejawiały się one w bezwzględnej formie bojkotu. To też już dawniej bojkoty zdarzały się, i to nietylko na tle ekonomicznem. Jeden z podróżników z połowy XIX w. opowiada o tem, że na tle wyznaniowem wybuchały w Irlandyi zatargi, postacią swoją zupełnie przypominające późniejszy bojkot³⁾.

Chcąc jednak zrozumieć, jaką rolę odegrał bojkot w dziejach Irlandyi, musimy się zapoznać z warunkami, które go przygotowały, innemi słowy, należy zapoznać się z tak zw. kwestią agrarną w Irlandyi.

¹⁾ J. Locker Lampson, A consideration of the state Ireland in the nineteenth century. London, 1904. str. 166.

²⁾ Michael Davitt, The fall of feudalism in Ireland. London, 1903, str. 69.

³⁾ Sir Francis B. Head., A fortnight in Ireland. London, 1852, str. 155.

II.

Otóż głównem, charakterystycznym znamieniem stosunków rolnych w Irlandyi jest przeciwieństwo interesów między właścicielami większych posiadłości rolnych a dzierżawcami, przyjmującymi od nich w dzierżawę większe lub mniejsze gospodarstwa gruntowe. Połączenie wielkiej własności rolnej z uprawą jej na zasadzie podziału na małe jednostki gospodarcze wydaje skutki jak najfatalniejsze; zasadniczo już ta forma uprawy przedstawia bardzo poważne wady. Łączy ona w jedno braki większej i mniejszej własności ziemskiej, bez zalet jednej i drugiej; kultura rolna przedstawia się nizko, bo mały gospodarz, rozporządzający niewielkim kawałkiem ziemi dzierżawca, nie jest w stanie rozwijać swej techniki rolnej, a przez to, że ziemi nie ma na własność, że w każdej chwili wszędzie może z niej być wydalony, i to pierwotnie bez prawa do wynagrodzenia za wprowadzone ulepszenia, nie ma ani ochoty ani interesu w tem, by podnosić na trwałe wydajność ziemi, by uzyskać wyższe niż dotychczas rezultaty gospodarcze; zresztą działa tu obawa, że renta dzierżawna zostanie w takim razie podwyższona.

Te ogólne wady tej formy organizacyi własności ziemskiej spotęgowały jeszcze specjalne warunki, w których znalazła się Irlandya. Najpierw wchodzi tu w grę fakt, że jej organizacya rolna zawdzięcza swoje powstanie podbojowi kraju przez rasę obcą, która przez długie wieki nie przestała traktować tego kraju jako podbitej kolonii. Taki landlord nie widział w Irlandyi swojej ojczyzny, z której losami łączyłyby go te same węzły, które łączą pierwotnych jej mieszkańców, lecz poprostu teren, z którego czerpie się dochody możliwie najwyższe, nie uwzględniając interesów licznej rzeszy dzierżawców. Irlandzcy zaś chłopci patrzyli na landlorda, zwłaszcza na jego zastępców w kraju, jako na intruzów, którzy zrabowali im ich ziemię, których prawo opiera się tylko na przemocy. Każdy dzierżawca uważał się za właściwego właściciela gruntu, który od tylu lat uprawia, a nie poczytywał za niego zwykle niezamieszkałego w Irlandyi landlorda, który bardzo często tej ziemi nigdy nie widział. Wytworzyły się tu niejako dwa prawa własności: jedno prawo, oparte na podstawach legalnych, chronione przez cały aparat rządowy i administracyjny, drugie zaś prawo tkwiło w przekonaniach olbrzymiej masy ludności, która nie uznawała trwałych zobowiązań względem landlorda, a jego roszczenia traktowała jako przymus. To też agitacya, skierowana po prostu do usunięcia landlordyzmu z Irlandyi, zawsze mogła znaleźć grunt podatny.

Pozycja prawna takiego dzierżawcy była jak najgorsza. Aż do pierwszych reform agrarnych, które naprawdę rozpoczęły się dopiero w r. 1870, prawo zrobiło wszystko, by zabezpieczyć interes landlorda, a nie zrobiło nic dla zabezpieczenia interesu dzierżawcy. Landlord mógł każdej chwili zerwać kontrakt dzierżawny, a dzierżawca nie miał prawa domagać się wynagrodzenia ani za zerwanie kontraktu, ani za poczynione nakłady gospodarcze. Był to stosunek, wprost przeciwny stosunkowi pańszczyńnianemu, ale pod względem gospodarczym bynajmniej nie lepszy od tego stosunku. Chłop, przywiązany do ziemi, nie mógł co prawda jej porzucić, ale wzamian za to miał zabezpieczony byt, w razie choroby, pożaru itd. znajdował we dworze opiekę. Natomiast irlandzki dzierżawca miał wolność osobistą, ale zarazem najzupełniejszą niepewność gospodarczą.

Cały szereg przyczyn ekonomicznych zaostrzył to położenie prawne irlandzkich dzierżawców. W XIX wieku irlandzkie rolnictwo przeszło niezwykle ciężkie przesilenia. Obniżenie, w końcu zniesienie ceł zbożowych wpłynęło ujemnie na cenę zboża irlandzkiego; nieurodzaje wywoływały bardzo częste klęski głodowe; a dalej landlordowie irlandzcy zastosowali tutaj na szeroką skalę proceder, który znalazł już przedtem zastosowanie w Anglii i Szkocji. Przekonawszy się, że zamiana posiadanych przez nich obszarów gruntów, przeznaczonych na uprawę rolną, na pastwiska, daje lepsze ekonomiczne rezultaty, zaczęli rugować na szeroką skalę dzierżawców, którzy po prostu znaleźli się przed widmem śmierci głodowej. W Anglii i Szkocji ta ludność rolna, zbyteczna na wsi w tych nowych warunkach, znalazła zajęcie w budzącym się do życia przemyśle fabrycznym. Ale Irlandya już wtedy była krajem niemal zupełnie rolniczym, przemysłu nie było, uprawa ziemi była niemal wyłączną gałęzią zarobkowania. Jedyne ujęciem była emigracja, to też przybrała ona wprost niesłychane rozmiary. W związku z kwestyą agrarną stosunki w Irlandyi tak się ukształtowały, że w przeciągu lat 60 ludność jej została zredukowaną niemal do połowy. W r. 1841 Irlandya miała 8,175.124 mieszkańców, w r. 1901 — 4,458.775 mieszkańców. Od r. 1851 do 1901 wyemigrowało z Irlandyi 3,735.725 osób.

Mimo ogromnego ubytku ludności, ceny dzierżawne bynajmniej nie opadły. Chłop irlandzki odznacza się ogromnem przywiązaniem do ziemi. Nie mogąc nabyć jej na własność, gotów płacić za jej posiadanie bardzo wysoką rentę dzierżawną.

Niekoniecznie należy tu przypuszczać, by renta zawsze

była wygórowana, by landlordowie ze swojej ziemi ciągnęli nadmierne zyski. Po prostu ten system organizacji rolnej był wadliwy; w wyższym oczywiście stopniu dawał się we znaki dzierżawcom, ale landlordom nie zawsze dogadzał.

Te nienormalne stosunki musiały znaleźć odgłos na terenie politycznym. Ze strony irlandzkiej w połowie XIX wieku sformułowano żądania, które miały przynieść niezbędną reformę. Znane są one pod nazwą programu „trzech F”, to zn.: 1) fixity of tenure, ustawowe zabezpieczenie stałości kontraktu, 2) fair rent, to zn. żądanie odpowiadającej stosunkom, niewygórowanej renty dzierżawnej, 3) free sale, to znaczy żądanie możliwości sprzedawania przez dzierżawców ich prawa dzierżawnego innym.

Rząd angielski wkroczył też na drogę reform. W r. 1870 Gladstone przeprowadził odpowiednią ustawę, która też oznacza w dziejach Irlandyi punkt zwrotny z tego powodu, iż wtedy po raz pierwszy ustawodawstwo angielskie stanęło w obronie praw dzierżawców; dotychczas zawsze broniło interesów landlordów. Ale kwestyi agrarnej w Irlandyi ta ustawa bynajmniej nie rozwiązała. Bo nie można było naprawić jednym aktem parlamentarnym tego, co zrujnowała polityka, trwająca od wieków. A przytem bill Gladstone'a miał treść dość skromną, nie ziścił w pełni żądań irlandzkich. Przyznawał on dzierżawcom arbitralnie wydalonym prawo odszkodowania, jak również prawo do odszkodowania za nakłady, dawał im prawo pierwszeństwa w nabywaniu na własność posiadłości, wystawionych na licytację; w końcu legalizował bardziej pomysły dla dzierżawców warunki kontraktu, faktycznie przyjęte w prowincyi Ulster. Akt ten miał w rezultacie znaczenie niewielkie.

W jakiś czas po jego wprowadzeniu panował względny spokój, ale nie na długo. Szereg lat urodzajnych skończył się w r. 1877. Od tego roku rozpoczęły się nieurodzaje, walka między landlordami a dzierżawcami przybrała olbrzymie rozmiary. Zwiększyła się ogromnie liczba ewikcyi, jak i przestępstw agrarnych. Ewikcyje te i związana z niemi ogromna nędza podnieciły dzierżawców do oporu, wzburzyły całą opinię irlandzką. A zaś nacjonaliści irlandzcy rozpoczęli energiczną agitację, zasilani przez emigrantów amerykańskich. Rozpoczęła się na szeroką skalę tak zw. „wojna agrarna”. Lata te mają to znaczenie w dziejach Irlandyi, że związały ściśle sprawę agrarną z walką polityczną; a w walce, która na tem tle się rozwinęła, głównym narzędziem stał się bojkot, i to narzędziem bardzo skutecznem.

III.

Opór przeciwko landlordyzmowi przejawiał się nietylko w gwałtownych zamachach i rewolucyjnej agitacji fenianizmu. Około roku 1880 przywódcy irlandzcy zrozumieli, że kwestya rolna jest terenem, na który przede wszystkim należy zwrócić uwagę, a zarazem jest punktem, w którym najłatwiej można podciąć rządy angielskie. Na tem tle też rozpoczęła się agitacya, a jednym z głównych jej przywódców stał się Michael Davitt, człowiek bez szerszego wykształcenia, ale odznaczający się fanatycznym zapałem i niezwykle darem organizatorskim. W Stanach Zjednoczonych wśród irlandzkiej kolonii zdołał zyskać sobie poważanie, a po przybyciu do kraju w r. 1879 i 1880 zdołał utworzyć nową organizacyę, która tak ważną odegrała rolę w życiu Irlandyi, sławną Ligę ziemską (Land League). Oficjalnym przywódcą tej Ligi był Charles S. Parnell, ale pierwsza inicjatywa przypada Davittowi. W lecie 1879 r. na jednym z pierwszych zwołanych przez siebie zgromadzeń odczytał on „Declaration of Principles“, która uznawała za właścicieli ziemi uprawiających ją, gdyż „The land of Ireland belongs to the people of Ireland“¹⁾.

Celem ligi było po prostu usunięcie landlordyzmu. Cel ten zamierzała ona zrealizować przez to, że ten system dzięki odpowiedniemu zachowaniu się ludności irlandzkiej stanie się niemożliwym. Należało przeszkodzić temu, by ktokolwiek obejmował dzierżawę gruntu na warunkach, których nie uznawała za odpowiednie miejscowa organizacya Ligi ziemskiej. A jeśli kto do jej woli nie zastosował się, w takim razie należało wprost uczynić mu życie niemożliwym, zerwać z nim wszelkie stosunki gospodarcze i nietylko gospodarcze, słowem, wyłączyć go po prostu poza ramy stosunków społecznych. Jakie środki należy zastosować, co do tego dawali wyraźne wskazówki przywódcy Ligi ziemskiej.

I tak M. Davitt zalecał jako jedno z jej zadań „ogłaszanie nazwisk tych osób, które będą zajmowały lub dzierżawiły grunt lub fermy, z których inni zostali wypędzeni za niezapłacenie nadmiernej renty, lub które zaofiarują rentę za grunt lub fermę, wyższą od płaconej przez poprzedniego posiadacza“²⁾. Łatwo zrozumieć, jaki cel miało ogłaszanie tych nazwisk — a zresztą przemówienia agitatorów Ligi mówią o tem bez osło-

¹⁾ Michael Davitt, *The Fall of feudalism in Ireland or the story of the Land League revolution*. London 1904, str. 160.

²⁾ M. Davitt, *The Fall of feudalism in Ireland*. London 1904, str. 163.

nek. Jeden z nich mówił na zgromadzeniu w r. 1880 w ten sposób: „Nie potrzebuję wskazywać wam środków, których należy użyć, wszystkie je znacie... nie mówcie do niego, nie mówcie do jego rodziny, nie kupujcie od niego, nie sprzedawajcie mu... a rezultat będzie ten, że stanie się tak niepopularną w kraju rzeczą obejmowanie przez kogokolwiek fermy, z której ktoś inny został wypędzony, że faktycznie ta rzecz stanie się niemożliwa i przestanie być praktykowana“¹⁾. Podobnie mówili inni: „Jeśli ktokolwiek odważy się objąć fermę, z której ktoś inny został wypędzony, niechaj wskazuje na niego palec pogardy, patrzcie na niego jak na wroga — albo słowa innego agitatora: „Niechaj ferma zostanie opróżniona, niech ją trawa zarośnie, niech żniwo zniszczy; a jeśli znajdzie się taki, kto odważy się objąć ją lub nawet pracować na niej, to istnieje tysiąc i jeden środków, którymi możecie go ukarać, a możecie go ukarać, nie przekraczając prawa“²⁾.

Zasadnicze jednak znaczenie w tej całej agitacji, która tak wielkie rozmiary przybrała w roku 1880, miało przemówienie Ch. Parnella, przewodniczącego Ligi ziemskiej, a zarazem jednego z najwybitniejszych przywódców ruchu narodowego w Irlandyi. Jego przemówienie, wygłoszone we wrześniu 1880 r., uznało niejako bojkot za oficjalny środek, którym w walce z landlordyzmem posługuje się Liga ziemska. Sławne to przemówienie zawiera następujący ustęp: „Jeśli kto obejmuje fermę, z której kto inny został wypędzony, musicie wskazywać na niego na drodze, gdy go spotkacie, musicie wskazywać na niego na ulicach miasta, musicie wskazywać na niego przy kantorze sklepowym, na targu, a nawet w domu modlitwy, zostawiając go zupełnie samego przez zamknięcie go w duchowie Coventry, przez wyłączenie go od innych, jak trędowatego wyłączano dawniej; musicie pokazać mu pogardę dla zbrodni, którą popełnił; i możecie na tem polegać, że nie będzie człowieka tak chciwego, tak pozbawionego wstydu, by się odważył zmierzyć z opinią wszystkich słusznie myślących ludzi i przekroczyć wasz niepisany zbiór praw“³⁾.

W opisanych wyżej warunkach zjawisko bojkotu musiało wystąpić wprost z żywiołową siłą. Ale niewątpliwie do rozpo-

¹⁾ Sprawozdanie Komisji sądowo-parlamentarnej, która rozpatrywała zarzuty, czynione Parnellowi i organizacyom irlandzkim, wydane w r. 1890. T. IV, str. 501.

²⁾ Commission Report itd. T. IV, str. 264 i 266.

³⁾ R. Barry O'Brien. The Life of Charles Stewart Parnell. London 1010, str. 186.

wszecznienia tego środka walki agrarnej przyczyniło się ogromnie zastosowanie go względem człowieka, którego imię dało nazwę całemu zjawisku. To też warto zapoznać się z głośną wtedy sprawą kapitana Boycotta.

Charles C. Boycott był pełnomocnikiem lorda Erne, jednego z posiadaczy wielkich posiadłości w Irlandyi w Lough Mask, w hrabstwie Mayo, przebywającego stale w Anglii. Objął on dość znaczny obszar gruntu, który wypuszczał w dzierżawę, obok tego pewną część gruntu uprawiał na własny rachunek. Stan jego gospodarstwa był bardzo pomyślny. Znany był z surowości dla ludzi, u niego zajętych. W r. 1880 miał zatarg z robotnikami rolnymi, do których trafiła już agitacya Ligi ziemskiej. Gdy w tym zatargu nie ustąpił, lecz wydalil robotników, rozpoczęto z nim bezwzględna walkę, która okazała się bardzo dotkliwą, choć prowadzono ją czysto negatywnymi środkami. „Miejscowy kowal odmówił podkuwania koni: pastarze, którzy czuwali nad jego trzodami, opuścili go; piekarz w najbliższem mieście odmówił dostarczania chleba dla Lough Mask House; listonosz z największą niechęcią doręczał mu listy, a w końcu cała jego służba domowa oświadczyła, że nie pozostanie dłużej, gdyż „ludzie są im przeciwni“. Co gorzej, jego zasiewy były gotowe do zbioru. Żniwo było obfite, ale nie było rąk do zebrania go. Ani jednej duszy w hrabstwie nie można było zwabić za cenę pieniędzy do tego, by pracowała choć godzinę dla człowieka, który chciał zwalczyć Ligę ziemską. Sprawa stała się głośną, Boycott otrzymał objawy sympatii ze strony angielskiej. By wybawić go z tak groźnej sytuacji, przybyło pod konwojem policyjnym pięćdziesięciu ochotników z protestanckiej przeważnie prowincyi Ulster, którzy podjęli się prac w gospodarstwie Boycotta. Ludność miejscowa odpowiedziała rozszerzeniem na nich wszystkich tych samych środków, które zastosowano względem niego. Walka w końcu stała się beznadziejna. Mimo ogromnej anglosaksońskiej wytrwałości, Boycott uznał sprawę za straconą i zrujnowany materialnie opuścił swoją posiadłość wraz z rodziną w grudniu tegoż roku i przeniósł się do Anglii ¹⁾.

W trzy dni po rozpoczęciu tej akcji przeciwko Boycottowi, dwóch agitatorów irlandzkich zastanawiało się nad tem, jak nazwać wchodzące w życie coraz częściej przypadki społecznej ekskomuniki, stosowane względem ludzi, obejmujących opróżnioną fermę. Zgodzili się na to, że słowo „ostracyzm“ jest za trudne, że nie może się przyjąć. Wtedy jeden z nich

¹⁾ M. Davitt, *The Fall of feudalism*, str. 276 i nast.

zapropował: „bojkot“. Zyskało to uznanie drugiego, który tak opowiada o swojej roli w rozpowszechnieniu nowego terminu. „Byłem tem ucieszony i powiedziałem: Powiedz swoim ludziom, by nazywali to bojkotowaniem („boycotting“), i gdy reporterzy przyjdą z Dublinu i Londynu, usłyszą to słowo. Udaję się do Dublinu i powiem młodym agitatorom Ligi, by dali temu tę nazwę. Użyję jej w korespondencyach do gazet amerykańskich i uczynimy to słowo tak głośnem, jak słowo „lynching“ w Stanach Zjednoczonych“¹⁾.

Już w r. 1881 wychodzi w New-Yorku irlandzka broszura agitacyjna, zatytułowana „Boycotting“²⁾. Słowo to było istotnie potrzebne, rozpowszechniło się jeszcze bardziej, niż spodziewali się tego jego twórcy.

IV.

Chcąc opisać te tak ciekawe objawy, należy zadać sobie szereg pytań, z których pierwszym jest zagadnienie, przeciw komu zwracają się i zwracają bojkoty irlandzkie. Jest to punkt dla nich bardzo charakterystyczny. Bojkot ten ma charakter narodowy, zmierza do usunięcia, a w każdym razie do osłabienia pozycji angielskiej w tym kraju. Nie znaczy to jednak, by bojkotowano wszystkich Anglików i tych, którzy się z nimi łączą. Byłaby to rzecz niemożliwa do przeprowadzenia; mimo wszystko, zupełnego zerwania stosunków między tymi dwoma narodami przeprowadzićby nie można. Bojkot irlandzki skierowany jest zawsze przeciw pewnej osobie lub oznaczonej grupie osób, jako kara za pewne ich przestępstwo. I właśnie w tem tkwi jego siła. Skupienie akcji w konkretnym kierunku pozwala przeprowadzić ją bezwzględnie, skontrolować wszystkich zobowiązanych do bojkotowania, w końcu dotkniętej tą akcją jednostce daje się bardziej we znaki, narażając ją na przykry rozgłos.

Jest kilka głównych kategorii osób, przeciwko którym stosowano bojkot. Przedewszystkiem stosowano go przeciwko temu, kto obejmował fermę, z której ktoś inny został wypędzony. Człowiek taki nosi pogardliwą nazwę „landgrabber“, która jest synonimem wszelkich cech ujemnych. Nienawisć farmerów ściga wszędzie taką jednostkę, uchodzi ona za zdrajcę

¹⁾ Locker Lampson, Consideration itd. str. 634.

²⁾ Kenward Philp, Boycotting or avenging Irelands Wrongs. New-York 1881.

sprawy narodowej, za człowieka, którego chciwość skłania do bogacenia się cudzem nieszczęściem. Słowo „landgrabber“ oznacza po prostu „złodzieja ziemi“ — wszyscy traktują takiego człowieka nieraz gorzej niż złodzieja. Ta klasa ludzi w stosunkach agrarnych ma swoją analogię w stosunkach robotniczych w postaci tak zw. łamistrejków. Rola i tych i tamtych jest podobna, podobne jest też traktowanie ich przez ogół. Bojkotowania tych ludzi nigdy nie potępiali przywódcy irlandzcy, przeciwnie, uważali je za objaw zupełnie naturalny. Dowodzili, że bojkot przeciw nim jest wprost żywiłowy. Tak np. poseł irlandzki, T. M. Healy mówił w Izbie gmin w r. 1902: „Jakie jest ogólne uczucie w stosunku do „landgrabbera“? Taki człowiek jest pogardzany przez wszystkich w okręgu. Do tego nie potrzeba organizacji“¹⁾; a zaś John Redmond nazwał „landgrabbera“ nieprzyjacielem całej klasy dzierżawców; „on pobudza do pobierania nadmiernej renty; łamie związki zawodowy farmerów-dzierżawców“²⁾. Sami Anglicy przyznają, że ta kategoria ludzi pod względem moralnym nie przedstawia się bardzo dodatnio.

Powtóre bojkot zwraca się przeciw tym wszystkim, którzy, choć nie obejmują opuszczonej fermy, pracują na niej, choćby dorywczo, pomagają przy żniwach, słowem pomagają landlordowi, czy też jego pomocnikowi, do wyjścia z kłopotliwej sytuacji. Powód bojkotu jest ten sam co poprzednio.

Po trzecie bojkot zwracał się przeciwko tym, którzy nie stanęli po stronie Ligi ziemskiej wtedy, gdy ta toczyła walkę o rentę dzierżawną. Jeśli np, kto płacił rentę wtedy, gdy Liga rzuciła hasło niepłacenia, albo gdy płacił rentę wyższą, niż to odpowiadało widokom miejscowego oddziału Ligi, narażał się na bojkot w większych lub mniejszych rozmiarach.

A dalej niektóre bojkoty nie były bezpośrednio związane z zatargami o rentę. Miały one w mniejszym już stopniu charakter ekonomiczny, a wywoływane były powodami politycznej natury. Liga ziemiska w każdej miejscowości starała się ogarnąć wszystkich, starała się objąć całą ludność irlandzką. I nieraz ten, kto odmówił przystąpienia do miejscowego oddziału Ligi z tych lub innych powodów, kto okazał się nieposłusznym jego uchwałom, łatwo podlegał bojkotowi.

Liga usiłowała też walczyć za pomocą bojkotu z aparatem policyjnym, tak czynnym zawsze w Irlandyi. Nieraz bojkoto-

¹⁾ Parliamentary Debates, Vol. 104. 1902, 13 March, str. 1364.

²⁾ Parl. Deb, Vol. 104. 1902, 13 March, str. 1306.

wano policyantów wtedy, gdy ci spełniali swój obowiązek, wprowadzając na fermę „landgrabbera“, lub gdy chronili osoby bojkotem ścigane; a dalej bojkot zwracał się przeciw tym, którzy oddawali jakiegobądź usługi policyi.

W końcu bojkot spotykał tych wszystkich, którzy w jakimkolwiek sposób weszli w stosunek ze zbojkotowanymi osobami. Rozciągał się na tych, którzy dostarczali im żywności, którzy składali świadczenie przed sądami, nieprzychylnie dla członków Ligi itd. Stosowano bojkot przeciw dzieciom osób bojkotowanych, przeciw krewnym i osobom z nimi związanym¹⁾. Pod tym względem bojkot posuwał się niekiedy bardzo daleko. Zdarzały się przypadki, że uczęszczały na nią dzieci bojkotowanych, lub że nauczyciel zapłaćany był w sprawę bojkotowanych. Zawziętość posuwała się niekiedy tak daleko, że pogrzeb bojkotowanej osoby mógł się odbyć tylko dzięki pomocy policyi; nikt nie chciał wykopać grobu, zrobić trumny, zanieść ciała na cmentarz²⁾.

Z pośród tych różnych rodzajów bojkotu największa liczba przypadków przypada na kategorie pierwsze. Dokładnej statystyki niema w tym względzie, ale są dane dokładne dla jednego z hrabstw, mianowicie dla hrabstwa Cork, gdzie zawiązał się w r. 1885 związek obronny przeciw bojkotom i w r. 1886 ogłosił swoje sprawozdanie. Według niego w tem hrabstwie było w tym czasie 40 bojkotów z powodu objęcia opróżnionej przez ewikcyę fermy, 10 bojkotów z powodu udzielenia pomocy ludziom, którzy fermę objęli, 9 bojkotów z powodu zatargów o wysokość i płacenie renty, 13 wypadków z powodu nieprzystąpienia do Ligi i niepoddania się jej uchwałom, 5 wypadków z powodu udzielenia pomocy policyi, kilka z powodu różnych przyczyn³⁾. Podobne stosunki zapewne panowały i w innych hrabstwach.

Jak z powyższego przedstawienia już widać, bojkot zazwyczaj jest aktem zorganizowanym i przygotowanym. Organizacją bojkotów zajmowała się najpierw Liga ziemską; po słumieniu jej działalności przez rząd angielski, objęła jej dziedzictwo National League, Liga narodowa, utworzona w r. 1881. Po upadku

¹⁾ Commission Report, Vol. I. str. 360, 383, 511 itd.

²⁾ Commission Report, Vol. IV. str. 560 i nast. Wogóle sprawozdania tej komisji, zwłaszcza tom I i IV, zawierają bardzo obfity materiał, dotyczący bojkotu.

³⁾ Boycotting in the county of Cork. Published for the Cork Defence Union.

tej ostatniej powstała z końcem XIX w., w r. 1898 United Irish League, Zjednoczona Liga irlandzka, której rozrost łączy się z pewnym ożywieniem akcji bojkotowej. Wszystkie te kolejno po sobie następujące związki, mimo pewnych różnic w taktyce i organizacji, mają ten sam ogólny charakter. Chodzi tu o zjednoczenie całego narodu irlandzkiego w zwartą całość, zdolną do czynnej nieraz akcji przeciw rządowi angielskiemu. Między innymi zajmują się one bojkotem ekonomicznym, który zwłaszcza w dziejach Ligi ziemskiej odegrał poważną rolę.

Akcya ta była czasem zorganizowana do tego stopnia, że o rozpoczęciu bojkotu decydował formalny sąd tajemny, który badał dokładnie całą sprawę. Oto mamy świadectwo naocznego obserwatora: „Przeprowadzono ścisły nadzór (po ogłoszeniu bojkotu), posłano pocztą słowa ostrzeżenia, i bellman, instytucja pochodząca jeszcze z dawnych czasów, dotąd zachowana, proklamował czujność; a w niektórych przypadkach obwiniony był przedmiotem specjalnego dochodzenia sądowego przed miejscową Ligę ziemską. I nie popełniono przytem wcale nieformalności. Dochodzenie przeprowadzono jak przed zwyczajnie ustanowionym sądem, świadkowie ze strony oskarżenia i obrony byli przestuchiwani, i kara bojkotu spotykała za świadome przekroczenie zasad Ligi ziemskiej. Byłem obecnym na jednym takim sądzie i postępowanie wywarło na mnie takie wrażenie, jak nic innego. Byłem świadkiem spokojnej determinacji ludu, by dojść do dna kwestyi zła landlordyzmu“¹⁾.

Po uznaniu kogoś za winnego należało przedewszystkiem uwiadomić z jednej strony bojkotowanego, z drugiej strony wszystkich, z którymi on mógł wejść w stosunki. Bardzo często posługiwano się tutaj drukowanymi ogłoszeniami, których treść i forma są bardzo charakterystyczne. Oto przykład takiej notatki, rozrzucaanej w miejscowości, gdzie rozpoczął się bojkot: „Niech żyje siła zjednoczonego ludu. Precz z land-grabbing! Bojkotujcie Kerry Heagleya i jego cennego syna, którzy nigdy nie życzyli pomyślności sąsiadowi, lecz byli zawsze gotowi, podobni do głodnych rekinów, rzucić się na biednego sąsiada. Ludzie z Portumna i Wordford, pokażcie, że waszą potęgą gardzić nie wolno. Zmuscie Heagleya do porzucenia fermy“²⁾.

Albo inne ogłoszenie: „H. L. z B. i jej syn A. L. są obecnie bojkotowani. Niech nikt dla nich nie pracuje, nie kupuje

¹⁾ Kenward Philp, Boycotting, str. 31.

²⁾ Commission Report, Vol. I, str. 231.

od nich, ani nie sprzedaje tym okrutnym tyranom. Odmawiają oni obniżenia renty. Gardzą potęgą ludu. Niech zakosztują trochę jej skutków. Służbo z B., porzućcie natychmiast wasze zajęcia¹⁾.

Bardzo często bojkotowany otrzymywał listy z pogróżkami: na jego domu rysowano trumnę, nocami kopano mu groby, słowem, chodziło o jak największe dokuczenie takiej jednostce. Przypadek bojkotu w pewnej miejscowości był zdarzeniem, znanem wszystkim, i powszechnie też znane było zachowanie się tych, którzy z bojkotowanym utrzymywali jakiekolwiek stosunki. Na wsi lub w małym miasteczku kontrolę przeprowadzić bardzo łatwo. A im miejscowość jest mniejsza, im bardziej oddalona od głównych centrów komunikacyjnych, od siedziby władzy, gotowej każdej chwili chronić przeciw nadużyciom, tem bojkot miał większe warunki powodzenia. Bo też trzeba powiedzieć, że bojkoty w Irlandyi połączone były nieraz z łamaniem prawa. Ludność walczyła z wrogiem wszelkimi środkami. To też nieraz podpalenie, niszczenie narzędzi i płodów rolnych towarzyszyło bojkotom. Ale bynajmniej przestępstwa te nie były nieodłącznym ich dodatkiem.

Nasuwa się obecnie pytanie, jakie są rodzaje bojkotów ze względu na ich siłę, ich intensywność. Bojkot posuwał się bardziej daleko lub utrzymywał się w ciasniejszych granicach ze względu na możność przeprowadzenia go, ze względu na siłę przeprowadzającej go organizacji.

Sprawozdania z posiedzeń angielskiej Izby Gmin zawierają dużo materiału, dotyczącego rodzaju i liczby bojkotów. Sprawozdania rozróżniają najpierw dwie, następnie trzy kategorie bojkotu. Do roku 1902 odróżniano: „bojkot zupełny“ i „bojkot częściowy“ (Complete or partial boycotting); od tego roku przybyła trzecia kategoria, tak zwany minor boycotting. Co oznaczają te terminy?

Wyjaśnia tę rzecz ówczesny sekretarz dla Irlandyi. „Poważne przypadki bojkotu są te, gdy dotknięte są nim środki do życia bojkotowanej osoby, jak przez odmowę sprzedawania jej żywności w miejscowych sklepach, przez odmowę ze strony robotników pracowania dla niej, odmowę ze strony sąsiadów kupowania lub sprzedawania jej i tym podobne. Gdy kilka tych okoliczności przeważa i pewna osoba jest ciężko tem dotknięta, uważa się ją za całkowicie zbojkotowaną. Gdy okoliczności nie są tak ciężkie, lecz jednostka jest jeszcze poważnie dotknięta, patrzy się na ten przypadek jako na częściowy bojkot.

¹⁾ Commission Report, Vol. I, str. 199.

Gdy bojkotowanie objawia się w drobnych, odosobnionych aktach, w odróżnieniu od zorganizowanego i podtrzymywanego bojkotu, lub gdy zjawia się usiłowanie bojkotowania, lecz rezultat jest nieznaczny, przypadek ten podpada pod trzecią kategorię z poprzednio wymienionych¹⁾.

Odróżnienie więc między temi kategoriami opiera się na podstawach dowolnych, ale inaczej być nie może. Bardzo często granice między nimi się zacierają, bardzo często nawet trudno zdecydować, czy pewne objawy wogóle zasługują na miano bojkotu. Podobne trudności występują jednak zwykle przy klasyfikowaniu i przeprowadzaniu statystyki zjawisk społecznych. Inna rzecz, czy przeprowadzający ją dbali o to, by ile możliwości zebrać materiały w sposób obiektywny. Wiadomości zbierała policja irlandzka, której często irlandzcy posłowie zarzucali dowolność w układaniu danych; tak np. na jednym z posiedzeń Izby Gmin Dillon zarzucał, że bojkotem częściowym nazywa się to, co się policji podoba oznaczyć tą nazwą²⁾.

A przytem pamiętać trzeba, że zmieniające się gabinety angielskie rozmaicie patrzyły na sprawy irlandzkie; nieraz mogło im zależeć na bardziej pesymistycznym lub bardziej optymistycznym obrazie panujących w Irlandyi stosunków, co mogło się odbić i na statystyce bojkotowej. Tak np. przedstawiciel irlandzkich unionistów, głośny dzisiaj Sir Edward Carson, starał się wykazać w r. 1908, że tak zwane minor cases są istotnie ciężkie, że uchodzą one bezkarnie.

Z temi wątpliwościami należy przyjąć poniższą statystykę bojkotów, która przedstawia się w ten sposób:

Data	Bojkot zupełny		Bojkot częściowy		Ogólna liczba przypadków	Ogólna liczba osób bojkotow.
	Liczba przypadków	Liczba osób dotkniętych	Liczba przypadków	Liczba osób dotkniętych		
31 VII 1887	159	870	609	3.965	768	4.835
31 I 1888	48	208	314	1.867	362	2.075
30 VI 1893	—	—	4	18	—	—
30 VI 1898	4	24	8	46	łącznie z przyp. mniejz. bojkot.	1.000
30 VI 1902	6	39	42	246		
30 VI 1905	2	13	8	40	40	174
28 II 1909	38	188	11	42	226	889
31 V 1910	17	91	12	52	160	612
31 I 1912	3	6	6	36	89	366 ³⁾

¹⁾ Parliamentary Debates, T. 171. 1907. Izba Gmin 20 marca.

²⁾ Parliamentary Debates, T. 106. 1902, Izba Gmin, 17 kwietnia, str. 603.

³⁾ Statystykę tę zestawilem na podstawie ogłaszanych kilkakrotnie i składanych parlamentowi sprawozdań policyjnych o stanie bojkotu; tylko dane za rok 1910 i 1912 wziętem z przemówień sekretarza dla Irlandyi Birella w Izbie Gmin dnia 14 IV 1910 r. (Parliamentary Debates. T. XVII, str. 1292) i 26 II 1912 (Parl. Deb. vol. 34).

Statystykę bojkotową prowadzono od r. 1887. Jak się stan rzeczy przedstawiał w latach, w których bojkot się rozpoczął, o tem dokładnie nie wiemy, gdyż wtedy jeszcze nie odróżniano bojkotu od innych przestępstw na tle agrarnem. Pewne wyobrażenie o rozprzestrzenieniu się bojkotu może dać statystyka osób, które specjalnie otrzymywały opiekę policji w r. 1880, gdyż bardzo często opieka ta chroniła od zbyt gwałtownych aktów bojkotu. Otóż dnia 31 grudnia 1880 r. było w Irlandyi osób pozostających pod osobistą ochroną policji 153, osób zaś, nad któremi szczególnie czuwała policja, by chronić ich od gwałtów, było 1149.

Ruch bojkotowy doszedł do zenitu w r. 1887. W latach 1889—92 był tak nieznaczny, że nie zwracano na niego uwagi. Podobnie aż po koniec XIX w. przejawiał się raczej w odosobnionych przypadkach, których liczba dopiero wzmożła się w r. 1902, by opaść na lat kilka i znów podnieść się w r. 1909. W tych lub innych rozmiarach, bojkot w Irlandyi jest zjawiskiem stałym, które jeśli znika, to na krótko. Niekiedy jednak dochodzi do bardzo znacznych rozmiarów.

Bojkoty irlandzkie nie mają charakteru czysto ekonomicznego. Chodzi w nich nietylko o to, by zerwać wszystkie węzły gospodarcze, które wiążą ogół mieszkańców ze zbokotowaną osobą lub rodziną. Bojkot w najostrzejszej formie jest zerwaniem wszystkich stosunków. Nikt nie kupuje od bojkotowanego towarów i nikt mu ich sprzedać nie chce, nikt nie świadczy mu żadnych usług, nikt nie chce z nim mówić, i to nietylko z nim, lecz z jego rodziną, służbą, wogóle wszystkimi, którzy nie przystąpią do bojkotu. Akcja ta, bezwzględnie przeprowadzona, może mieć wprost straszne skutki; prosto grozi śmiercią głodową. Zazwyczaj jednak kończy się na tem, że policja bojkotowanemu dostarcza potrzebnej opieki, że czasami wykonywa dla niego usługi, których nie chce się podjąć ludność miejscowa. Walka ta czasami trwa bardzo długo, gdy z tych lub innych powodów bojkotowany nie chce ustąpić. Kapitan Boycott opuścił Irlandyę po kilku miesiącach; niektórzy jednak wytrzymali dłużej. Taki bojkot zupełny tem skuteczniej da się przeprowadzić, im bardziej jest odległa miejscowość od głównych środków komunikacyjnych, którymi można sprowadzać potrzebne artykuły, im słabsza jest ochrona policji i im mniej jest ludności, bojkotowi przeciwnej; w końcu rezultat bojkotu zależy od energii i siły przeprowadzającej go organizacji.

O tem, jak daleko posuwa się bojkot, rozstrzyga nietylko wzgląd, jak daleko udać się może jego przeprowadzenie, lecz również i okoliczność, jaki jest stopień winy skazanego na

bojkot. Po przejrzaniu całej masy konkretnych opisów bojkotu, można łatwo zauważyć, że bojkot w najbezwzględniejszej formie przejawia się wtedy, gdy chodzi o znanych nam już „land-grabberów“; tę kategorię ludzi ludność irlandzka ściga ze szczególną nienawiścią. Za przestępstwo mniejsze, jak nienależenie do Ligi ziemskiej itd., stosuje się też bojkot mniej intensywny. Oczywiście, niema tu mowy o ścisłym wymiarze tej nieoficyjalnej „sprawiedliwości“, nie można tu dokładnie ustalić kategorii przestępstwa i dostosować stopnia kary, pewne jednak jej stopniowanie występuje zupełnie wyraźnie.

Przewagę liczebną zawsze mają mniejsze przypadki bojkotu; zazwyczaj drugie miejsce zajmują bojkoty częściowe, a najmniej jest bojkotów zupełnych. Tych ostatnich bojkotów nigdy nie było wiele. Przyznał to niepodejrzany a uprawniony świadek, sekretarz dla Irlandyi George Wyndham, na posiedzeniu Izby Gmin r. 1902. Według niego liczba osób zupełnie zbojkotowanych w Irlandyi nie jest obecnie wielka, i nigdy nie była wielka, nawet w najgorszych czasach: „to znaczy liczba osób, które nie mogły dostać żywności, chyba, że dostarczyła im jej policya“¹⁾. To oficjalne niejako świadectwo jest dla nas bardzo ważne, pozwala nam bowiem wyrobić sobie wyobrażenie o rozmiarach i naturze irlandzkich bojkotów, wyobrażenie trochę inne niż to, którego możnaby nabrać na podstawie lektury pism i dzieł angielskich, traktujących o Irlandyi. W przedstawieniach tych chodziło zwykle o jak najciemniejszy obraz, i dlatego też najpierw opisywano przypadki bojkotu, połączonego wprost z okrucieństwem, przypadki bardzo dotkliwe, a potem następowała zwykle informacja o wielkiej liczbie bojkotów irlandzkich. Trzeba pamiętać, że te jaskrawe przypadki są objawami wyjątkowymi, że było ich niewiele, jak to przyznał Wyndham, a w normalnych warunkach bojkot nie posuwał się tak daleko. Zazwyczaj zamykał się w granicach bojkotu ekonomicznego—chodziło w nim o presję materyalną, a nie o nękanie wszelkimi, nieraz nieludzkimi sposobami bojkotowanej jednostki.

Bojkotom, jak wspomnieliśmy, towarzyszyły nieraz większe lub mniejsze przestępstwa, ale nie bojkoty te przestępstwa wywołały. Były one częstsze przedtem, nim bojkot zaczęto stosować—i jeśliby między temi rzeczami zachodził jaki związek, to chyba ten, że zastosowanie bojkotu, bardziej pokojowego, bo negatywnego środka walki, wpłynęło na zmniejszenie tych

¹⁾ Parliamentary Debates, Vol. 106, 1902; Izba Gmin 17 kwietnia.

przestępstw, zwłaszcza w ich ostrych formach. Z biegiem lat ludność irlandzka nauczyła się przeprowadzać bojkot, mniej kolidujący z prawem.

V.

Bojkot w Irlandyi był potężnym środkiem walki narodowej i społecznej. Ten fakt określa stanowisko, które wobec tego zjawiska zajęły obydwie strony walczące. Ze strony irlandzkiej przykładano do niego wielką wagę, nieraz publicznie podejmowano obronę tej metody walki przeciw atakom angielskim. Posłowie irlandzcy, broniąc bojkotu, wychodzili z założenia, że jest on działaniem, najzupełniej uprawnionem, że jest realizacją najbardziej prymitywnych uprawnień jednostki. Każdemu człowiekowi wolno utrzymywać stosunki lub nie utrzymywać z kim mu się żywnie podoba: kupuję u tego, u kogo chcę, sprzedaję temu, komu chcę, rozmawiam z kimś innym wtedy, gdy mam do tego ochotę. Tak samo rzecz się ma, gdy te stosunki zrywa większa liczba ludzi. Wykonywują oni czynność, leżącą w granicach ich uprawnień. Nikt oczywiście nie bronił nadużyć, czasami połączonych z bojkotem, ale przedstawiciele Irlandyi zastrzegali się przeciw temu, by bojkoty łączono w jedno z temi nadużyciami. Bojkot agrarny jest według nich w gruncie rzeczy tem samem, czem tak zw. exclusive dealing w angielskich stosunkach handlowych i przemysłowych, jest wyłączeniem z obrotu pewnych towarów przez pewną kombinację przedsiębiorstw. Bardzo często porównują oni Ligę ziemską i inne organizacje irlandzkie z robotniczymi Trade Unionami angielskimi, a bojkot stosowany przez tamtą Ligę — z przyjętym powszechnie środkami walki z kapitałem.

Inaczej zupełnie na te rzeczy patrzyła opinia angielska. Dla niej pojęcie bojkotu kojarzy się ściśle z pojęciem przestępstwa, bojkot jest tylko rodzajem przestępstw agrarnych, a bynajmniej nie zalicza się do najłżejszych. O bojkocie zwyczajnie mówiono w związku z innemi działaniami występniemi; „boycotting and intimidation, boycotting and agrarian outrages“ — były to zwykłe tytuły artykułów dziennikarskich, traktujących o tych kwestyach. W potępieniu bojkotu godzą się wszyscy Anglicy, bez względu na ich przekonania polityczne, na ich stosunek do kwestyi irlandzkiej. Tak np. Sir Horace Plunkett, który bardzo wiele zrobił dla podniesienia irlandzkiego rolnictwa, uważa bojkot za „prawdziwą antytezę wytwórczości — stwarza on atmosferę, w której wytwórczość i prze-

mysł żyć nie mogą¹⁾. T. Wemyss Reid, biograf W. Forstera, sekretarza Irlandyi z czasu, gdy bojkot zaczęto stosować, wyraża się w ten sposób o znanem nam już przemówieniu Parnella, polecającem stosowanie bojkotu²⁾: „A chociaż on (t. j. Parnell) prawdopodobnie nie miał wyobrażenia o tem, co robił w tej chwili, to w rzeczywistości wtedy, gdy mówił, wkładał do rąk stronnictwa niezadowolonych w Irlandyi najbardziej straszną broń, którą tylko mogli pozyskać. Od czasu tego przemówienia datuje się początek świadomego, bezlitosnego bojkotowania w Irlandyi“. A w r. 1887 znany nam prawnik angielski, James F. Stephens wykazywał obszernie epokowe wprost znaczenie bojkotu; według niego bojkot — to coś więcej niż strejk, to coś więcej, niż zerwanie stosunków gospodarczych. Według niego bojkot ma „terrible importance“. Jest zdolny do przeobrażenia się w narzędzie tak skuteczne i tak trudne do opanowania, jak to było z duchowemi karami kościoła rzymskokatolickiego³⁾.

Angielscy politycy nie poprzestali na potępianiu bojkotu w imię ogólnych przesłanek humanitarnych, nie poprzestali na przedstawianiu jego objawów w jak najczarniejszych barwach. Starali się stłumić go wszelkimi sposobami.

Najpierw bronili się przeciw bojkotowi ci, którym on mógł grozić, tworząc odpowiednie organizacje. Przykład tego mamy w „Cork Defence Union“, której sprawozdanie zacytowaliśmy poprzednio. Celem jej jest zwalczanie bojkotu przez udzielanie pomocy tym wszystkim, którzy zostali dotknięci tą akcją, dostarczanie im środków do życia, sił roboczych itd.⁴⁾. Tworzenie jednak takich lokalnych organizacji pozostało wypadkiem odo-sobnionym. Głównym czynnikiem w zwalczaniu bojkotu było prawo — zarówno wymiar kar przez sądownictwo, jak i mechanizm administracyjny.

Zasadnicze znaczenie ma fakt, że sam bojkot, pomijając już inne nieprawne czynności, był traktowany jako czynność nieprawna, pociągająca za sobą skutki karne. Widziano w nim niedozwolony spisek, „unlawful conspiracy“. Z bojkotem irlandzkim było to samo, co ze strejkami, organizacjami robotniczemi w ich początkach. Prawo usiłuje je najpierw stłumić, ale w re-

¹⁾ Sir Horace Plunkett, Ireland in the new century. London 1906 str. 87.

²⁾ T. Wemyss Reid, The Life of W. Forster. London 1888, vol. II str. 252.

³⁾ James F. Stephens, On the suppression of boycotting. „The Nineteenth Century“, Vol. 20; 1886, str. 765 i nast., str. 775.

⁴⁾ Boycotting in the county of Cork, str. 4.

zultacie bezskutecznie. Wyraz „conspiracy“ w zastosowaniu do stosunków irlandzkich nabrał bardzo nieokreślonego znaczenia, faktycznie podciągano pod niego wiele objawów, które w innych warunkach nie uchodziły za karygodne. Zastrzegali się przeciw temu sami prawnicy. Jeden z nich zarzucał w r. 1890, że zostawiono termin „conspiracy“ tak nieokreślonym, bez ścisłego oznaczenia, co jest a co nie jest w tym przypadku zbrodnią. „A tego się nie osiągnie, jeśli przestępstwem będzie to, czego szerokie sfery ogółu nie uważają za przestępstwo“¹⁾.

Ale o traktowaniu bojkotu decydowały nie subtelne względy prawne, lecz momenty polityczne. Rząd angielski, chcąc stłumić bojkot, natrafił na pewne przeszkody w organizacji sądownictwa irlandzkiego. Zwyczajny skład irlandzkich jury nie odpowiadał jego zamiarom. Opinia publiczna w tym kraju nie była skłonna do uważania bojkotu za czyn karygodny, odpowiednio też do tego wypadały werdykty ławy przysięgłych. Poradzono sobie na to przez tak zw. jury packing, to znaczy umiejętne dobieranie ławy przysięgłych. Wyłączano od tych funkcji ludzi, których można było posądzić o sympatyę irlandzką — czyto na podstawie konkretnej znajomości, czyto choćby na podstawie nazwiska. Proceder ten w niektórych latach, gdy zaostrzyła się walka narodowa, był bardzo rozwinięty.

Nie był to jedyny środek walki z bojkotem. Zajęło się nim specjalne ustawodawstwo parlamentu; parokrotnie wprowadzane Crimes Acts zawierały bardzo ostre klauzule przeciw bojkotom, niekiedy też powołańiem się na wznowienie się bojkotów uzasadniano wprowadzenie wyjątkowego ustawodawstwa. Parlamentu angielskiego nie można posądzić o brak gorliwości w tym kierunku. Gdy w r. 1902 gabinet unionistyczny wprowadził takie wyjątkowe prawo, to dla uzasadnienia tego kroku wspomniany już poprzednio Chief Secretary George Wyndham mógł powołać się tylko na kilka zaledwo (7 lub 8) wypadków naprawdę poważnego bojkotu w całej Irlandyi.

Ustawodawstwo wyjątkowe dla Irlandyi przejawiało się też i w organizacji władz sądowych irlandzkich. Pod tym względem z stanowiska angielskiego okazała się skuteczną przeprowadzoną przez A. J. Balfoura zmiana organizacji sądów wybieralnych, która oddawała szereg spraw pod rozstrzygnięcie mianowanych urzędników. Tych tylko w zupełności mógł być pewnym rząd angielski, to też oddali oni w czasach, gdy Bal-

¹⁾ The Law Quarterly Review, vol. VI, 1890. Kenelm E. Digby, The Law of criminal conspiracy in England and Ireland, str. 142 i nast.

four był sekretarzem dla Irlandyi, bardzo poważne usługi w tłumieniu bojkotu.

Ale mimo wszystko, mimo wyjątkowego ustawodawstwa i sprawnie funkcjonującego aparatu policyjnego, bojkotu nie zdołano zdusić na trwałe. Represya działała na krótką metę. Coprawda poważne rezultaty osiągnął Balfour, któremu jego rządy w Irlandyi uTORowały drogę do naczelnego stanowiska w gabinecie, ale na wygaśnięcie bojkotów za jego rządów złożyły się nietylko akty represyi, lecz podjęte przez niego bardzo poważne reformy agrarne ¹⁾.

Można przyjąć za pewnik, że sądownictwo nie może usunąć bojkotu, może tylko wytepić niektóre jego formy. W walce z samem zjawiskiem jest bezsilne. Przyznają to najzupełniej angielscy mężowie stanu, którzy z temi sprawami mieli do czynienia. Tak np. mówił lord Salisbury w r. 1885 na zgromadzeniu publicznem w Newport: „Przesadza się bardzo, mówiąc o skutkach Crimes-Acts... Postanowienia przeciw bojkotowaniu w nim zawarte miały bardzo mały skutek. Bojkot wzrósł za czasów tego aktu, bo jest zbrodnią, której ustawodawstwo z wielką trudnością może osiągnąć“ ²⁾. Do podobnej konkluzyi doszedł w kilkanaście lat później James Bryce: „Jest to jedno z przestępstw najtrudniejszych do ujęcia“ ³⁾.

Czy i o ile organizacje irlandzkie właśnie przez bojkot osiągnęły cel zamierzony? Na to pytanie bardzo trudno dać dokładną i w każdym kierunku stanowczą odpowiedź. Bojkot był jednym z środków walki przez nie podjętej, w pewnych okresach środkiem głównym, ale bynajmniej nie jedynym. Nie podobna wszystkich sukcesów irlandzkich składać na karb bojkotu. Należy się z tem liczyć, że i sami Angliacy zrozumieli bezzasadność dotychczasowego systemu rządzenia, że umieli przeprowadzić — i to zarówno konserwatyści jak i liberali — daleko idące reformy agrarne. Tutaj trudno ściśle obliczyć, jaka rola w tem wszystkim przypada bojkotowi.

Ale w każdym razie bojkot miał znaczenie ogromne, okazał się bronią skuteczną. Olbrzymi krok naprzód w rozwiązaniu irlandzkiej kwestyi rolnej stanowił rok 1881; przeprowadzona wtedy przez Gladstone'a ustawa faktycznie ziszcila owe dawne żądanie trzech F: „Free sale, Fair rent, Fixity of tenure“.

¹⁾ Por. B. Alderson: Arthur J. Balfour. London, 1903, str. 81 i nast.

²⁾ Lord Everley, Gladstone and Ireland. The Irish Policy of Parliament from 1850—94. London, 1912, str. 277.

³⁾ Parliamentary Debates, Vol. 106, 1912. Izba gmin 27 kwietnia str. 609.

Otóż wprowadzenie tej ustawy poprzedziła zacięta „wojna agrarna“, w której bojkot był główną bronią. Związek między tymi faktami bynajmniej nie jest przypadkowy.

Najogólniej biorąc, bojkot w irlandzkich stosunkach agrarnych miał znaczenie dwojakie. Najpierw pewną ogólną doniosłość polityczną, jako czynnik, który skutecznie wykazał bankructwo dotychczasowej organizacji rolnej, który z powodzeniem osłabiał landlordyzm. Powtóre bojkot często miał znaczenie czysto lokalne: w ramach zasad ogólnych ustroju agrarnego dzięki niemu nieraz stosunki układały się korzystnie dla stosujących go dzierżawców. Landlord, czy też jego pełnomocnik, nieraz obawiał się przeciągnąć strunę, obawiał się narazić na tak dotkliwą w skutkach akcyę społeczną. W tych warunkach należy wziąć pod uwagę nie tylko liczbę faktycznie przeprowadzonych bojkotów, lecz i możliwość ich przeprowadzenia, jako czynnik, regulujący stosunki. Z bojkotem ma się rzecz tak, jak i z strejkami w dziedzinie walki społecznej: obawa strejku skłania do ustępstw, których w innych przypadkach nie można było uzyskać.

Głównem źródłem bojkotów były zatargi o objęcie opuszczonej fermy, zatargi o rentę. Stąd też bojkot agrarny związany jest ściśle z tą formą organizacji rolnej, która do niedawna była powszechną w Irlandyi. Do pewnych granic jest on wpływem tych warunków ekonomiczno-społecznych i nie stanowi przytem specjalności irlandzkiej. Mało znany jest fakt, że podobne stosunki wystąpiły już znacznie dawniej, bo w XVII i XVIII wieku, i to w niektórych okolicach północnej Francyi, głównie w Pikardyi. Podobny ustrój agrarny wywołał zupełnie podobne objawy. Przyjęty tam był system dzierżawy ziemi, przy którym rolnik od właściciela ziemi otrzymywał kawałek gruntu, zazwyczaj za kontraktem dziewięcioletnim, wzamian za pewne świadczenia. „Jeśli, z upływem terminu dzierżawy (bail) właściciel chce zwiększyć czynsz, farmer na to się nie godzi. Zostanie oddalony? Bynajmniej nie opiera się temu, ustąpi, ale nikt się nie zgłosi, by zająć jego miejsce. Solidarność jest ogólna i porozumienie jednozgodne“. Jeśli właściciel sam zechce uprawiać lub zdoła z daleka sprowadzić farmera, nikt we wsi nie zechce z nim utrzymywać stosunków. Powszechnie otacza się takiego człowieka pogardliwym i nienawistnem mianem: „Dépointeur“. Niszczy się jego narzędzia rolnicze, ścina drzewa, niszczy dobytek. Jeśli mu kto udzieli pomocy, ta sama akcyę rozciąga się i na niego ¹⁾).

¹⁾ A. de Calonne, *La vie agricole sous l'ancien régime en Picardie et en Artois*. Paris, 1883, str. 60, 67 i nast.

W ten sposób tamtejsi dzierżawcy pod grozą stosowania bojkotu uzyskali tak zwane „droit au marché“, które trudno przełamać właścicielowi ziemi. Polega ono na tem, że farmer rości sobie prawo do zajmowania na stałe gruntu, do swobodnego rozporządzania tem prawem drogą sprzedaży lub testamentu, w końcu do pierwszeństwa kupna, gdyby grunt był wystawiony na sprzedaż. Na straży tych praw stoi solidarna akcja wszystkich farmerów; naruszający je naraża się na bardzo ciężkie losy ¹⁾.

Otóż ów dépointeur lub dépointeux francuski z tych czasów — to zupełnie to samo, co landgrabber irlandzki; ogół reaguje przeciw nim w zupełnie analogiczny sposób, głównie za pomocą bojkotu, który też w szczegółach przejawia się podobnie. Cały szereg przyczyn przekształcił te stosunki panujące w Pikardyi, droit au marché straciło swoją aktualność. Nasuwa się pytanie, o ile podobna ewolucya występuje i w Irlandyi, o ile działają tam przyczyny, które odbierają rację bojkotom agrarnym.

Ostatnich lat 30 w dziejach Irlandyi — to okres bardzo daleko sięgających reform agrarnych. Ustawy, które zajmują się niemi, sprowadzają się do dwóch kategorii. Albo chcą one racjonalniej ukształtować stosunek dzierżawny, nie naruszając jego istoty, i te noszą nazwę Fair Rent Acts (ustawy o odpowiedniej rencie); albo też zmierzają do tego, by dzierżawcę przemienić na właściciela ziemi (Land Purchase Acts).

Co do pierwszego kierunku reform, to podstawą było tu wspomniane poprzednio prawo z r. 1881, ulepszone następnie w r. 1882, 1887, 1891 i 1896. Jak wspomnieliśmy, przeprowadza ono zasadę trzech F. Dzierżawca uzyskuje najpierw możliwość pozbywania swego prawa za uwiadomieniem landlorda, czemu landlord nie może się sprzeciwić, chyba dla „rozumnego powodu“; spory w tych, jak i innych sprawach, rozstrzyga specjalnie utworzona Komisya Agrarna. Dalej co do Fixity of tenure i Fair rent, to każdy dzierżawca może udać się na drogę sądową, którato władza oznacza słuszną rentę na lat piętnaście; przez cały ten czas landlord nie może zerwać umowy, chyba wtedy, gdy dzierżawca nie płaci renty, i dla innych ściśle oznaczonych powodów.

Zasadniczo prawo to posuwało się bardzo daleko. Władza państwowa została dzięki niemu czynnikiem, rozstrzygającym

¹⁾ R. E. Prothero, French Boycotting and its cure. „The Nineteenth Century“. Vol. XXVIII, 1890. str. 579 i nast.

o warunkach kontraktu dzierżawnego, najważniejsze kwestye zostawiono jej dowolnemu uznaniu. Landlord stracił raz na zawsze swoje arbitralne stanowisko. W praktyce jednak prawo to nie wystarczało do rozwiązania kwestyi agrarnej. Bojkoty po jego wprowadzeniu bynajmniej nie ustały. Ustępowali kolejno po sobie sekretarze dla Irlandyi złamani niepowodzeniem. W r. 1887 i 1888 ruch bojkotowy doszedł do punktu kulminacyjnego.

Potrzebne były innego rodzaju reformy, mianowicie akty, któreby doprowadziły do przeniesienia własności ziemi na dzierżawców. Ogólna zasada, wszystkim im wspólna, jest bardzo prosta. Rząd chce skłonić pomyślnymi warunkami ekonomicznymi do dobrowolnego jej sprzedawania dzierżawcom. Środkiem do tego jest poprostu zastosowanie tej samej zasady, na której podstawie opierają się włości rentowe; rząd udziela z funduszków publicznych pożyczki, dzięki której dzierżawca uzyskuje od razu własność gruntu, a zobowiązanie swoje spłaca w dogodnych ratach, rozłożonych na szereg lat, zwykle kilkudziesiąt. Ustawodawstwo to faktycznie rozpoczęło się aktem z r. 1885, tak zw. Ashbourne Act; rozszerzył zastosowanie tej zasady akt Balfoura z r. 1891, a wreszcie główną ustawą w tym kierunku jest znany akt Georga Wyndhama z r. 1903. Wszystkie ustawy działają bardzo skutecznie w kierunku zniesienia systemu dzierżawnego.

Ostatecznie jednak te reformy ani nie usunęły wszelkich taré między landlordem a dzierżawcą, ani też nie zdołały zredukować do minimum systemu dzierżawnego. W r. 1911 było w Irlandyi 607.960 posiadłości rolnych (Holdings), z tego 389.751 posiadanych przez właścicieli, a 218.209 dzierżawionych. Nie wiadomo, czy przeobrażenie się stosunków agrarnych w Irlandyi doprowadzi z czasem do zupełnego usunięcia dzierżawy. Opinia sfer ustawodawczych jest podzielona; są tacy, zwłaszcza w obozie liberalnym, którzy są przeciwni kierunkowi, obranemu przez Land Purchase Acts, a są skłonni do reform raczej w kierunku Fair Rent. Przytem ustawodawstwo nie stosuje środków przymusowych, zawsze może pozostać pewna liczba landlordów, którzy nie zechcą pozbyć się ziemi. Tak więc nie zanosí się na to, by w najbliższej przyszłości znikł stosunek dzierżawny, główne źródło bojkotów agrarnych. W każdym razie jednak kwestya rolna irlandzka straciła swój ostry charakter, nastąpiły stosunki, które pozwalają wnosić, że zbliża się ona ku pomyślnemu rozwiązaniu. Bojkoty agrarne zdarzają się nieraz; mają jednak raczej charakter lokalny, w każdym razie nie występują w tak ostrej jak dawniej postaci.

VI.

Irlandya jest krajem, w którym wiele warunków sprzyja rozwojowi bojkotów, i to nietylko na terenie agrarnym. Na tym gruncie bojkot wyrósł i występował najczęściej; ale nie znaczy to, by nie rozszerzył się i na inne dziedziny. Przyzwyczajenie do zbiorowego działania, ogromna solidarność społeczna, przytem brak poszanowania dla praw jednostki wyrobiły i w irlandzkim życiu politycznym dużą skłonność do stosowania ostracyzmu, którego nieraz doświadczyli sami przywódcy irlandzcy, jak np. założyciel Zjednoczonej Ligi Irlandzkiej, W. O'Brien; to też niektórzy pisarze angielscy nie bez słuszności dowodzą, że bojkot w Irlandyi jest stale na porządku dziennym, nawet w wewnętrżnych stosunkach.

Stosowania bojkotów nauczyli się robotnicy dla obrony własnych interesów. Bojkoty na tle przemysłowem zdarzają się od czasu do czasu, np. sławnym był w swoim czasie bojkot browaru w Guinness lorda Ardilaun'a. A przed kilku laty miało Limerick być terenem bardzo ciekawego bojkotu, mianowicie bojkotu antyżydowskiego. Liczba żydów w Irlandyi jest bardzo nieznaczna, np. w wymienionej miejscowości osiadło ich tylko 35 rodzin. W kwietniu roku 1904 dzienniki angielskie przyniosły wiadomość o bojkocie tej grupy żydów, przeprowadzonym bezwzględnie przez miejscową ludność irlandzką. Ze strony żydowskiej usiłowano przedstawić te zajścia jako wypływ fanatyzmu religijnego, wywołany przez agitację miejscowego księdza rzymsko-katolickiego, apelując w ten sposób do humanitarnych uczuć angielskiej opinii. Inaczej rzecz się przedstawiła w oświetleniu jednego z korespondentów „Timesa“. Wyjaśnił on, że żydzi, dawniej osiedli w Irlandyi, żyli w zupełnym spokoju, nie mieli oni zresztą wiele do czynienia z ludem, a tylko z warstwami bogatszemi. „Zupełnie inaczej jest z obecną inwazyą żydów polskich i rosyjskich, pochodzących z klas niższych. Z początku przyjęto raczej przychylnie tych ludzi, lecz w miarę, jak oni rozwijali swój system dostarczania drobnych towarów chłopom i zaczęli dawać przedsmak szkód, które wywołały tak złe ich traktowanie przez dotyczącą klasę w Rosyi, uczucie ludu irlandzkiego podległo stopniowej zmianie“. Uprawiali oni najgorszy rodzaj lichwy, wzrosła niesłychanie dzięki tym żydom liczba procesów. „Bezwątpienia jest bardzo silna reakcyja przeciw tym ludziom, ale zwraca się ona głównie przeciw ich lichwiarstwu i wyzyskowi, sprawa jest czysto ekonomiczną, a nie religijną“¹⁾. Zupełnie analogiczne

¹⁾ The Times 1904, 4 i 12 kwietnia.

tło miały rozruchy antiżydowskie w Walii w miesiącu sierpniu 1911 roku.

A dalej obecna sytuacja polityczna wytwarza warunki sprzyjające zastosowaniu bojkotów. Ale obecnie role się zmieniają. Nie Irlandczycy stosują bojkot, lecz przeciwnie, zanoszą się na bojkot, przeciw nim skierowany. Mianowicie perspektywa wprowadzenia samorządu dla Irlandyi (Home Rule Bill) wywołała niezwykle silną reakcję prowincyi Ulster, zamieszkałej przeważnie, choć bynajmniej nie wyłącznie przez ludność protestancką, wrogą Irlandyi. Powstała tam organizacja pod kierownictwem Sir E. Carsona, która zmierza do zupełnego usunięcia i zastąpienia przyszłych instytucyi samorządnych. Słowem, ma ona na celu bojkot tego irlandzkiego samorządu. i to bojkot pod każdym względem, a obok tego stawianie czynnego oporu przeciw jego wprowadzeniu. Między innymi w ostatnich czasach powstała tam organizacja wojskowa dla obrony przed samorządem — a dzienniki liberalne, krytykując tę organizację, twierdzą, że rekrutuje ona swoich członków pod presją, grożąc niechętnym bojkotem.

Widzimy więc, że obecnie nie zapomniano o bojkocie mimo, że kwestya rolna straciła przeważnie na aktualności. Przytoczone powyżej przykłady — to jeszcze nie wszystko. Są to albo odosobnione wypadki, pozbawione szerszego znaczenia, albo też rzeczy, które dopiero się rozpoczęły, i nie wiadomo, jaki wezmą obrót. Natomiast mało znany poza granicami Irlandyi jest fakt, że rozwija się tam ruch polityczno-moralny, którego jedną z głównych podstaw jest bojkot, i to bojkot w najwyższej formie, jako środek popierania własnej wytwórczości przemysłowej.

Opinia angielska, a tak samo opinia innych krajów, zajmuje się żywo problematem irlandzkim, ale ujmując go zazwyczaj ze strony zbyt aktualnej, zwracając głównie uwagę na konkretne zdarzenia polityczne, na różne głośne sprawy, a mniej na wewnętrzne przeobrażenia duchowe tego narodu. Te ostatnie rzeczy nie są jeszcze bardzo ważne, o ile chodzi o obecny stan polityczny, ale mają dużą doniosłość dla przyszłości. Kwestya irlandzka nabywa obecnie w wyższym stopniu narodowego charakteru. Nie chodzi już o to tylko, by uzyskać pomyślne warunki ekonomiczne i pewne polityczne swobody, lecz o wszechstronny rozwój narodu, o zupełną niezależność od Anglii i zupełną samodzielność. A środkiem negatywnym, który prowadzi do tego pozytywnego celu, jest bojkot wszystkiego, co angielskie.

Mało kto słyszał o ruchu, zwanym Sinn Fein. Oto jak określa jego tendencje francuski autor L. Paul Dubois, w swej

znakomitej książce o Irlandyi: „Sinn Fein! My sami, sami tylko! Rozwijajmy nasze siły, podnośmy naszego ducha... Uważajmy rząd angielski za nieistniejący... Precz z posłami irlandzkiemi w Westminsterze; utwórzmy w Dublinie Radę Narodową. Zamiast ustanowionych trybunałów, wprowadźmy sądy rozjemcze. Walczmy z angielszczeniem, z emigracją, wstępowaniem Irlandczyków do armii angielskiej. Rozwijajmy nasz przemysł, stwórzmy pomyślność w Irlandyi, stwórzmy przedewszystkiem Irlandyę prawdziwie narodową, przywracając przez literaturę, sztukę i pracę zawodową cywilizacyę naprawdę irlandzką¹⁾).

Sinn Fein jest przedewszystkiem reakcyą przeciw sile atrakcyjnej, którą dla Irlandczyków przedstawia kultura angielska. Irlandczycy, przesiąkając nią, korzystając swobodnie z wszelkich instytucyi angielskich, wsiąkają nieświadomie w to społeczeństwo, stają się faktycznie Anglikami, którzy mają odrębną tylko polityczną świadomość, pod każdym zaś innym względem nie przedstawiają osobnego typu. Zwolennicy tego nowego ruchu są zdania, że pomyślność materyalna i swobody polityczne w pewnych warunkach mogą stać się groźne, mianowicie gdy łączy się z niemi utrata samodzielności duchowej.

Stąd też wypływa u nich bezwzględnie negatywny stosunek do wszystkiego, co angielskie. bezwzględny bojkot tego wszystkiego. Sinn Fein dosłownie znaczy w języku gaelickim: „My sami“. Ideą tego ruchu jest zupełna niezawisłość Irlandyi. Środkiem, prowadzącym do tego celu, jest przedewszystkiem bojkot angielskiego parlamentu. Ludzie ci są zdania, że te wszystkie korzyści, które można uzyskać w Londynie, żadną miarą nie zdołają zrównoważyć szkód, które płyną z tego bardzo prostego faktu, że ludność irlandzka przyzwyczaja się patrzeć na Londyn, a nie na Dublin, jako na swoją stolicę. Posyłanie posłów do angielskiej Izby Gmin oznacza zrzekanie się samodzielności przez Irlandyę; Sinn Fein uznaje, że „Irlandya ma naturalne i konstytucyjne prawo do tego, by być niezależnym państwem i uczy, że wybór Irlandczyków do służenia w brytyjskim parlamencie jest zdradą względem państwa irlandzkiego²⁾).

Sinn Fein dalej występuje przeciw obejmowaniu przez Irlandczyków urzędów angielskich, przeciw służeniu w wojsku angielskiem i policyi angielskiej. Występuje przeciw wychodźtwu z Irlandyi, jako czynnikowi, osłabiającemu siły narodowe,

¹⁾ L. Paul-Dubois, L'Irlande itd., str. 118.

²⁾ The Irish Yearbook 1908. Issued by the National Council. str. 295.

a między innymi zamierza zorganizować własną służbę konsularną dla opieki nad Irlandczykami, przebywającymi za granicą, nie chcąc posługiwać się władzami angielskimi.

Pod względem kulturalnym Sinn Fein popiera bardzo energicznie Ligę Gaelicką, utworzoną przed kilkunastu laty, która ma na celu rozpowszechnienie dawnego języka gaelickiego i rozwój literatury w tym języku. Jakkolwiek mimo tej agitacji zmniejsza się liczba osób, władających językiem gaelickim, pod względem literackim jednak wykazuje on pewną żywotność.

Jednym z głównych zadań, które Sinn Fein chce spełnić, jest odrodzenie ekonomiczne Irlandyi. Obok rolnictwa zamierza on stworzyć własny przemysł. Propaguje bezwzględne używanie towarów własnych z wyłączeniem obcych; mówi się o tem zupełnie wyraźnie. „Ruch Sinn Fein popiera bojkot wyrobów angielskich i wprowadzenie na ich miejsce wyrobów irlandzkich”—tak określał cele tego ruchu jeden z dzienników angielskich. Jest to jedna z podstaw tego ruchu; mianowicie naczelna jego organizacja, Rada narodowa z siedzibą w Dublinie, zawiera w swoim programie następujące cele:

„I. Wprowadzenie systemu protekcyjnego dla irlandzkiego przemysłu i handlu przez połączone działanie irlandzkich County Councils, Urban Councils, Rural Councils, Poor Law Boards, Harbour Boards i innych instytucji, bezpośrednio odpowiedzialnych przed narodem irlandzkim“.

„XII. Nieużywanie, o ile to da się praktycznie przeprowadzić, artykułów, opłacających cło do brytyjskiego skarbu“¹⁾.

Zgodnie z tem rozwija się agitacja na rzecz popierania irlandzkiej wytwórczości przez dobrowolne dawanie jej pierwszeństwa. Towary wyrobu irlandzkiego mają swoją markę ochronną; wydano podręcznik informacyjny, zawierający spis przedsiębiorstw irlandzkich; od czasu do czasu odbywają się wystawy wyrobów irlandzkich; pamflety polityczne, wydawane przez Sinn Fein, noszą napis: Printed on irish paper.

Idea popierania własnej wytwórczości przemysłowej nie jest bynajmniej monopolem zwolenników tego ruchu, jest popularna i poza jego kadrami. Nie jest zresztą nowa, bo datuje się od dość dawna; już Liga ziemską zajmowała się tą kwestyą, już wtedy wypowiedziano zasadę popierania własnej wytwórczości. Ale ruch ten podniósł to hasło do pierwszorzędного znaczenia, uczynił z niego jeden z głównych narodowych obowiązków.

¹⁾ The Irish Yearbook 1908, str. 296.

Sinn Fein wystąpił po raz pierwszy wyraźnie około r. 1904 i 1905 w Irlandyi. Ogłoszono szereg pamfletów, między innymi jeden z nich, pt. *A resurrection of Hungary*, wskazywał na przykład absencji politycznej węgierskiej jako godny naśladowania. Ruch ten posiada własny organ, Sinn Fein, który przez pewien czas wychodził jako dziennik. Rekrutuje się głównie z inteligencji irlandzkiej, zamieszkałej po miastach; wieś irlandzka jest zawsze pod władzą głównego stronnictwa nacjonalistycznego. Przystąpiło do tego ruchu kilku posłów irlandzkich; w Dublinie zdołał Sinn Fein w krótkim czasie wyrósć do roli poważnego czynnika w życiu zbiorowem i sprawach municipalnych. Słowem, ruch ten wykazał w przeciągu kilku lat bardzo dużą żywotność i stały wzrost swoich organizacji¹⁾. Sprawa Home-Rulu, zbliżająca się do pomyślnego rozwiązania, osłabiła cokolwiek polityczne ostrze tej agitacji.

Sinn Fein jest niezmiernie znamienny jako przejaw budzącej się świadomości narodowej, opartej na szerszych niż dotychczas podstawach. Niektóre jego hasła odznaczają się pewną naiwnością młodzieńczą, i wątpić można, czy uda mu się zrealizować wszystkie podniesione idee. O ile chodzi jednak o bojkot ekonomiczny, to ta idea ma warunki rozwoju i już teraz wykazuje pozytywne rezultaty. Przykład Irlandyi jest nową ilustracją twierdzenia, że naród, który nie prowadzi własnej polityki gospodarczej, posługującej się organizacją państwową, słowem naród, pozbawiony samodzielności, musi uciekać się do innych środków rozwoju tej polityki; musi podnieść hasło wyłącznego popierania własnych wytworów, które pojęte negatywnie, przedstawia się jako hasło bojkotu.

Idea bojkotu przechodzi w Irlandyi bardzo charakterystyczne przeobrażenie. Na miejsce dawnego bojkotu agrarnego wchodzi bojkot przemysłowy. Ewolucya ta przejawia się nie tylko w zmianie przedmiotu, w zmianie działu produkcji, dotkniętego bojkotem. Zmieniła się również forma tego ostatniego, jego rodzaj. Pierwotny bojkot agrarny miał często charakter żywiołowej reakcyi przeciw uciskowi, chodziło w nim o cele czysto negatywne, o wyrządzenie jak największej szkody landlordowi, a czasem wprost o zaspokojenie chęci zemsty. Łączyły się z nim nieraz nadużycia, gwałty, niekulturalne i niskie uczucia. Obecnie bojkot towarów obcych jest po prostu naturalnem dążaniem do pełni życia narodowego; cel tego bojkotu jest pozytywny, chodzi w nim o poparcie własnej wytwórczości.

¹⁾ Por. *The Annual Register for the Year 1906*, str. 261; 1907, str. 266; 1908, str. 256; 1909, str. 276; 1910, str. 273 i nast.

Nie obniża on kulturalnie tych, którzy go stosują, przeciwnie, bogaci ich kulturę nowym pierwiastkiem: własną wytwórczością w dziedzinie przemysłowej.

Dawny bojkot agrarny okazał się bardzo skutecznym narzędziem walki narodowej: wiele okoliczności przemawia za tem, że i w innych dziedzinach przed hasłem bojkotu otwiera się szerokie pole.

ROZDZIAŁ III.

Bojkoty w życiu ludów wschodnich.

Wyraz „bojkot“, znany już od lat trzydziestu paru, nabrał szerszego rozgłosu dopiero przed laty kilku, dzięki temu, że broń tę zastosowały w oryginalny sposób narody azjatyckie—Chiny, Indie i Turcyja. Bojkoty irlandzkie miały specjalną fizyognomię, łącząc się ściśle z całą kwestyę irlandzką, którą się interesowano stosunkowo słabo. Częste stosowanie bojkotu w stosunkach robotniczych północno-amerykańskich, jakkolwiek w tych stosunkach doniosłe, nie zwróciło szczególnej uwagi kontynentowi europejskiego. Dopiero gdy w czasach zatargu ze Stanami Zjednoczonymi ludność chińska zaczęła bojkotować towary amerykańskie, gdy w kilka lat po tem zupełnie analogiczne objawy wystąpiły w Turcyi z powodu aneksyi Bośni i Hercegowiny, a przedtem jeszcze ruch nacjonalistyczny w Indyach przejawiał się w próbach zorganizowania bojkotu towarów angielskich, — wszystko to przyczyniło się do rozpowszechnienia wyrazu „bojkot“. Zjawiska te wzbudziły żywe zajęcie u niektórych pisarzy, którzy poddali je badaniom bądź w sposób publicystyczny, bądź ze stanowiska prawa międzynarodowego.

Przyjrzenie się bliższe bojkotom, które wystąpiły w Azji (a do tych narodów, ze względu na genezę i charakter, a teraz jeszcze z wielką słusnością, bo i ze względu na terytorjum, należy zaliczyć i Turcyę), ma dwojakie znaczenie: z jednej strony stanowi ciekawy przyczynek do psychologii niezliczonych mas ludności, zamieszkujących ten kontynent, a powtóre samo zjawisko bojkotu wystąpiło tu w bardzo ciekawych objawach.

I.

Gdy w r. 1905 rozeszła się wiadomość, że Chińczycy z wielką energią i konsekwencyą zdołali zorganizować bojkot

towarów, pochodzących ze Stanów Zjednoczonych, wywołała ta wiadomość powszechne zdziwienie. Mniej nadzwyczajnym wydało się to tak silne wystąpienie bojkotu ludziom, znającym psychologię i organizację społeczeństwa chińskiego.

Podstawą organizacyi społecznej w tym kraju nie jest jednostka, lecz związek większy lub mniejszy, pochłaniający jednostkę. Chiny są pokryte gęstą siecią stowarzyszeń jawnych i tajnych, odznaczających się bezwzględną solidarnością swych członków, posuniętą do granic nieznanych w Europie. To też gdy te stowarzyszenia podejmą jakąkolwiek akcyę społeczną, opartą właśnie na współdziałaniu mas ludności, akcyą taką ma wszelkie widoki powodzenia.

Bojkoty ekonomiczne w Chinach nie są czemś nowem. Zjawisko to wystąpiło daleko wcześniej, niż poznano je w Europie. Gruntem, na którym mógł wyrósć bojkot, jest owa silna dążność do zrzeszenia, przejawiająca się zwłaszcza w dziedzinie handlowej. Szczególne znaczenie mają gildye kupieckie. Czerpią one swoje zasoby z wkładek członków, utrzymują sąd polubowny, zajmują się odszukaniem skradzionych członkowi rzeczy, organizują ochronę od pożarów. Jeżeli taka gildya wyłaczy kogoś ze swego grona za czyny niehonorowe, nikt z nim nie zechce obcować¹⁾. Podobnie ma się rzecz z cechami. „Cechy w Chinach — mówi J. Kohler — i w niektórych stronach Indyi są niezwykłą potęgą: łączą się razem i umieją przez bojkotowanie uniemożliwić działalność zarobkową temu, kto wystąpił z nich lub został wydalony²⁾. Świadek naoczny zapewnia, że bojkot jest „oryginalną i starą praktyką chińską. Bojkotem bronią się wszyscy przeciw nadużyciom urzędników, zamykając w razie potrzeby swoje sklepy, co zmusza urzędników do ustępstw, gdyż zagrożona głodem ludność może wszcząć rozruchy“³⁾.

Tak więc bojkot w Chinach istnieje już oddawna. Ale jest to objaw lokalny, ściśle związany i uzasadniony specjalnymi stosunkami, który nie zwracał większej uwagi świata europejskiego. Dopiero wtedy, gdy Chińczycy zastosowali na szerszą skalę bojkot w walce z potężnym państwem północno-amerykańskim i gdy ten objaw nabrał znaczenia międzynarodowego, dopiero wtedy zaczęto więcej pisać o bojkocie. Przeprowadze-

¹⁾ Dr. J. Kohler: „Rechtsvergleichende Studien“. Berlin, 1889. Str. 207.

²⁾ „Archiv für bürgerliches Recht“. Bd. 5, Heft 2. Berlin, 1891. J. Kohler, Die Ideale im Recht, str. 234.

³⁾ H. H. Smith: „China and America today“. Edinburgh, 1907. Str. 62, 75.

nie tego bojkotu wywoływało naprzemian zdumienie i podziw ze strony obserwatorów.

Jakie były przyczyny i tło tego głośnego zatargu? Źródłem jego jest stosowana przez Stany Zjednoczone polityka imigracyjna w stosunku do chińskiego wychodźstwa — z jednej strony, a wzrastające poczucie i uświadomienie narodowe w Chinach — z drugiej. Stany Zjednoczone wolności imigracyjnej nie stosują względem ras żółtych. Robotnicy, gotowi każdej chwili zjawić się masami na kontynencie amerykańskim, stanowią ze względu na minimalne swe potrzeby groźnego konkurenta dla robotników białych; podobnie ma się rzecz i w handlu. Do tego czynnika dołącza się i niezwykle silna niechęć rasowa, o której nie ma wyobrażenia ten, kto się nie zetknął z ludnością, należącą do różnych ras, mieszkającą na jednym terytorium. Dalej pogarda do niższej kultury, dla niższego poziomu moralnego wywołuje ten rezultat, że imigranci chińscy i japońscy ścigani są bezwzględną nienawiścią. Słaby rząd chiński musiał się godzić na traktaty, które ograniczały, wprost nawet zakazywały imigracji chińskich kulisów. Na domiar złego traktaty te były stosowane przez władze amerykańskie z całą bezwzględnością: Chińczyków, nawet należących do warstw wyższych, np. udających się do Stanów na studia, szykanowano na każdym kroku.

Utrudnienia te i szykany dopóty przechodziły bez echa, dopóki masy ludności chińskiej pozostawały bierne. Wśród tych mas jednak z końcem wieku XIX zaczęło się budzić poczucie narodowe, przejawiające się w różnorodnych formach. Inteligencja chińska, wykształcona na uniwersytetach północno-amerykańskich i europejskich, przejęła się zachodnimi ideami równości i wolności; czuła ona na każdym kroku upokorzenia, wyrządzane zwłaszcza ze strony tych, którzy te górne idee najdonośniej głosili. Musiało to doprowadzić do konfliktu. Konflikt ten wybuch z okazji odnowienia traktatu ze Stanami Zjednoczonymi w sprawach imigracji chińskiej, a przybrał formę bojkotu.

Agitacja przeciw Stanom Zjednoczonym rozpoczęła przybierać ostrzejszą formę w roku 1905. Prowadzili ją ludzie z klas średnich, którzy sami nieraz ucierpieli od amerykańskiej wyłączości. Bezpośrednią przyczyną bojkotu było odnowienie traktatu z r. 1894. W roku 1904 traktat ten został wypowiedziany przez Chiny z powodu złego traktowania Chińczyków¹⁾.

¹⁾ Mary Roberts Coolidge, *Chinese Immigration*, New-York, 1909. Str. 468 i nast.

Zaostrzyło sprawę nieprzyjazne obchodzenie się z wystawcami chińskimi na wystawie w St.-Louis w Stanach Zjednoczonych.

Organizacją bojkotu zajęły się najpierw związki handlowe. Dnia 10 maja 1905 r. odbyło się w Szanghaju wielkie zgromadzenie, które dało początek bezpośredni bojkotowi. Protestowało ono przeciw warunkom zawarcia traktatu, proponowanym przez Stany Zjednoczone; uchwalono zerwać stosunki gospodarcze ze Stanami. Żaden Chińczyk nie miał kupować lub używać towarów amerykańskich, włączając w to i narzędzia; kupcy i spedytorzy chińscy mieli nieużywać amerykańskich okrętów, nie miało być wolno posyłać chińskich dzieci do szkół amerykańskich; żadnemu Chińczykowi nie wolno przyjmować zatrudnienia w amerykańskiej firmie, nie wolno też służyć w domach amerykańskich¹⁾.

Komitet zajmujący się organizacją bojkotu, rozesłał telegramy do izb handlowych po całych Chinach, wzywając do przyłączenia się do akcji. Bojkot miał się rozpocząć po pewnym terminie, by umożliwić wyprzedaż znajdujących się na składzie towarów amerykańskich. Od oznaczonej daty (dnia 20 lipca 1905 r.) bojkot miał się rozpocząć w całych Chinach równocześnie.

Na czele bojkotu w Chinach najpierw stanęły sfery handlowe; posługując się swymi związkami, przeprowadziły one bezwzględnie całą akcję. Naznaczano czasami kary umowne na tych, którzy złamali bojkot. Tak np. w Tientsinie członkowie jednej z gildyi handlowych podpisali umowę, według której ten, któryby sprzeniewierzył się bojkotowi i nabył towar amerykański, zapłaci grzywnę 500.000 taelów. Przeprowadzono całą akcję z bezwzględną solidarnością. Na tych, którzyby nie dotrzymali bojkotu, znaleziono skuteczny środek: gildya bankierów skreślała ich z listy tych, którym udziela się kredytu²⁾.

Ruch bojkotowy nie ograniczył się wyłącznie tylko do sfer handlowych, objął rychło całą uświadomioną część społeczeństwa chińskiego. Dzienniki chińskie odmawiały przyjmowania ogłoszeń firm amerykańskich. Ruch ten zwłaszcza między młodzieżą znalazł głośne echo. Dnia 17 lipca odbyło się w Szanghaju, głównem centrum bojkotu, wielkie zebranie, w którym wzięło udział około 1500 uczestników, pochodzących z różnych warstw społecznych. Zebranie to dało impuls do co-

¹⁾ Coolidge: „Chinese immigration“, itd., str. 471 i nast.

²⁾ J. Laferrrière: Le boycott et le droit international („Revue Générale de Droit International Public“) 1910. Nr 4, str. 294 i nast.

raz szerszej akcji. Jest rzeczą bardzo charakterystyczną, że bojkot towarów amerykańskich wywołał żywy ruch wśród ludności chińskiej, rozprószonej poza państwem niebieskiem. Nietylko Chińczycy ze Stanów Zjednoczonych, o których sprawę tu chodziło, ślali objawy sympatii, lecz i kupcy, zamieszkali poza Chinami, w Indyach itd., uczestniczyli bezpośrednio w bojkocie ¹⁾.

Gdy się ten ruch rozpoczął, zadziwił wszystkich energią i szybkością, z którą się rozszerzył. W kilku dniach hasło zostało przesłane do głównych portów cesarstwa. Sklepy, sprzedające towary amerykańskie, są na indeksie, ogłoszenia wzywają publiczność do niekupowania żadnego produktu, przychodzącego ze Stanów Zjednoczonych, kulisi w portach odmawiają udziału przy wyładowywaniu towarów, przychodzących z Ameryki. Rozpoczęła się olbrzymia agitacja ustna i pisemna, składki na cele komitetu bojkotowego płynęły zewsząd; z małej miejscowości amerykańskiej, Portland (Oregon) przysłali tamtejsi Chińczycy 10 tysięcy dolarów ²⁾.

Bojkot wywarł wielkie wrażenie w Stanach Zjednoczonych, przeciw którym był skierowany. Państwo to prowadziło zawsze politykę oficjalnie życzliwą dla Chin, przeciwstawiało się czasem zbyt bezwzględnym dążeniom państw innych. Amerykanie liczyli na swoją popularność w cesarstwie niebieskiem. Doznali ciosu w miejsce bardzo dotkliwe, bo bojkot skierował się przeciw przywozowi towarów amerykańskich. Na interesy swojego handlu zagranicznego są Yankesi bardzo czuli, a zwłaszcza zależało im na rynku chińskim, którego znaczenie dla nich stale rosło, a na którym umieli walczyć z konkurencją angielską i niemiecką.

Akcyę, skierowaną do przerwania bojkotu, Stany Zjednoczone prowadziły równocześnie w dwojaki sposób: groźbą i prośbą, protestami przeciw bojkotowi u władz chińskich i zjednywaniem sobie chińskiej opinii publicznej przez przyjazne zapewnienia i zapowiedzi.

Jeszcze przed rozpoczęciem bojkotu przedstawiciel Stanów, Rockhill, dnia 21 maja zwrócił się do gildyi handlowych w Szanghaju z zapewnieniami co do dobrych intencji i przyjaznych zamiarów rządu amerykańskiego. Rząd Stanów protestował i u rządu chińskiego; na protesty odpowiedział najpierw książę Czyng, minister spraw zagranicznych, tłumacząc,

¹⁾ Laferrière: „Le boycott“ itd., str. 296; Por. też: René Pinon: „Le boycottage“ (Revue de deux Mondes 1909, tom 51, str. 296).

²⁾ „Comité de l'Asie française“. Bulletin mensuel V an. Nr 51—54.

że ruch ten ma pewne podstawy, gdyż traktowanie Chińczyków w Stanach jest za surowe; o ile układy co do traktatu wezmą lepszy obrót, ruch ten sam przez się zniknie. Nadaremnie potem rząd amerykański protestował, czynił odpowiedzialnym rząd chiński za szkody, wyrządzone przez bojkot.

Bojkotem zajęła się i opinia amerykańska. Zaczęto przyznawać, że nie wszystko było tak, jak być powinno, że dopuszczono się wielu nadużyć przeciw Chińczykom. Prezydent Roosevelt kilkakrotnie stwierdził swoje przychylnie stanowisko, swoją gotowość do uwzględnienia słuszných żądań chińskich. Oświadczył się przeciw ograniczeniom, stosowanym względem wyższych klas chińskich. Niektóre stowarzyszenia amerykańskie, związane dla popierania rozwoju stosunków z narodami azjatyckimi, wskazywały potrzebę zmiany postępowania, zwracały uwagę na nadużycia, popełniane przez urzędników imigracyjnych.

Przeciw stosowaniu bojkotu protestował nie tylko rząd amerykański, lecz i inne rządy. Bojkot pośrednio dotykał także i towarów angielskich. Sam ten ruch zdawał się być objawem dość niebezpiecznym, który dzisiaj zwraca się przeciw Stanom, a jutro zwrócić się może przeciw komu innemu, tak, że cała sprawa wymagała pewnych kroków wspólnych. Dnia 14 sierpnia reprezentanci państw w Szanghaju zaprotestowali przeciw bojkotowi.

Rząd chiński był rządem słabym, niezdolnym do przeprowadzenia w pełni swojej własnej woli. Naczelnicy poszczególnych prowincji działali na własną rękę. Jedni z nich popierali bojkot bardzo energicznie, inni zaś zachowywali się wrogo względem tego ruchu. Do rzędu tych ostatnich należał Juan-Szi-kaj, późniejszy prezydent republiki chińskiej, a ówczesny wicekról jednej z głównych prowincji cesarstwa; starał się stłumić bojkot na swoim terytorium, pobudzał opozycję wielkich firm chińskich przeciw bojkotowi. Dla samego zaś rządu chińskiego bojkot był zbyt wielkim atutem w jego układach o nowy traktat imigracyjny, by miał starać się ruch ten od razu stłumić. Jak widzieliśmy, w odpowiedzi na protesty amerykańskie wskazywał jego tło i radził usunąć przyczyny tego ruchu. Dopiero wtedy, gdy rząd Stanów złożył szereg zapewnień co do lepszego traktowania Chińczyków na przyszłość, edykt cesarski z dnia 31 sierpnia 1905 r. mógł, powołując się na te zapewnienia, wystąpić przeciw bojkotowi, czyniąc wice-królów odpowiedzialnymi za istnienie tego ruchu ¹⁾.

¹⁾ Laferrière: „Le boycott“. str. 298.

Ale do osłabnięcia bojkotu przyczyniło się nie działanie rządu, lecz reakcja w samym społeczeństwie chińskim. Do kierownictwa bojkotem doszły żywioty bardziej radykalne, głównie młodzież, i wtedy bojkot zaczął przybierać charakter ogólnego ruchu przeciw cudzoziemcom. Nadmierna agitacja młodzieży wzbudziła obawy wielu czynników, poparte przez wszystkich, którzy cierpieli na bojkocie, przede wszystkim szeregu firm chińskich, dotkniętych zerwaniem stosunków handlowych. Ostatecznie bojkot cel swój osiągnął, wywołał zmianą postępowania u rządu Stanów, co wystarczyło części opinii chińskiej. We wrześniu 1905 roku ruch zaczął słabnąć, ale bynajmniej nie wygasł w krótkim czasie. Jeszcze w pierwszej połowie roku 1906 istniał w niektórych miejscach w znacznych rozmiarach.

Jakie są skutki bojkotu dla Stanów Zjednoczonych? Najpierw skutki, mogące być ujętymi statystycznie. Rzecz ta nie da się ściśle obliczyć, gdyż w statystyce handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych z Chinami ujawnił się komplikujący wpływ wojny rosyjsko-japońskiej, która części transportów z Ameryki skierowała drogą przez Chiny. Mimo to wpływ bojkotu jest bardzo widoczny, a to przede wszystkim w r. 1906, gdyż bojkot rozpoczął się późno w lecie 1905 i skutki jego widoczne były dopiero w statystyce roku następnego. Według jednego z obliczeń, sprzedano w Chinach w ciągu pierwszych siedmiu miesięcy roku 1905 towarów ze Stanów Zjednoczonych za 185,906.000 milionów franków, a w tych samych miesiącach 1906 r. sprzedano za 103,060.000 franków¹⁾. Różnica jest bardzo znaczna, zwłaszcza gdy uwzględnimy fakt, że przywóz towarów amerykańskich w tym czasie wzrastał z roku na rok w bardzo szybkim tempie. Bojkotem zostały dotknięte głównie wyroby tkackie, nafta, ruda żelazna, metale, mąka i drzewo budulcowe. Tak np. wywóz z Stanów do Chin wyrobów tkackich przedstawiał w dolarach złotych w r. 1904 wartość 13,911.000, w r. 1905 wartość 33,514.000, a w roku następnym tylko 16,704.000. Wywóz olejów mineralnych do Chin wynosił w roku 1905 6,485.000 dol. zł., a w roku następnym tylko 3,715.000 dol. zł. Wszystko to nie są sumy, które mogłyby gardzić nawet bogate Stany Zjednoczone.

Ale nietylko chodzi tu o straty, faktycznie poniesione przez handel amerykański w tym czasie. Obok *damnum emergens* trzeba uwzględnić i *lucrum cessans*. Rynek chiński jest

¹⁾ „Bulletin du Comité“ itd. 6-e an. 1905, Nr 54, 55; 7-e an. 1906. Nr. 66, 67.

jednym z największych rynków przyszłości. Toczy się o niego zacięta walka między szeregiem konkurentów. W tej walce każdy czynnik może stać się decydującym. A bojkot, pomijając już bezpośrednio straty, jest czynnikiem bardzo ujemnym. Stwarza on pewne uprzedzenie do towarów tego państwa, przeciw któremu jest skierowany. Nie może przejść bez echa; chwilowa, gwałtowna agitacja słabnie, ale zostawia pewien osad, który wywiera swoje skutki przez długie lata po zakończeniu bojkotu ¹⁾.

Co do znaczenia bojkotu dla samych Chin, to tu znów należy odróżnić skutki bezpośrednie od dalszych oddziaływań. Doniosłość bojkotu nie zamyka się w pomyślniejszym ukształtowaniu warunków imigracji chińskiej do Stanów Zjednoczonych. Wszyscy obserwatorowie tego ruchu podnoszą jego znaczenie ogólnonarodowe. Jeden z nich, Amerykanin, wyraził się w te słowa: „To, co my nazywamy reakcją w Chinach, nie jest czemś z istoty swej gospodarczem; jest to ruch uczuciowy — i my zbieramy żniwo, zasiane przez krótkowidztwo i ślepotę w ciągu przeszłych dziesięcioleci“. Nie tyle chodzi tu zresztą o nienawiść do obcych, a specjalnie o nienawiść do Stanów Zjednoczonych, ile o przejaw budzącej się świadomości narodowej w Chinach, która między innymi w tak charakterystyczny sposób wyraziła się w bojkocie. Zdaniem jednego z Chińczyków, ruch ten miał mimo wszystko jeden dodatni skutek, na który trzeba byłoby czekać dłuższe lata. Rozwinął on uczucie jedności wśród ludu chińskiego we wszystkich częściach, które dotąd były rozdzielone odległością i brakiem wspólnych uczuć i patriotyzmu, wskazał dalej rządowi chińskiemu, że ten może opierać się na akcyi narodu; „odrodzenie Chin naprawdę się rozpoczęło“ ²⁾.

Nie skończyło się jednak na bojkocie towarów amerykańskich. Widocznie ten środek walki okazał się skutecznym, gdyż w krótkim stosunkowo czasie zastosowano go znowu, tym razem przeciw innemu społeczeństwu azjatyckiemu, przeciw Japonii. Najpierw Japonia popadła z powodu przesładowań swych poddanych w Stanach Zjednoczonych w zatarg z tem państwem, grożący bojkotem. W roku 1907 Izby handlowe japońskie wezwały analogiczne instytucje amerykańskie do interwencji na rzecz Japończyków; w Ameryce zrozumiano, że w tem wezwaniu kryje się groźba bojkotu. Do wybuchu jednak tej akcyi tym razem nie przyszło.

¹⁾ W. H. P. Martin, „The Awakening of China“. 1907, str. 254.

²⁾ Coolidge, „Chinese immigration“ itd., str. 469, 483.

Rok następny przyniósł Japonii groźny zatarg z Chinami. Japonia w tem państwie nigdy nie cieszyła się sympatją. Odniesione zwycięstwa wbiły ją w dumę, lekceważyła sobie swego sąsiada. Chiny nieraz posądzały Japonię o popieranie ruchu rewolucyjnego w swem państwie. W roku 1908, dnia 5 lutego, statek japoński Tatsu-Maru został aresztowany w zatoce Makao przez władze chińskie pod zarzutem kontrabandy; znaleziono na nim 2.400 karabinów i spory zapas amunicyi. Japończycy zareagowali przeciwko temu, zażądali przeproszenia i wynagrodzenia za rzekomo niesłuszne zajęcie statku. Japonia odrzuciła propozycję chińską co do oddania całej sprawy Trybunałowi rozjemczemu w Hadze; ostatecznie zatarg skończył się zupełnem ustępstwem Chin, które dały żadaną satysfakcję, wypuściły statek na wolność i wypłaciły indemnizację¹⁾.

Ustępstwa rządu przed przymusem japońskim odczuła opinia chińska jako upokorzenie narodowe. Zebranie, odbyte w Kantonie, uchwaliło obchodzić rocznicę dnia zawarcia traktatu w tej sprawie, jako dzień żałoby, a przedewszystkiem rzucono hasło bojkotu towarów japońskich. Bojkot ten zaczął przybierać postać zupełnie analogiczną do niedawnego bojkotu towarów amerykańskich. Gildya kupiecka w Honghangu poleciła swoim agentom nie nabywać towarów w Japonii i zerwać z tym krajem stosunki. Wekslarze zobowiązali się nieprzyjmować weksli z podpisami japońskimi nawet do eskontu. W Sydney, w Australii, kupcy chińscy przestali posługiwać się statkami japońskimi. Odbił się ten bojkot także i w stosunkach wychowawczych, zaczęto usuwać nauczycieli japońskich²⁾. W Kantonie „dzieci szkolne poprzysięgły nie kupować odtąd żadnego przedmiotu japońskiego; w kilka dni potem 10.000 kobiet i panien, ubranych biało, zebrało się w świątyni, by opłakiwać dzień hańby narodowej i zobowiązać się do pobudzania oporu swych braci i mężów“³⁾.

Mimo wezwań i grózb rządu japońskiego, bojkot trwał dalej. Handel Japonii z Chinami, który wynosił 69 milionów jenów w pierwszym półroczu roku 1907, spadł do 58.300 mil. jenów w półroczu pierwszym roku następnego. Rząd japoński pod wpływem rozmiarów bojkotu usiłował załagodzić sprawę, obiecał uczynić szereg ustępstw na rzecz Chin, prasa japońska przybrała ton dla Chin przyjazny. Mimo to bojkot nie ustał zaraz i ciągnął się dość długo⁴⁾. Nie chodziło tu bowiem o sa-

¹⁾ Laferrière, „Le boycott“ itd., str. 298 i nast.

²⁾ Bulletin du Comité itd., 8-e année, 1908, Nr 84, Nr 85.

³⁾ René Pinon, „Le boycottage“ itd., str. 213.

⁴⁾ Laferrière, „Le boycott“ itd., str. 300 i nast.

mą sprawę „Tatsu-Maru“, lecz raczej o wyrażenie protestu przeciw upokorzeniom, doznawanym od szeregu lat od Japonii, którą zresztą opinia chińska posądzała i posądza o chęć zawładnięcia Chinami.

Bojkoty widocznie są zaraźliwe. Z końcem roku 1908 w Tsingtau próbowano ze strony chińskiej zorganizować bojkot przeciw niemieckim przedsiębiorcom w tem mieście. W tym samym roku wybuchł bojkot w jednej w miejscowości w dolinie Yangtse, tym razem przeciw angielskim towarom. Te bojkoty miały już tylko lokalne znaczenie. W r. 1910 wznowił się bojkot antyamerykański w południowych Chinach.

III.

Nim ludzie mieli czas zapomnieć o bojkocie towarów amerykańskich, przeprowadzonym przez Chiny, już rozeszły się wiadomości, że podobną akcyę wszczęła ludność turecka przeciw towarom, pochodzącym z Austro-Węgier. Przyczyny i tło tego bojkotu są dobrze znane. Źródłem jego był zatarg aneksyjny, który z końcem roku 1908 wybuchł między Turcyą a monarchią austriacko-węgierską.

Bojkot wybuchł natychmiast po akcie, proklamującym aneksyę Bośni i Hercegowiny, ogłoszonym dnia 5 października 1908 r. Bojkot był również skierowany przeciw towarom, pochodzącym z Bułgarii; co do tych przecieź nie miał większego znaczenia, faktycznie doniosłym i głośnym stał się tylko bojkot towarów austriackich. Pierwsze przejawy miały charakter żywiołowy. Rychło jednak kierownictwo całej akcyi ujął „komitet jedności i postępu“, którego organy wezwały do niekupowania towarów pochodzących z Austrii jak i towarów, przywożonych na okrętach austriackich. Bojkot zaczęła gorąco propagować prasa w Konstantynopolu, zaczęły odbywać się zebrania i manifestacje dla zorganizowania bojkotu. Do bojkotu przyłączyły się wszystkie narodowości w państwie tureckim, z dobrej woli lub bez niej. Ruch ten w krótkim czasie przybrał charakter powszechny.

W październiku powstało w Konstantynopolu specjalne stowarzyszenie handlowe, którego celem była organizacja bojkotowa. Jego członkowie zobowiązali się pod przysięgą bezwzględnie przeprowadzić bojkot towarów austriackich. Liczyło około 8000 członków, ustanowiło w Konstantynopolu 100 kontrolerów, którzy odbywali dokładną inspekcję przybywających okrętów. Wystawiało ono dyplomy tym kupcom i przemysłowcom, którzy zobowiązali się do bojkotu towarów austriackich.

Przykład ten naśladowały inne miasta, a powstające w nich organizacje noszą wyraźną nazwę: „Komitet bojkotu towarów austriackich“. Bojkot przejawiał się silnie w ważnych ogniskach handlu, jak np. w Smyrnie i Salonice. W Macedonii rozwinęto bardzo gorącą agitację z dobrym skutkiem. Hasło bojkotu doszło nawet do Egiptu, gdzie kupcy tureccy w Kairze uchwalili przyłączyć się do bojkotu ¹⁾.

Głównym czynnikiem, który zadecydował o powodzeniu bojkotu, było przyłączenie się doń związków zawodowych robotniczych w portach. Bez ich współudziału żaden okręt nie zdoła złożyć na lądzie swojego ładunku. Otóż wszyscy ci robotnicy solidarnie przyłączyli się do bojkotu. Dnia 11 października jeden z parowców austriackich przybył do Salonik, następnego dnia odjechał z całym przywiezionym ładunkiem. W Konstantynopolu okręty austriackie nie mogły wysadzić na ląd swoich pasażerów. Podobne zdarzenia zachodziły w Bejrucie, w wielu portach Azji Mniejszej. Jeden z naocznych świadków pisze wtedy z Konstantynopola: „Okręty austriackie przybywają i odchodzą, nie dokonawszy niczego; ledwo że z litości dostarcza się im węgla“.

Komitety bojkotowe czuwają nad tem, by nie uprawiano z tej okazji *sui generis* kontrabandy. W Salonice komitet groził bojkotem temu okrętowi, któryby wziął na swój pokład towary austriackie; zmuszone tem kompanie okrętowe niemieckie i włoskie odmówiły transportowania towarów austriackich.

Bojkot na ogół odbywał się w spokoju. Nikt nie kupował w sklepach austriackich, choć gwałtownie obniżyły one ceny towarów, nikt nie chciał brać pasażerów z okrętów austriackich, ani przewozić ich dalej. To wszystko jednak odbywało się w każdym razie bez ekscesów na większą skalę ²⁾.

Jak wobec bojkotu zachował się rząd austro-węgierski? Bojkot stał się bardzo dotkliwym dla Austro-Węgier w toczących się właśnie rokowaniach z Turcją. Rząd monarchii od samych początków zwracał się do rządu tureckiego, domagając się, by rząd ten położył koniec bojkotowi. Powoływał się przytem na traktaty, zabezpieczające wolny obrót handlowy między interesowanymi dwoma państwami, z drugiej strony zarzucał, że sam rząd turecki popiera bojkot. Co do tej kwestyi jest rzeczą niewątpliwą, że wybuch bojkotu był rządowi tureckiemu

¹⁾ Laferrière, „Le boycott“ itd., str. 301 i nast.; St. P. Sfériadès, „Réflexions itd.“, str. 36 i nast.

²⁾ E. F. Knight, „The awakening of Turkey“, str. 238. London, 1909.

na rękę. Również jest rzeczą niewątpliwą, że bojkot wybuchł wprost żywiołowo. Ale później, oficjalnie lub nieoficjalnie, organizacją bojkotu zajęło się stronnictwo młodotureckie, które wywierało wszechwładny wpływ na rząd. Chociaż urzędowo władze tureckie do bojkotu się nie mieszały, w działaniach jednak swoich popierały bojkot, gdyż odmawiały ochrony tym robotnikom portowym, którzy mimo bojkotu chcieli transportować towary austriackie. Takie wypadki stwierdzone np. w Smyrnie i Konstantynopolu ¹⁾.

Rząd austro-węgierski usiłował wciągnąć Francję do współdziałania przy interweniowaniu przeciw bojkotowi. Francja jednak odmówiła. Na zarzuty austriackie wielki wезуr zaśłaniał się niemożnością mieszania się w sprawę czysto prywatne, któremi są akty bojkotu i swojego stanowiska w tym względzie nie zmienił. Napróżno Austrya ponawiała protesty, napróżno dnia 28 listopada ambasador austriacki, Pallavicini, opuścił Konstantynopol. Austrya próbowała przez pewien czas bojkot przetrzymać, ale ostatecznie musiała ustąpić, uznając zasadę indemnizacji na rzecz Turcyi. Układy, podczas których trwał bojkot z niesłabnącą siłą, doprowadziły ostatecznie do rezultatu i dnia 27 lutego 1909 Austro-Węgry zobowiązały się wypłacić Turcyi indemnizację w wysokości 54 milionów koron. Wynagrodzenie to zostało wypłacone co prawda z tytułu aneksyi, ale bardzo być może, że nie doszłoby do skutku, gdyby nie zmusił do tego bojkot ²⁾.

Jak wielkie są straty wywołane bojkotem? Pod tym względem wymowne są dane, dotyczące przedsiębiorstw transportowych. W miesiącu październiku 1908 r. obroty Lloydu austro-węgierskiego wynosiły o 450.000 koron mniej, niż w analogicznym miesiącu roku poprzedniego; w listopadzie kolej Południowa straciła 1,232.515 koron. W świecie przemysłowym i handlowym Austro-Węgier zrobił ten bojkot duże wrażenie, zewsząd rozlegały się narzekania.

Najlepszem zaś świadectwem rozmiarów bojkotu jest statystyka importu austriackiego do Turcyi z lat, dotkniętych bojkotem, oraz poprzedzających i następujących po tej akcji. Oto cyfry:

¹⁾ St. P. Séfériwès, „Réflexions“, str. 37 i nast.

²⁾ Dr Georges Samme et M. G. Goblet, „La vie politique orientale en 1909“ (Paris, 1910), str. 26 i nast.

Rok	Wywóz z Austro-Węgier do Turcyi Europejskiej	Wywóz do Turcyi Azyatyckiej	Razem
1907	90,504.000 K	27,554.000 K	118,058.000 K
1908	65,516.000 „	23,355.000 „	88,071.000 „
1909	74,531.000 „	24,912.000 „	99,443.000 „
1910	103,670.000 „	32,910.000 „	136,580.000 „ ¹⁾

Otóż na podstawie tych cyfr możemy stwierdzić, jak znacznemu zmniejszeniu uległ wywóz towarów z Austro-Węgier do Turcyi. Wywóz ten, stale wzrastający w warunkach normalnych, czego zresztą dowodzi porównanie cyfr z roku 1907 i 1910, w latach objętych bojkotem osłabł znacznie. Zmniejszenie się bezwzględne wynosiło w r. 1908 około 30 milionów koron. W sferach przemysłowych Austrii obliczono straty, wywołane bojkotem, na 100 milionów; w każdym razie już same cyfry handlu zagranicznego Austrii wykazują pozycję bardzo poważną.

Bojkot bardziej oddziałał na osłabnięcie stosunków Austrii z Turcyą Europejską, ale i w Turcyi Azyatyckiej nie pozostał bez echa. O ile chodzi o gałęzie produkcji austriackiej, dotknięte bojkotem, to głównie wchodzi tu w rachubę wyroby wełniane i bawełniane, dalej artykuły konfekcyjne (wyrób fezów!), wreszcie wyroby żelazne. Oto jak się przedstawia wywóz Austro-Węgier do Turcyi Europejskiej wymienionych artykułów w omawianym okresie (w tysiącach koron):

	R. 1907	R. 1908	R. 1909	R. 1910
Bawełna, wełna i wyroby z tego materiału .	13.743	7.017	8.971	16.132
Towary konfekcyjne . .	11.480	4.252	7.849	10.623
Żelazo i wyroby żelazne	4.099	2.584	3.104	4.898

W najwyższym stopniu zmniejszył się wywóz towarów konfekcyjnych, który i po przywróceniu normalnych stosunków nie powrócił do dawnych rozmiarów. Pod tym względem niektóre artykuły austriackie, jak np. fezy, próbowano zastąpić wytworami krajowymi. Bojkot towarów austriackich ożywił tu i ówdzie wytwórczość krajową, ruch ten jednak stracił znaczenie z uwagi na późniejsze wypadki wojenne i polityczne na półwyspie bałkańskim.

¹⁾ Cyfry te zawiera „Statistik des auswärtigen Handels für die Jahre 1907—1910, herausgegeben vom handelsstatistischen Dienste des k. k. Handelsministeriums“. Wiedeń, 1908—1911.

Handel Austro-Węgier z Turcją stanowi stosunkowo nieznaczną odsetkę w całym handlu zagranicznym monarchii. Ale trzeba zauważyć, że niektóre gałęzie wytwórczości austriackiej są wprost zawisłe od zbytu w Turcji, że Austria czyniła wiele wysiłków, aby zdobyć ten rynek. To też bojkot towarów austriackich był w życiu gospodarczym tego państwa zdarzeniem wielkiego znaczenia, był jednym z głównych objawów niepomysłnej konjunktury, która nastąpiła dla handlu zagranicznego Austro-Węgier.

Powodzenie bojkotu towarów austriackich dało Turcji podniecie do nowego bojkotu. Była w niezgodzie z Grecją, włożył się bez końca zatarg o Kretę. W kilka miesięcy po ukończeniu poprzedniego bojkotu rozpoczął się w Turcji bojkot towarów greckich. Dnia 16 sierpnia 1909 roku Komitet Jedności i Postępu wezwał do bojkotowania towarów i okrętów greckich dopóty, dopóki rząd grecki nie wyrzeknie się swych zamiarów zaborszych względem cesarstwa otomańskiego. Przed tem formalnem wezwaniem, jeszcze w miesiącu maju, bojkot wybuchł w kilku portach.

Objawy bojkotu antygreckiego były zupełnie analogiczne do poprzedniego bojkotu antyaustriackiego. Ta sama organizacja, ten sam sposób agitacji. Zachodziła tylko różnica w zachowaniu się państw europejskich. Zaniepokoiły się one mocno tym bojkotem, który zresztą oddziaływał na interesy ich poddanych, i wszczęły akcyę, protestującą przeciw niemu u rządu tureckiego. Mimo tych protestów komitet nie zaprzestał swojej działalności i wydawał nieustannie proklamacye bojkotowe. Pod pewnymi względami bojkot antygrecki miał formy ostrzejsze. Kierowały nim komitety, złożone z urzędników państwowych. Był on zwrócony najpierw przeciw okrętom, płynącym pod flagą grecką, dalej przeciw artykułom, importowanym z Grecyi, w końcu przeciw poddanym greckim, osiadłym w państwie ottomańskim. Przedstawienia przebiegu bojkotu ze strony greckiej pełne są opisów nadużyć, których z okazji bojkotu dopuszczali się często funkcjonaryusze publiczni¹⁾.

Właściwy bojkot trwał około 20 dni. Skończył się faktycznie 1 września 1909 r.²⁾ Zadał Grecyi straty znaczne, doprowadził wiele przedsiębiorstw do ruiny. Nie zakończył się jednak skutkiem jakiejbądź umowy dyplomatycznej, wygasł sam, siłą rzeczy, choć nie wygasł bynajmniej zatarg grecko-

¹⁾ St. P. Séfériadès, „Réflexions sur le boycottage“, str. 39.

²⁾ N. Nicolaïdès, „Les Grecs et la Turquie“, str. 24 i nast. Bruksella, 1910.

turecki. Zatarg ten doprowadził do wypadków, których groza kazała zapomnieć o bojkocie.

Mimo wojny bałkańskiej, a może właśnie skutkiem przeobrażeń, które te wojny wywołały w świecie muzułmańskim, bojkoty stosowane przez Turków, nabrały nowego znaczenia. W świecie muzułmańskim objawia się ruch, zmierzający do zerwania związków, które go łączyły z innymi narodami, zwłaszcza z wrogimi Grekami. Ludność grecka zdobyła sobie bardzo poważną pozycję w Małej Azji, ujęła tam w znacznej mierze handel w swoje ręce. Otóż w tym kraju zyskało posłuch hasło, by nie żywić pasożytów Greków, by przeciwnie, ich usługi handlowe i gospodarcze zastąpić własnymi. Ten bojkot Greków, który już teraz przybiera postać trwałego bojkotu, służącego do poparcia rodzimej wytwórczości, dał się żywo odczuć w pierwszych miesiącach 1914 roku, w kilku centrach handlowych Małej Azji. Kupecy greccy uciekali z tych miejscowości, a natomiast powstały zrzeszenia tureckich producentów i kupców. Bojkot ten zwrócił się również przeciw innym żywiołom obcym, np. Armeńczykom. Zainteresowały się już tym bojkotem sfery dyplomatyczne, ale ich interwencja nie przydała się na wiele. Wybuch wojny światowej przerwał tę agitację.

IV.

Bojkoty chińskie i bojkoty tureckie wykazują bardzo wiele analogii. Niektóre podobne rysy wypływają z okoliczności czysto zewnętrznych, ze zbliżonych warunków rozwoju obydwu tych krajów. Tak w Turcji jak i w Chinach zaczęła się budzić z końcem XIX w. świadomość narodowa, zjawiała się dążność do przeobrażenia tych starych społeczeństw na nowych podstawach. Poczucie równości z innymi narodami stało się w sprzeczności z traktowaniem tych państw przez rządy obce, doprowadziło do wybuchu. I tu i tam zatarg nie pozostał zatargiem czysto międzynarodowym; po stronie słabych rządów, tak w Chinach jak i w Turcji, wystąpiła silna akcja społeczna, wystąpiła wola mas, wyrażających protest stanowczy, choć w formie negatywnej, przeciw obcej supremacji. I tu i tam bojkot trwał krótko, ale cel swój osiągnął; zmusił w jednym wypadku Stany Zjednoczone, w drugim Austrię do pewnych ustępstw, zadawszy handlowi zagranicznemu tych krajów poważne straty. I tak, jak bojkot towarów amerykańskich w Chinach znalazł echo w formie bojkotu towarów japońskich, podobnie po bojkocie tureckim, skierowanym przeciw Austro-Węgrom, nastąpił bojkot towarów tureckich.

Ale nie możemy poprzestać na tych analogiach. Trzeba stwierdzić, że bojkoty tu omawiane, niezależnie od tła, na którym wyrosły, przedstawiają pewien typ odrębny bojkotów. Są to niewątpliwie bojkoty gospodarcze. Przejawiły się oczywiście i w innych dziedzinach, ale przede wszystkim w dziedzinie ekonomicznej. Dalej nie dotyczą one wszelkich stosunków gospodarczych. Coprawda nie wyróżniono tutaj specjalnych gałęzi, od bojkotu wyjętych, jego przedmiotem stały się wszelkie stosunki, obrót pieniężny, środki komunikacyjne, jak i usługi osobiste. Ale bojkot ten zwracał się przede wszystkim przeciw wytwórczości obcej, przeciw nabywaniu obcych towarów i korzystaniu z obcych usług wytwórczych. Natomiast Chińczycy bynajmniej nie zamykali swych przedsiębiorstw, od których kupowały Stany Zjednoczone i Japonia; podobnie miała się rzecz z Turcją w stosunku do Austro-Węgier i Grecji. Był to bojkot wytwórczości obcej w najogólniejszym tego słowa znaczeniu; nie zwracał się on przeciw zbytowemu własnych towarów w krajach bojkotowanych, przeciw ich spożyciu przez te kraje. Nie jest to bezwzględna izolacja gospodarcza, której przykłady dostarczają nam tak obficie bojkoty irlandzkie.

Podrugie bojkot ten ma charakter narodowy. Jest to bojkot wytwórczości obcej przez pewien naród, w całości zainteresowany w tej akcji. Nie znaczy to, by wszystkie warstwy społeczne w równym stopniu czuwały nad przeprowadzeniem bojkotu, by działały z równą energią. Zarówno w Chinach jak i w Turcji bojkot był zorganizowany przez nieliczną mniejszość, można nawet powiedzieć ze względu na masy ludności w tych państwach — przez nieliczną garść tego narodu. Ale większość była nieświadoma, nie reprezentowała ona jakichś odrębnych interesów; nie wchodziły więc w grę żadne konflikty natury społecznej.

Po trzecie bojkot zwracał się — z wyjątkiem może bojkotu antygreckiego — przeciw państwowemu o bardziej rozwiniętym przemysłu, o nowożytnej organizacji handlowej, podjęty zaś był przez narody, które w światowym współzawodnictwie dotychczas odgrywają rolę raczej bierną, których wytwórczość jest jeszcze bardziej pierwotna. Kraje te są terenem, na którym ścierają się różne sprzeczne handlowe interesy, są cenionym ze względu na przyszłość rynkiem, o który ubiega się wielu współzawodników. Są oni więc na bojkot wrażliwi, a wtedy, gdy istnieje to współzawodnictwo, łatwo znaleźć nowego dostawcę. Ta struktura gospodarcza jest czynnikiem, który w niesłychanym stopniu ułatwia przeprowadzenie bojkotu.

W końcu bojkoty obecnie omawiane, jakkolwiek są ze względu na swój przedmiot bojkotami gospodarczymi, ze względu

na cel mają charakter polityczny. W związku z tem są tę bojkoty krótkotrwałe i chodzi w nich o pewien doraźny skutek polityczny, o skłonienie do ustępstw tego lub owego rodzaju, a środkiem, do tego celu prowadzącym, jest represya gospodarcza. Nie chodzi tu na ogół o trwałe zerwanie stosunków gospodarczych, o usunięcie zupełne obcej wytwórczości, lecz o zawieszenie tych stosunków dopóty, dopóki przeciwnik nie ustąpi w innej dziedzinie. Tego rodzaju bojkot jest podobny do strejku: strejkujący robotnicy przerywają pracę z tą nadzieją, że po pewnym czasie do niej powrócą.

Jeszcze jednej uwagi wymagają bojkoty chińskie i tureckie. Stały się one kwestyą, omawianą żywo ze stanowiska prawa międzynarodowego. Wyrosły one, jak widzieliśmy, na tle zatargów międzynarodowych i na przebieg tychże wpłynęły. Dawały też powód do częstych interwencji dyplomatycznych. Nie możemy tu tej sprawy szczegółowo roztrząsać, bo to nie należy do naszego zadania. Wypada jej dotknąć o tyle, o ile stanowisko prawa międzynarodowego może wpłynąć na faktyczny przebieg bojkotów, o ile ewentualnie może wywołać ich ograniczenie. Pod tym względem pytanie, o ile bojkot jest niedozwolonym środkiem według prawa międzynarodowego, nie jest pozbawione znaczenia.

Zdania pisarzy są tutaj różne. Jedni chcieliby w prawie międzynarodowym znaleźć środek, pomagający do stłumienia bojkotów. Tak np. jeden z autorów, cytowany już poprzednio St. P. Sfériadès, usiłuje wykazać, że bojkoty wzmiankowanego rodzaju są zjawiskiem, którem musi się zająć prawo międzynarodowe. Niepodobna jego zdaniem traktować tych działań jako aktów czysto prywatnych. Państwo jest odpowiedzialne względem drugiego państwa za bojkot, zorganizowany na jego terytorjum przeciw drugiemu państwu. O ile obrót handlowy zostanie przerwany przez strejk robotników portowych i transportowych, państwo jest obowiązane użyć środków, jakimi rozporządza, dla poskromienia tego ruchu. Dopuszczalny prawnie jest zdaniem tego autora tylko bojkot samorzutny ze strony konsumentów, którzy bez żadnej organizacji przestają kupować obce towary. O ile ten ruch się zorganizuje, utworzą się komitety nim kierujące, wtedy państwo jest za rozwój tego ruchu odpowiedzialne względem drugiego państwa. Przyznaje jednak ten autor, że możliwość utrzymania bojkotu w tych granicach, bez zorganizowania go, jest utopią¹⁾.

¹⁾ St. St. Sfériadès, „Réflexions sur le boycottage“, str. 46 nast.

Wywody powyższe miały pewne tło praktyczne, chodziło w nich o uzasadnienie żądań greckich względem bojkotu, skierowanego przeciw Grecyi przez Turcyę. Bardziej obiektywne i zgodne zarówno z istotą ekonomiczną bojkotu, jak i z prawem międzynarodowem, są wywody Laferrière, zmierzające do wniosków odmiennych. W bojkotach odróżnia on przypadki, w których biorą udział funkcyonaryusze państwa, i w których państwo, oficjalnie czy nieoficjalnie, popiera bojkot; dalej przypadki, w których bojkot jest połączony z aktami gwałtu względem obcego państwa. W tych przypadkach są pewne podstawy, jeśli niekoniecznie prawne, to przynajmniej oparte na utartych zwyczajach, do żądania wynagrodzenia strat. Ale inaczej ma się rzecz z bojkotem, pozbawionym tych znamion, a który przedstawia się w postaci następującej: kupcy zmagają się, żeby nie nabywać towarów pewnego kraju, ruch ten, zorganizowany przez zwyczajnych poddanych, rozwija się poza wszelką interwencyą państwa, którego funkcyonaryusze nie biorą w nim udziału. w końcu ruch ten rozwija się spokojnie, bez gwałtów przeciw własności lub osobom. Tutaj wprost niepodobna uzasadnić odpowiedzialności państwa z tytułu prawa międzynarodowego. Przesadne jest zdanie, że bojkot oznacza nową fazę w rozwoju tego prawa; ale zjawisko to jest interesujące, gdyż wskazuje znaczenie bezpośredniej interwencji ludności w stosunkach między państwami i przypomina, że jednostka jest czynnikiem, z którym prawo międzynarodowe musi się liczyć w swych konstrukcyach¹⁾.

Bojkot jest z istoty swojej zjawiskiem akcji pozapaństwowej, zjawiskiem, którego nie można stłumić na podstawie prawa międzynarodowego, jak to wykazała praktyka omawianych tu bojkotów, zwłaszcza bojkotu tureckiego przeciw Austro-Węgrom.

IV.

W prasie europejskiej ruch bojkotowy w Indiach angielskich omawiano słabiej. Tu i owdzie można było spotkać dorywcze wiadomości o bojkocie, podjętym przez nacyonalistów indyjskich jako znak protestu przeciw podziałowi prowincyi Bengalu, dokonanemu w roku 1905 za administracyi lorda Curzona, ale na objaw ten nie zwrócono baczniejszej uwagi. Traktowano to jako lokalną sprawę angielską, pod pewnymi względami symptomatyczną, ale pozbawioną głębszego znaczenia.

¹⁾ Laferrière, „Le boycott“ itd., str. 311—326.

Ale nie wszystkim może wiadomo, że nie skończyło się na bojkocie z powodu Bengalów, że ruch ten przeobraził się gruntownie, że pierwotny, czysto negatywny, posługujący się i gwałtami bojkot towarów angielskich przeobraził się na ruch, dla którego bojkot jest tylko środkiem, popierającym rozwój własnej wytwórczości, ruch o charakterze bardziej pozytywnym, bardziej twórczym. Mało kto u nas słyszał o ruchu „Suadeshi“. A mimo tak znacznej różnicy stosunków, mimo pozornie tak wielkiej odległości, ruch ten powinien zwrócić naszą uwagę. Ciekawa jest dla nas nie tyle egzotyczność tego ruchu, ile właśnie moment, że w krajach najbardziej różnych analogiczne warunki polityczne i ekonomiczne wywołują podobną reakcję wśród społeczeństwa.

Najpierw musimy zrozumieć, czym są Indie angielskie. Z odległości ten kraj przedstawia się nam jako zwarta całość, jako jedność. Inaczej jest w rzeczywistości. Jeden jest tylko rząd angielski, i to niezupełnie, bo bardzo znaczna część Indyi, około $\frac{1}{5}$ co do ludności, jest rządzona przez rodzimych władców, nad którymi tylko nadzór zwierzchniczy wykonywa Anglia. Indie nie są jednym krajem, nie są narodem, są całym olbrzymim kontynentem, są „światem“, jak się wyraża autor ciekawej książki o Indyach, Joseph Chailley ¹⁾. Panuje tam olbrzymia różnorodność klimatu, warunków geograficznych, żyje obok siebie cały szereg różnych ras, mówiących kilkudziesięciu językami, a parą setek narzeczy.

I kto czyta opisy Indyi, kto zna powieści Kiplinga, ten nie oprze się jednemu wrażeniu: nad tą bezładną, różnobarwną masą ludności, która przewala się bez końca, nie wiedząc, dokąd dąży, panuje spokojna i niezłomna wola nielicznych przedstawicieli Anglii; ma się wrażenie, że jeden tylko Sahib wie, czego chce i że tylko on jeden potrafi ład utrzymać. Mówi się często o sukcesach Anglii, o jej umiejętnej polityce kolonialnej: Anglia położyła kres bratobójczym walkom, zapobiegła skutecznie klęskom głodowym, wprowadziła dobrodziejstwa prawa dla całej ludności. Tak przyzwyczaili się patrzeć na rzeczy Anglicy, tak patrzy na te stosunki i zagranica.

To też wiadomości o budzącym się ruchu panindyjskim przyjmowano sceptycznie. Zaburzenia, na tem tle powstałe, traktowano jako wypadki lokalne, z którymi administracja angielska łatwo daje sobie radę. Na hasło: „Indye dla ich mieszkańców“ odpowiadali z ironią Anglicy: „Dla których

¹⁾ Joseph Chailley. „L'Inde Britannique“, str. 3. Paryż, 1910.

mieszkańców? gdzie jest ten naród, który ma rządzić w Indjach“?

Skąd się zrodził indyjski ruch nacjonalistyczny? Powszechnem jest mniemanie, że źródłem jego są uniwersytety, zarówno uniwersytety europejskie jak i szkoły wyższe, zakładane przez Anglików w Indjach. Młodzież indyjska wchodzi tam w świat nowy, pełen uroków, czyta dzieła Johna St. Milla, Johna Morleya, mowy Gladstone'a, które wszystkie pełne są hasła wolnościowych. A tymczasem porządek indyjski opiera się na absolutyzmie; od zarządu krajem, o ile chodzi o ważniejsze funkcje, wyłączone są żywioły miejscowe, wszystkie ludy Indyi traktowane są jako żywioł, którym się rządzi, ale bez jego udziału.

Budzi to zupełnie naturalną reakcję wśród uświadomionych mieszkańców Indyi, przeważnie hindusów, ale też i muzułmanów. Naturalna jest w tych warunkach dążność do zupełnej zmiany, chęć zaszczepienia wielbionych instytucji europejskich na gruncie indyjskim. Na tem tle zrodził się ruch panindyjski w Indjach. Zasadniczą jego cechą jest to, że nie ma on, a przynajmniej usiłuje nie mieć charakteru rasowego lub religijnego; nie ogranicza swojej agitacji do ludności pochodzenia hinduskiego, zwraca się narówni i do muzułmanów, nie czyni różnicy z tytułu wyznania, rasy, kasty, lub stanowiska społecznego. Ideałem, do którego ruch ten zmierza, jest stopienie wszystkich, tak różnorodnych żywiołów w Indjach, w jedną świadomą całość. Celem politycznym jest dążenie, by Indye były rządzone przez samych jej mieszkańców, by usunięty został obecny absolutyzm. Co do bliższego sformułowania tego celu, to przejawia się w owym ruchu ostre przeciwieństwo zdań między różnymi frakcjami. Jedni, reprezentujący kierunek umiarkowany, nie mają nic przeciw zwierzchnictwu Wielkiej Brytanii, chcieliby tylko, żeby ona dała Indjom tak rozległy samorząd, jak ten, który posiadają inne posiadłości brytyjskie. Inni wysuwają postulat zupełnej niezależności. I co do metod działania zachodzą znaczne różnice. Jedni propagują posługiwanie się tylko środkami legalnymi, dążą do zmiany na drodze pokojowej, drudzy zaś posługują się i aktami rewolucyjnymi, o których słyhać od czasu do czasu.

Sytuacja zaostrzyła się w r. 1905. Wtedy lord Curzon, vice-król Indyi, przeprowadził podział prowincyi Bengalu na dwie części. Podział ten podrażnił w niesłychany sposób uczucia uświadomionej ludności indyjskiej. Uczucie prowincjonalnej jedności zadrasnął lord Curzon swoim aktem; chodziło mu o to, by przez podział tej całości odebrać wpływ uświadomionym żywiołom hinduskim, by pokazać bezwzględna władzę

rządu. Przeciw temu rozpoczęła się gwałtowna agitacja, a jedną z jej form był bojkot.

Działał tu przykład odbywającego się równocześnie bojkotu towarów amerykańskich w Chinach. Przykład ten zachęcił nacyonalistów hinduskich. Rzucono hasło bezwzględnego bojkotu towarów angielskich. Bojkot ten pierwotnie miał cele do-
rażne. Zdawało się, że podział Bengaluru nie jest stanowczy. Chodziło o przywrócenie status quo, o cofnięcie zarządzenia. Bojkot wydał się sposobem, za pomocą którego najłatwiej można będzie zwrócić uwagę opinii angielskiej. Jeden z organów tego ruchu, „The Indian Review“, powiada wyraźnie, o jaki cel chodzi w bojkocie: „Jest to najskuteczniejsza droga do przeprowadzenia rządu do opamiętania i najwięcej to powie Anglii. Nawet jeśli nie zdołamy obejść się bez wyrobów obcych, sprowadzamy jej najpierw z Japonii i Chin, a potem z Niemiec, Francji albo Stanów Zjednoczonych“¹⁾. Charakterystyczne w tem wezwaniu jest przebijające się poczucie azyatyckiej solidarności, które każe dać pierwszeństwo towarom japońskim i chińskim. Jeden z przywódców ruchu rewolucyjnego, Tilak, tak się wyraził o bojkocie: „Naszem celem jest zwrócić uwagę Anglii na nasze niedomagania przez odwrócenie jej handlu i czynienie przeskód rządowi“²⁾. Organizatorowie bojkotu znali dobrze swoich władców. Przecież po dziś dzień obowiązuje w Wielkiej Brytanii zasada Pitta: „British policy is british trade“.

Bojkot rozpoczął się w Bengaluru; próbowano go przeszczerpić do innych prowincyi. Miał on charakter gwałtowny, łączył się z zaburzeniami, które zresztą rychło stłumiono. Agitatorowie indyjscy w gwałtownych słowach wzywali do bojkotu, propagując go po prostu z religijnym fanatyzmem. Oto jedno takie wezwanie: „Bracia, nie splaminy rąk naszych, dotykając angielskich towarów. Niech angielskie towary zniszczą na składach, niech je zjedzą białe mrówki i szczury“³⁾. Wedle zapewnień angielskich pisarzy, między ciemną ludnością rozszerzano fałszywe wieści o tem, jakoby towary angielskie były wyrabiane w sposób, obrażający jej uczucie religijne; miano przy tem używać krwi itd. Odbierano przysięgę, zobowiązującą do nieużywania angielskich towarów⁴⁾. Bojkot bengalski nie przyniósł spodziewanego rezultatu. Miał poważne znaczenie lokalne w Bengaluru; poza Bengalem odezwał się tu i ówdzie słabem

¹⁾ The Indian Review 1905. Vol. VI, Nr 12, str. 876.

²⁾ Henry W. Newinson, „The new spirit in India“ 1908, str. 174.

³⁾ J. D. Rees, „The real India“. London 1908, str. 174.

⁴⁾ Newinson, „The new spirit“ itd., str. 179.

echem. Olbrzymia masa ludności pozostała obojętną, gwałty, połączone z bojkotem, zniechęciły umiarkowane żywioły hinduskie, i ostatecznie Anglicy mało się o to troszczyli, nazywając ten ruch bojkotem papierowym. Podział Bengalów nie uległ zmianie, zdawało się, że bojkot pozostanie zdarzeniem, o którym wszyscy zapomną.

Stało się inaczej. Bojkot zmienił tylko swoją postać. Z ruchu gwałtownego i negatywnego, skierowanego wyłącznie przeciw towarom angielskim, stał się ruchem spokojnym, stał się jednym z głównych środków kierunku, który zmierza do odrodzenia ekonomicznego Indyi, chce rozwinąć wytwórczość przemysłową indyjską. I dziś już mniej się mówi o bojkocie, więcej o ruchu, zwanym „Suadeshi“, którego jednym z przejawów jest bojkot.

Wyraz suadeshi, swadeshi znaczy: moja ojczyzna“. Ruch ten łatwo nam zrozumieć. Istota jego jest ta sama, co irlandzkiego Sinn Fein, co hasła: „Sami sobie“, „Swoj do swego“ u nas. Ruch ten zaczął kiełkować w końcu XIX wieku. Ma on znaczenie dwójakie: „Suadeshi“ w ciaśniejszem rozumieniu jest ruchem, zmierzającym do poparcia rodzimej wytwórczości przez zjednywanie mu rodzimej klienteli; w szerszem znaczeniu jest on prądem politycznym i moralnym, skierowanym do odrodzenia narodowego, do liczenia na własne siły. Jest prądem, który propaguje rozwój kultury narodowej we wszystkich dziedzinach, który każe tę kulturę cenić wyżej od obcej.

Pierwsza organizacja, która w swojej nazwie użyła nazwy „Suadeshi“, powstała w roku 1885 w Lahorze, a na kilka lat przedtem istniał już klub studencki o takich samych celach. Agitacja, zmierzająca do bojkotu towarów obcych, przejawiała się już wtedy w Pendżabie¹⁾. W początkach wieku XX coraz częściej odzywały się głosy, wzywające do oparcia rozwoju gospodarczego na patriotyzmie, do dawania pierwszeństwa wytwórczości rodzimej. Tak np. jeden z przywódców indyjskich, Pramatha Nath Bose, w r. 1903 propagował idee, znane później powszechnie jako ruch „Suadeshi“²⁾. Właściwy impuls całemu ruchowi dał dopiero bojkot bengalski.

Sprawa podziału Bengalów i wywołanego nim bojkotu stała się kwestyą ogólnonarodową. Bojkot został zaakceptowany przez najwyższą instytucję indyjską — kongres narodowy. Kongresy te, odbywające się od lat dwudziestu kilku, są gło-

¹⁾ J. D. Rees, „The real India“, str. 171.

²⁾ P. N. Bose, „Essays and lectures on the industrial development of India“. Kalkuta, 1906, str. 25.

wnym przejawem i narzędziem ruchu wszechindyjskiego. W ostatnich latach autorytet ich ucierpiał z powodu sporów wewnętrznych, z powodu tego, że kongres z roku 1909 został zerwany, a właśnie powodem zerwania była kwestya rozciągłości bojkotu. Żywioty skrajne propagowały ogólny bojkot instytucji angielskich, wszystkiego co angielskie, natomiast żywioty umiarkowane chciały ograniczyć bojkot do dziedziny gospodarczej. Jedni proponowali rezolucyę, akceptującą ruch bojkotowy wogóle; drudzy zaś chcieli w rezolucyi zaakceptować tylko bojkot towarów obcych. O to rozbił się kongres, odbyty w Suracie roku 1909. Wszelako po tym roku kongresy odbywały się na nowo.

Wynika z tego, że bojkot gospodarczy cieszy się powszechnem uznaniem. Dały temu wyraz uchwały kongresów. Na kongresie roku 1905, odbytym w Benares, przyjęto rezolucyę w sprawie podziału Bengalu, dotyczącą i bojkotu. Rezolucya ta brzmi: „Kongres zakłada jak najenergiczniejszy protest przeciw środkom represyjnym, które władze stosują w Bengal, przez co lud tamtejszy został zmuszony uciec się do bojkotu obcych towarów, jako ostatniego protestu i być może jedyne go konstytucyjnego i skutecznego środka, którym można zwrócić uwagę angielskiej opinii na działalność rządu angielskiego, trwającego w uporze co do podziału Bengalu, bez najmniejszego względu na powszechne prośby i protesty narodu“¹⁾. Podobne rezolucye uchwały i kongresy późniejsze²⁾.

W związku z uchwałą co do bojkotu pozostają uchwały co do ruchu „Suadeshi“. Przytaczamy tutaj taką rezolucyę, jako trafnie określającą cel tego ruchu: „Kongres udziela najgorętszego poparcia ruchowi Suadeshi i wzywa mieszkańców kraju do pracy nad jego zwycięstwem przez poważne i wytrwałe wysiłki, popierające wzrost przemysłu rodzimego i pobudzające produkcyę artykułów rodzimych, przez udzielanie im pierwszeństwa nad importowanymi, nawet kosztem pewnej ofiary“³⁾.

Otóż właśnie ostatnie słowa trafiają w sedno. Chodzi tu o wprowadzenie pierwiastku moralno-narodowego do stosunków gospodarczych. Nie wszystkie towary mają mieć równe znaczenie, przeciwnie — wytwórczość rodzimą należy popierać, choćby ta wytwórczość była tymczasem niższą od obcej, czy to

¹⁾ Newinson, „The new spirit in India“. str. 252.

²⁾ „The Indian National Congress“, Madras 1908. Twenty first Congress, str. 158. Twenty fourth Congress, str. 171.

³⁾ „The Indian National Congress“. 22 Congress, str. 164.

o ile chodzi o cenę, czy też ze względu na jakość. Biorąc rzecz negatywnie, poparcie wytwórczości własnej jest bojkotem obcej; tak więc ruch „Suadeshi“ jest jak najściślej związany z bojkotem. Bojkot jest środkiem do celów, do których zmierza „Suaheshi“, środkiem niezbędnym. „Suadeshi i bojkot — to bliźniacze siostry“ — tak się wyraża jedno z pism indyjskich. Oczywiście „Suadeshi“ nie posługuje się bojkotem w jego pierwotnym, ostrem stadium. Nie chodzi tu o cel czysto demonstracyjny, bojkot nie jest skierowany wyłącznie przeciw Anglii, lecz wogóle przeciw produkcji obcej, a bojkotuje się tylko te gałęzie, które zastąpić może produkcya krajowa.

Ruch „Suadeshi“ jest z tego względu niezwykle interesujący, że przyniósł z sobą niejako wykończoną do szczegółów teorię bojkotu, wogóle teorię popierania rodzimej wytwórczości przez dobrowolną organizacyę społeczną. Miał on pod tym względem do przewyciężenia szkopał nielada. Umysły oświeconych Hindusów pierwotnie przesiąkły zasadą wolnego handlu¹⁾. Kształcili się oni głównie w Anglii, gdzie ta idea była powszechnie przyjęta. Zasada wolnego handlu, przeciwna wszelkim ograniczeniom obrotu z jakichkolwiek względów, uczyła sceptycyzmu co do popierania rodzimej produkcji. W ten sposób zasada ta była czynnikiem, torującym w obcych krajach drogę angielskiemu przemysłowi.

Opinia indyjska przewyciężyła tę trudność i w interesie własnym oświadczyła się za protekcyonizmem. Jak stwierdzają sami pisarze angielscy, należący do szkoły wolnohandlowej, opinia ta jest nawskroś protekcyonistyczna. Tak pisze np. H. B. Lees Smith: „Gdyby Indye uzyskały wolność skarbową, nie ulega wątpliwości, że przyjętoby system protekcyjny“²⁾. Ale cóż z tego? Wielka Brytania nie ma dziś ochoty do wprowadzenia w Indyach samorządu skarbowego. Wyjście z tego jest jedno: nie możemy prawnie wprowadzić protekcyonizmu, wprowadzimy go dobrowolnie; nie możemy drogą ustawy nakładać cła na towary obce, nałożmy je niejako na siebie, dając bezwzględne pierwszeństwo wytwórczości rodzimej, choćby na razie droższej lub lichszej. W sprawie tej jeden z promotorów tego ruchu pisze: „Jest rzeczą jasną, że rząd nie może i nie chce wprowadzić protekcyonalizmu w interesie przemysłu indyjskiego. Ale naród posiada wyjście, aby na siebie samych

¹⁾ „Report of the Second Industrial Conference“. Przemówienie przewodniczącego, P. N. Bose, str. 8.

²⁾ H. B. Lees Smith. „India and the tariff problem“. London 1909, str. 82.

nałożyć dobrowolny podatek dla poparcia swojego dobrobytu przemysłowego, to znaczy, aby z wytrwałym wysiłkiem bojkotować wszystkie towary obce, w których wytwarzaniu Indycy mogą skutecznie współzawodniczyć z krajami obcymi, o ile robotnicy mogą nabyć potrzebnej zręczności i doświadczenia¹⁾.

W pismach pisarzy indyjskich bardzo często spotykamy wyrażenie: „dobrowolna protekcya“, co dowodzi, że ruch ten uważany jest tam za przejaw protekcyonizmu, który może posługiwać się zarówno środkami państwowymi, jak i pozapaństwowymi. Pisma, propagujące „Suadeshi“, powołują się na reakcję protekcyonistyczną w Europie. Znany tam jest przykład Chamberlaina. „Ruch Suadeshi jest czemś, co wszystkie narody usiłują obecnie przyjąć“ — tak się wyraża jedna z broszur agitacyjnych p. t. „Suadeshi na całym świecie“²⁾. Pisma indyjskie wyszukują przykłady, dowodzące racjonalności obranej drogi. Powołują się na przykład bojkotu, przeprowadzonego względem towarów angielskich przez kolonie północno-amerykańskie, czynią porównanie między położeniem Irlandyi i Indyi, między Sinn Fein a Suadeshi³⁾.

Nie kończy się jednak na sentymentalizmie. Nawoływania do patryotyzmu w produkcji niewiele znaczą. Trzeba dokładniej opracować ten program, zdać sobie sprawę z trudności, które stoją na drodze ku jego urzeczywistnieniu. Jedną z takich przeszkód jest obawa, że z tego ruchu zaczną korzystać w nieodpowiedni sposób kupcy, którzy albo naznaczą zbyt wysokie ceny na towary indyjskie, korzystając z pomyślnej konjunktury, albo też będą towary te sprzedawali, nie troszcząc się o podniesienie wytwórczości na odpowiednio wysoki poziom. Istnienie tego niebezpieczeństwa podnosi cytowana broszura. Jedną z przeszkód ku urzeczywistnieniu „Suadeshi“ jest chciwość kupców, greed of trades. Podnieśli oni ceny możliwie wysoko; największa ich część korzysta z ruchu „Suadeshi“, by wyciągnąć, co się tylko da⁴⁾.

Patryotyzmem nie zbuduje się wszystkiego. Trzeba stojącego na odpowiedniej wyżynie wysiłku przemysłowego. Trafne pod tym względem uwagi zawiera rozprawa, wydana w r. 1905: „Nie wolno uprawiać fałszywego patryotyzmu w planach przemysłowych. Patryotyzm musi być w sercu producenta, a nie na jego ogłoszeniach. Jego wytwórczość musi opierać się na

¹⁾ The Indian Review 1908, Vol. IX, Nr 4, str. 271. H. P. Ghose: „Suaheshi — cum Boycott“, str. 271.

²⁾ A. Book for Suadeshi or the national Problem and its Solution. Dana 1906, str 59 i nast.

³⁾ Ibid., str. 101.

własnej zaśłudze, i nie wolno zwracać się z płacziwymi odezwaniami do indyjskiej publiczności, by kupowała złe wyroby dlatego, że to wyrób indyjski... Patryotyczny przemysłowiec musi zważać na to, by poziom jego wytwórczości był wysoki, albowiem będzie działał wrogo dla postępu Indyi, jeśli jego towary, oznaczone marką „wyrób indyjski“, sprawią zawód nabywcy¹⁾.

Zachodzi pytanie, jak daleko ma sięgać bojkot obcych towarów. Jak wiadomo, bojkotowi podlegają te, które mogą być wytwarzane w kraju, i pod tym względem wszystko zależy od rodzaju wytwórczości. Ale przy tej kwestyi nasuwają się pewne ogólniejsze pytania: jak dalece dopuszczalnym jest udział obcych sił wytwórczych, przede wszystkim udział obcego kapitału.

Kapitał rodzimy indyjski jest dotychczas bardzo słaby, a przytem bardzo trwożliwy; niezbyt chętnie zwraca się do wytwórczości rodzimej. W tych warunkach powstała kwestya: o ile dopuszczalne jest posługiwanie się kapitałem obcym? Co do tego wypowiedane były różne opinie. Byli tacy, których zdaniem obcy kapitał łączy się z podobojem przez obcych, należy przeto kapitału tego stanowczo unikać. Inni znów zalecają ostrożność pod tym względem. Przewodniczący na drugim Zjeździe Przemysłowym, instytucyi, bardzo doniosłej w rozwoju indyjskiej wytwórczości, wzywał, by nie wahano się w angażowaniu obcych fachowców w obecnym czasie, by porzucono próżne obawy ciasnego Suadeshi, który mylnie broni zatrudnienia samych tylko Indyan, z wyłączeniem cudzoziemców. Zdaniem jego niema racyi potępiania obcego kapitału, zajętego w przemyśle indyjskim²⁾. Kwestyą tą zajmuje się jeden z promotorów rozwoju ekonomicznego Indyi, P. Banerjea. Powołuje się on na przykład Japonii. „Patryoci japońscy dbali o to, by przyciągnąć obcy kapitał do swego kraju dla celów rozwoju przemysłowego. Równocześnie jednak nie dozwolili, by zyski z przemysłu wyszły poza granice kraju... Indyanie powinni zużytkować obcy kapitał dla rozwoju kraju i zapłacić zań odpowiednią cenę; ale nie powinni pozwalać, by kraj był eksploatowany przez obcy kapitał na własny tegoż rachunek“³⁾. Jaka szkoda, że przykład Japonii jest mniej znany w Galicyi i że tutejsi „rycerze przemysłu“ są innego zdania!

¹⁾ Glyn Barlow, „Industrial India“ (1905), str. 7 i nast.

²⁾ „A collection of the presidential addresses“. Madras 1910. Presidential address by R. W. Mukarjee, str. 25 i 33

³⁾ P. Banarjea, „A study of Indian Economics“. London 1911, str. 83 i nast.

Suadesyzm zajmuje się przede wszystkim popieraniem przemysłu, ale nie zasklepia się w tej dziedzinie. Chodzi mu o ogólne poparcie krajowej wytwórczości, o wszystkie jej kierunki. A tego poparcia wymaga również i rolnictwo. Propaganda, zmierzająca do rozwoju przemysłu, nie dąży do stworzenia czegoś zupełnie w Indjach nieznanego. Celem jej odrodzenie ekonomiczne, przywrócenie przemysłu indyjskiego do dawnej świetności. Bo był czas, gdy Indye były jednym z pierwszych krajów przemysłowych na świecie, gdy ich piękne wyroby rozchodziły się po całym świecie. Ale światowy handel znalazł sobie inne drogi, Indye straciły dawne znaczenie. Przez długie wieki jednak przemysł indyjski, dokładniej mówiąc — indyjskie rzemiosło zaspokajało potrzeby miejscowej ludności. Ale w ślad za podbojem politycznym przez Anglię przyszedł i podbój przemysłowy. „Rewolucya przemysłowa“ objawiła się i w Indjach. Upadło dawne rzemiosło, dawny przemysł domowy. Miejsce rodzinnych wyrobów tkackich zajęły produkty z Lancashire; inne, niekiedy bardzo ładne wyroby miejscowe zaczął zastępować tańszy europejski wyrób fabryczny.

To też gdy podniesiono hasło popierania rodzimej wytwórczości, wystąpiła kwestya: które jej gałęzie wymagają szczególnego poparcia? Czy rzucić się do przemysłu fabrycznego, czy też całą siłą starać się o podniesienie indyjskiego rzemiosła? Jak zobaczymy niebawem, bojkot towarów obcych ożywił przemysł tkacki, i to bynajmniej nie efemerycznie. Z tych czy innych przyczyn nie zanosi się na panowanie wszechwładne wielkich fabryk w Indjach; przed wielu gałęziami rzemiosła otwarte jest pole rozwoju. Patryoci indyjscy nie rządzą się przed tym względem doktryną, uniknęli jednostronności w jednym lub drugim kierunku. Jeden z najwybitniejszych przedstawicieli patryotyzmu indyjskiego, maharadża Gae-kwar z Barody, nawołuje do podnoszenia wydajności przemysłu indyjskiego. Trzeba podnosić jakość wyrobów, stosować nowożytnie metody, wytrzymujące współzawodnictwo¹⁾.

Na ogół przywódcy ruchu „Suadeshi“ zdają sobie sprawę z tego, że wytwórczość indyjska musi podlegz najbardziej gruntownym przeobrażeniom, że musi dostosować się do współczesnych wymagań. Kładą nacisk w swych pismach na potrzebę fachowego wykształcenia, zakładania szkół technicznych, urządzania wystaw przemysłowych itd. Wielkie znaczenie pod tym względem mają zjazdy przemysłowe, o których już była wzmianka. Odbywają się one od kilku lat przy licznym udziale

¹⁾ „Second Indian Industrial Conference“, str. 28.

działaczy praktycznych, i na tych zjazdach dyskutuje się nad szeregiem fachowych, technicznych zagadnień, aktualnych dla wytwórczości indyjskiej. Zjazdy te przynoszą bardzo obfity materiał, nie tylko w zakresie propagandy patryotyzmu przemysłowego. Wogóle kwestyom technicznym pisma indyjskie poświęcają wiele uwagi.

Ruch „Suadeshi“ jest ruchem zarówno ekonomicznym, jak ogólnonarodowym, i pod tym ostatnim względem ma ogromne znaczenie. Przedewszystkiem agitacja za wyrobami swojskimi, wezwanie do bojkotu wytworów obcych, ma wielką doniosłość jako czynnik uświadomienia narodowego. Społeczeństwo indyjskie składa się z żywiołów bardzo różnorodnych, w przeważnej liczbie całkiem ciemnych, które bardzo niewiele momentów z sobą łączy, a bardzo wiele rozdziela. Takim łącznikiem, bardzo cennym, jest „Suadeshi“. Hasło bojkotu obcych towarów jest dla wszystkich zrozumiałe, może ono trafić do przekonania nawet najciemniejszemu analfabecie. „Suadeshi“ jest dalej terenem, na którym mogą spotkać się okok siebie wszystkie żywioły ruchu narodowego w Indyach. Na bojkot obcych towarów a popieranie swojskich, choćby nawet kosztem pewnej ofiary materialnej, godzą się wszyscy, zarówno umiarkowani, którzy chcą żyć na dobrej stopie z rządem angielskim, jak i skrajne żywioły rewolucyjne, nie przebieierające w środkach walki.

Jak wielkie znaczenie ma bojkot w stosunkach indyjskich, tego dowodzi fakt, że właśnie kwestya rozciągłości bojkotu, jak to już wspomnieliśmy poprzednio, jest punktem spornym w ruchu narodowym indyjskim. Skrajne żywioły podnoszą hasła zbliżone do tych, które podniósł Sinn Fein irlandzki: zupełny bojkot wszystkiego co angielskie, angielskich rządów, angielskiego wojska, angielskich urzędów; hasłem ich zupełna izolacja indyjskiego społeczeństwa od warstwy rządzącej, izolacja, która ma w końcu odebrać tej warstwie rację istnienia. O te właśnie kwestye toczą się spory, wciąż w Indyach aktualne. Najogólniej biorąc, chodzi o to, czy bojkot ma być tylko ruchem ekonomicznym, czy też i formą walki politycznej.

W ten sposób przedstawia się niejako doktryna indyjskiego bojkotu, przedstawia się tło ideowe, na którym to hasło wyrosło. Obecnie chodzi o to, jaki odgłos w praktyce znalazły te myśli, o ile „Suadeshi“, posługujące się bojkotem, znalazło posłuch w kraju.

Agitacja za „Suadeshi“ jest bardzo żywa. Prowadzi się ją na wszystkie strony. Odbywają się odczyty, wykłady, zgromadzenia, wydawane są specjalne broszury agitacyjne. W pis-

mach indyjskich, wydawanych po angielsku, „Suadeshi“ i bojkot są tematami, omawianymi najczęściej. Podobnie gorącą propagandę mają prowadzić pisma, wydawane w językach miejscowych. Z początku myślano, że ten ruch jest dziełem nielicznej garstki indyjskiej inteligencji i że tylko do tej inteligencji przemówić potrafi. Stało się inaczej. Ruch ten nie zdołał co prawda ogarnąć wszystkich, stał się jednak istotnie ruchem ludowym.

Mamy na to świadectwa obserwatorów angielskich. Oto jak opisuje wypadki cytowany już autor, Newinson: „W miastach i po wsiach młodzież wiązała się w stowarzyszenia, których celem propaganda „Suadeshi“ i bojkotu. Sklepy, sprzedające w dalszym ciągu obce towary, obstępowali młodzieńcy, wzywający w imię ojczyzny przychodzących kupować, aby kupna zaniechali. Chłopcy rzucali się z błaganiami do ich kolan“... Ruch ten trafił niewątpliwie do ludu. Trafił przedewszystkiem do kobiet, od których tu głównie wynik zależy. „Jest to z konieczności ruch kobiecy, ponieważ kobiety noszą najwięcej płótna i najwięcej mają do czynienia z gospodarstwem domowym. Są one płcią oszczędną, gdyż na ogół one najpierw i ich dzieci cierpią od braku. Jeśli one poświęcają taniocść dla przekonania politycznego, to znaczy to, że przekonanie jest silne“¹⁾.

Najlepszym świadectwem, że agitacja bojkotowa przybrała poważne rozmiary, jest fakt, że liczą się z nią poważnie producenci obcy i starają się, jak zwykle w takich razach, oznaczać wyroby swoje jako wyrób rodzimy indyjski. Tak np. zaczęto sprzedawać belgijskie zapalki z portretem popularnego przywódcy indyjskiego, Tilaka, z napisem: „Niech żyje Tilak“; artykuły z Manczestru nosiły znów początkowe słowa z hymnu narodowego indyjskiego: „Bande Mataram“. Wiele innych artykułów angielskich zostało opatrzonych marką „Suadeshi“ i również wprowadzającym w błąd opakowaniem²⁾.

Przechodzimy obecnie do najważniejszego pytania: jakie ruch ten wywołał skutki pozytywne? na co się przydała cała ta agitacja? jak się ukształtowały stosunki pod wpływem bojkotu? Zwróćmy się najpierw do statystyki handlu zagranicznego. Otóż ta statystyka stwierdza, że na ogół import angielski do Indyi wzrósł. W roku 1905 wartość przywozu angielskiego do Indyi wynosiła 42,996 000 funtów szterl., w r. 1907 —

¹⁾ Newinson, „New spirit in India“, str. 181 i 184.

²⁾ The Indian Review, 1909, Vol. X. Nr 3, str. 229. 1907, Vol. VIII.

52,103.000 funtów szterl.; w roku 1909 spadła co prawda do 43,383.000 funtów ¹⁾, ale w roku sprawozdawczym 1912/13 wynosi już 67,627.000 funtów ²⁾). Cyfry te świadczą, że bojkot nie wywarł takiego natychmiastowego skutku, któryby się odbił bezpośrednio w statystyce handlu zagranicznego, nie dowodzą jednak bynajmniej bezskuteczności tej akcji. Zmniejszenie się bowiem przywozu pewnych towarów mogło być zrównoważone przez zwiększenie się popytu czyto ze strony ludności angielskiej w Indyach, czyto tych prowincyi, do których bojkot nie dotarł.

Przedewszystkiem bowiem „Suadeshi“ i bojkot jest ruchem, który nie rozpowszechnił się po całych Indiach. Głównym ogniskiem tego ruchu jest Bengal, z Kalkutą jako stolicą, w którym to mieście bojkot powstał; obok tego ruch „Suadeshi“ jest silny w rozwijającym się pomyślnie pod względem przemysłowym okręgu prezydentury bombajskiej (Bombay Presidency). Pewne przejawy jego wystąpiły w Madrasie, w ubogiej prowincyi Baroda, gdzie władcą jest nastrojony opozycyjnie maharadża Gaekwar, ale i tych prowincyi ruch nie objął jeszcze w całości.

Powtórnie nie może być mowy o tem, by bojkot mógł dotyczyć całej obcej wytwórczości. Przejawia się tylko w niektórych dziedzinach, ale w tych wydaje skutki zupełnie pozytywne. Dotyczy to głównie przemysłu tkackiego. „Jest prawdą, że bojkot towarów obcych, który jest częścią ruchu Suadeshi w Bengalu, dał w tym czasie tyle popłatnego zajęcia tkaczom wiejskim, że liczba tkaczy, pracujących na ręcznym warsztacie, miała się podwoić w tej prowincyi“ ³⁾). Ruch Suadeshi wyszedł na korzyść zarówno hinduskim, jak i mahometańskim tkaczom; ożywił w sposób zupełnie niespodziewany najważniejsze rzemiosło w Indiach, wytwarzające najważniejszy artykuł przemysłowy. I niewątpliwie, po wprowadzeniu pewnych technicznych ulepszeń przemysł tkacki ma widoki trwałego rozwoju. Wypiera on z okolic, tym ruchem objętych, artykuły manchesterskie.

Ruch ten przejawiał się i w innych dziedzinach. Powstają oparte na kapitale indyjskim fabryki zapałek, papierów, ciast,

¹⁾ „Statistical Abstract for the United Kingdom from 1895—1909“, London 1910, str. 155.

²⁾ „Review of the Trade of India in 1912—13“. Londyn 1913, str. 33.

³⁾ E. B. Havell, „Essays in India Art, Industry et Education“. Madras, str. 64.

fabryki ubiorów, fabryki barwienia płótna itd. ¹⁾. „Kupiec europejski i indyjski, sprzedający towary obce, z obawą zapatrują się na tę rzecz i stwierdzają ku własnemu zdziwieniu i rozczarowaniu, że na ogół nabywcy szybko uciekają od wyrobów obcych do wyrobów krajowych. W istocie obecnie kupiec, przemysłowiec, agitator, dziennikarz i zwyczajny gawędziarz niczem się tak nie zajmują, jak ruchem „Suadeshi“. Tak streszcza stan rzeczy jedno ze sprawozdań na trzecim zjeździe przemysłowym, odbytym w roku 1907 ²⁾.

Od tego czasu impet ruchu bynajmniej nie osłabł. Powstają banki o charakterze „Suadeshi“, także towarzystwa transportowe. Źródła rządowe stwierdzają niejednokrotnie postępy rodzimej wytwórczości indyjskiej, oparte na „Suadeshi“ i bojkocie towarów obcych. Przejawia się to od czasu do czasu w bankructwie firm, sprzedających wyroby obce ³⁾.

Ostatecznie bojkot towarów obcych, którym posługuje się „Suadeshi“, nie jest ruchem, któryby mógł wywołać natychmiastowe negatywne skutki. Rynek indyjski nie jest dla wytwórczości angielskiej, zwłaszcza w dziale towarów, których z powodzeniem może dostarczyć wytwórczość indyjska, rynkiem, którego ograniczenia przemysł angielski nie mógłby przeboleć. Znaczenie tego bojkotu polega przedewszystkiem na tem, że wytwarza on atmosferę, sprzyjającą rozwojowi przemysłu rodzimego. Usuwa on dawną nieufność i niechęć do zawodów przemysłowych, zachęca względami patryotycznymi kapitał krajowy do zwracania się do przemysłu; a przedewszystkiem wychowuje niejako konsumentów, ułatwia powstawanie przedsiębiorstw, produkujących rodzime towary tem, że agitacja na tle patryotycznym zapewnia im pewne minimum zbytu.

Są dwie okoliczności, które rokują przyszłość ruchowi „Suadeshi“ i bojkotowi wyrobów obcych. Hasło to jest jak najściślej splecione z wszelkimi ruchami narodowymi w Indjach. Nie jest to przypadkowy, lecz istotny element uświadomienia narodowego w tym kraju. Otóż z biegiem lat będą się stopniowo usuwały przeszkody, tamujące postępy tego uświadomienia, a przedewszystkiem najważniejsza z pośród nich — analfabetyzm. A im więcej rodzimych mieszkańców Indji, umiejących czytać, tem więcej zwolenników „Suadeshi“, tem większa liczba

¹⁾ Newinson, („The new spirit in India“, str. 180) podaje na podstawie źródeł rządowych, że we wschodnim Bengalu liczba fabryk wzrosła w r. 1905/6 o 11 (przedtem było 71), a przywóz obcych towarów zmniejszył się o 16%. Dotyczy to przywozu soli, napojów itd.

²⁾ Third Industrial Conference“, str. 24, 115, 399 i nast.

³⁾ The Indian Review, 1911, Vol. XII, Nr 7, str. 563.

spozywców, gotowych dać bezwzględne pierwszeństwo wytwórczości rodzimej nad obcą.

Druga okoliczność, ważna dla rozpatrywanej obecnie kwestyi — to pomyślnie widnokreśli, otwierające się przed indyjskim rozwojem przemysłowym. Indye pozostaną na zawsze krajem przeważnie rolniczym, ale niema dwóch zdań, że i przemysł w wielu gałęziach może się tu rozwijać, gdyż Indye posiadają bogate zasoby taniego robotnika. Posiadają węgiel, co prawda nie w takiej obfitości, co przodujące pod tym względem kraje, ale może on w znacznej mierze zaspokoić potrzeby miejscowe. Brak dobrych portów i niezbyt pomyślnie obecnie położenie handlowe nie pozwalają liczyć wiele na rozwój przemysłu wywozowego; w każdym razie przemysł, zaspokajający potrzeby miejscowe, uzupełniający rolnictwo, ma widoki pomyślnego rozwoju. A przytem trzeba pamiętać, że długo jeszcze nie można spodziewać się, żeby fabryka zupełnie wyparła rzemiosło, którego istnienie wspiera cały szereg przyczyn¹⁾. Mają więc rację bytu przedsiębiorstwa średnie i drobne, nie wymagające wielkiego kapitału, mniej od zagranicy zależne. Takie przedsiębiorstwa łatwiej może powołać do życia ruch „Suaheshi“, łatwiej też może im trwały być zapewnić.

V.

Jeśli rzucimy okiem na omówione wypadki, zauważymy łatwo, że bojkot jest zjawiskiem bardzo częstym w życiu ludów wschodnich. Można powiedzieć, że przejawia się zawsze tam, gdzie budzi się świadomość narodowa; w Azji bojkot jest niejako koniecznym tej świadomości objawem²⁾. Zachodzi pytanie, czem wytłumaczyć to zjawisko, dlaczego tutaj bojkot jest częstszy, aniżeli w innych krajach? Składają się na to różne okoliczności: najpierw przyczyny gospodarcze, następnie przyczyny natury politycznej, w końcu czynniki, któreby można nazwać psychiczno-społecznymi, a które sprowadzają się do odrębnej psychologii społeczeństw azyatyckich.

Co do przyczyn gospodarczych, to trzeba pamiętać, że Azya jest kompleksem krajów pierwotnych, o ile chodzi o nowoczesny rozwój przemysłowy. W stosunku do Europy stanowi

¹⁾ H. B. Lees Smith, „India and the Tariff Problem“, str. 23 i nast.

²⁾ Np. w r. 1910 w Persyi odezwały się hasła bojkotu przeciw Rosyi, ponieważ ta ostatnia mieszała się do spraw perskich. Bojkot ten nawet był skutecznym. Rozciągnięto go z tych samych powodów i na Wielką Brytanię.

ona bierny rynek zbytku, o który walczy wielu współzawodników, od którego jednak ona mało jest zawisała. Azja jest przede wszystkim kontynentem rolniczym, który wytwarza sam na niezbędne swe potrzeby; handel zagraniczny dostarcza jej przeważnie artykułów zbytku, bez których w razie potrzeby ludy azyatyckie umieją się obejść nawet przez czas dłuższy. Handel zagraniczny dopiero budzi w Azji potrzeby, przyzwyczajają do szeregu artykułów europejskich, bez których ta ludność żyła przedtem w spokoju; to też potrzeby te nie są jeszcze całkiem ugruntowane i łatwo przychodzi rozstać się z niemi. Słowem, jeśli przyjdzie do zerwania stosunków gospodarczych między którymś z krajów azyatyckich a któremkolwiek wielkiem państwem przemysłowem, importującym tam swoje towary, to kraj azyatycki jest w położeniu lepszym, dłużej może wytrzymać to zerwanie stosunków.

Przyczyny zaś polityczne częstego stosowania bojkotów w Azji tkwią głównie w tem, że rządy w państwach azyatyckich — z wyjątkiem Japonii — są bardzo słabe, a w stosunku do Europy wprost bezsilne, albo też niektóre ludy Azji nie mają własnego rządu. Bojkot jest typowym środkiem walki pozapaństwowej, zjawia się wszędzie tam, gdzie państwo jest bezsilne lub gdzie ono działa w niepożądanym przez ludność kierunku. Bojkot tutaj czasem uzupełnia działalność państwa, czasem znów, jak w Indyach, tej działalności przeciwdziała.

Wreszcie zwróćmy uwagę na psychologię społeczeństw azyatyckich. Jak widzieliśmy, bojkoty wśród nich, w tej lub innej postaci, są znane oddawna. Są bronią, która od czasu do czasu wchodzi w użycie w stosunkach wewnętrznych. Odpowiada ona specjalnie usposobieniu ludów azyatyckich: umiejętności działania negatywnego, umiejętności biernego powstrzymywania się, co właśnie jest warunkiem bojkotu. Moment ten chwytają trafnie jeden z artykułów w „Indian Review“, przeciwstawiający społeczeństwo indyjskie europejskiemu: „Jeśli nam mówią, że żaden naród nie będzie dobrowolnie kupował na drogim rynku, skoro może kupować na tanim, odpowiadamy: Może to być prawdą co do narodów zachodnich, wychowanych w systemie współdziałania dla własnego interesu, i w tym samym czasie może to nie być prawdą co do narodu indyjskiego, wychowanego w systemie współdziałania dla poświęcenia siebie“¹⁾. Nietylko naród indyjski, lecz jak widzieliśmy,

¹⁾ The Indian Review, 1906, Vol. VII, Nr 3. Swadeshi movement by Sister Nevedita, str. 164.

i inne wschodnie narody są w tym systemie wychowane, i ta umiejętność poświęcenia siebie, umiejętność negatywnej walki uwydatnia się w wysokim stopniu w zebranych poprzednio objawach samodzielnego życia społeczeństw azyatyckich.

ROZDZIAŁ IV.

Uwagi o bojkotach na tle narodowym.

Materiał, którym rozporządzamy w tej części naszej pracy, nie jest kompletny, gdyż, jak to zaznaczyliśmy poprzednio, wyłączone zostały bojkoty na ziemiach polskich, które we wszystkich dzielnicach mają dużą doniosłość, a w niektórych wyrosły na pierwszorzędnny czynnik w życiu narodowym. Ale mimo to zebrana ilość faktów jest dość obfita, by można było wypowiedzieć szereg uwag ogólnych.

Widzimy, że bojkot ekonomiczny jest powszechnem narzędziem walki narodowej. Ale nie rozpowszechnił się do tego stopnia, by był jej koniecznym, nieodzownym przejawem, w każdym razie by w tej walce zawsze musiał dochodzić do pierwszorzędnego znaczenia. Z pośród szeregu narodów, które w współzawodnictwie z innymi posługiwały się bojkotem, należy wyróżnić dwie grupy: narody takie, jak Anglia, Niemcy, Szwajcarya, Dania itd., z jednej strony, a z drugiej szereg narodów, pozbawionych własnego państwa, jak Irlandya, Czechy, lub mających państwo słabe, od obcych wpływów zawisłe (narody azyatyckie). Pierwsza grupa narodów do bojkotu ekonomicznego ucieka się stosunkowo rzadko, i albo stosuje go dla pewnego celu lokalnego i chwilowego, albo też ten bojkot kończy się niepowodzeniem. Natomiast do wielkiego znaczenia dochodzą bojkoty w drugiej grupie. Jest to rzecz zupełnie zrozumiała. Naród pozbawiony samodzielności, lub którego samodzielność jest tylko częściową, musi dla obrony swoich celów uciekać się do różnych narzędzi, do których przeprowadzenia nie potrzeba własnego państwa. I te pozapaństwowe drogi działania zyskują w jego życiu wyjątkową doniosłość. Jeśli ktoś obrazi dumę narodu, który ma własny silny rząd, to ten rząd upomni się skutecznie o cześć naruszoną. Nie mógł tego zrobić rząd chiński, i dlatego ludność chińska zorganizowała bojkot przeciw Japonii. Władza państwowa dla osiągnięcia pewnych celów politycznych rozporządza masą środków mniej lub więcej pokojowych. Narzędzia, do których może się uciec ludność poza państwem, są nieliczne, z natury rzeczy bojkot zajmuje poczesne miejsce pomiędzy niemi. Co się tyczy zaś

współzawodnictwa gospodarczego, to widzimy, że z reguły tutaj państwa stoją na gruncie egoizmu, że wykształciły całą masę środków — zajmuje się nimi polityka handlowa — które służą do poparcia własnej produkcji i to kosztem cudzej. Narody, pozbawione państwa, również mają ambicję co do stworzenia własnego organizmu gospodarczego. Zamiast ceł ochronnych, prohibicyi, znają bojkot ekonomiczny. A ponieważ w dzisiejszych stosunkach większość narodów, których życie rozwija się bujnie, ma własne państwo, to nie dziwnego, że bojkot nie jest tak wszechwładnym, że rozprzestrzenia się dopiero w miarę budzenia się tego życia wśród narodów, od innych zawistych.

Co do różnych rodzajów bojkotów, stosowanych w tej dziedzinie, to jak widzieliśmy, pierwsza ich grupa, bojkoty o charakterze demonstracyjnym, są rozpowszechnione najslabiej. Przeważnie kończyły się nieudaleni próbami. Nic w tem dziwnego. Sama demonstracja, jest rzeczą, którą chętnie się urządza, o ile ona nie wiele kosztuje. Bojkot, o ile chce się go naprawdę przeprowadzić, wymaga dość znacznych ofiar, zarówno pewnych strat materialnych, jak i zrzeczenia się pewnych potrzeb. By bojkot naprawdę się udał, musi być ruchem masowym; masy zaś nie są skłonne do abnegacyi, jeśli ta abnegacya niema konkretnego celu, a wymaga się jej tylko na znak protestu. Łatwiej wszcząć zaburzenie, niż spokojnie i skutecznie zorganizować akcyę bojkotową. Bojkoty o charakterze demonstracyjnym w stosunkach narodowych napotykaają na te same przeszkody, co strejk demonstracyjny w walce między robotnikiem a przedsiębiorcą: jeśli do niego dojdzie, to trwa on zazwyczaj krótko.

Większe znaczenie mają już bojkoty, użyte jako środek presyi, dla osiągnięcia konkretnych celów politycznych. Ogólnie biorąc, rozpowszechnienie się tej formy bojkotu jest bardzo znaczne. Tam, gdzie wre walka narodowa, tam bojkot jest codziennem zjawiskiem. Bojkotuje się rzemieślnika dla tego, że ten przy wyborach głosował według swych narodowych przekonań, grozi się bojkotem instytucjom finansowym, jeśli te nie godzą się na to, by być narzędziem walki narodowej. O ile jednak zwrócimy tylko uwagę na stosunki, w których bojkot dla celów politycznych jest systematycznie zorganizowany, w którym cały naród naprawdę uczestniczy, to trzeba powiedzieć, że wymaga on specjalnych warunków, które nie wszędzie się zdarzają. Bojkot tego rodzaju zyskał wielkie znaczenie w trzech krajach: Irlandyi, Turcyi i Chinach. Co do ostatnich dwóch krajów to to powodzenie bojkotu oparło się na wyjątkowych azyatyckich stosunkach, na które wskazaliśmy

już poprzednio. Obok tego trzeba wymienić, że w tych krajach i z punktu widzenia technicznego łatwo było zorganizować bojkot; terenem jego były głównie miasta portowe, w których łatwo przeprowadzić kontrolę nad tem, czy wszyscy stosują się do bojkotu, w których już samo odmówienie współdziałania w wyładowaniu towarów z okrętów przez robotników portowych decyduje o powodzeniu bojkotu. Również i Irlandya, o ile chodzi o bojkot, jako narzędzie walki politycznej, znalazła się w wyjątkowych warunkach. Jak widzieliśmy, był to przede wszystkim bojkot agrarny, który mógł się skutecznie rozwinąć na tle rozpowszechnionego tam systemu dzierżawy.

W innych warunkach, nawet tam, gdzie toczy się zawzięta walka narodowa, gdzie po obydwu stronach występują silne organizacje, nawet tam trudno o podobne rozpowszechnienie bojkotu, jako narzędzia presji politycznej. Samo nawet zaostrzenie walki narodowej uniemożliwia tego rodzaju zastosowanie bojkotu. Bojkot ten stosuje się w ten sposób, by na pewien okres czasu, krótszy lub dłuższy, zrywa się stosunki gospodarcze z przeciwnikiem, by w ten sposób zmusić go do ustępstw politycznych. Ale tutaj zjawia się bojkot w innej postaci: zamiast czasowego stosuje się bojkot trwały celem poparcia rodzimej wytwórczości. I ten rodzaj bojkotu w stosunkach narodowych ma największe znaczenie. W jednych wypadkach bojkot zjawia się odrazu w tej postaci, w drugich bojkoty poprzednio opisane przeobrażają się w tę ich postać.

Trudno jest o tym rodzaju bojkotów wypowiedzieć daleko idące wnioski ogólne. Coprawda znamy liczne jego przykłady, ale przez to, że te przykłady pochodzą z różnych stron, że na rozmaitem tle one powstały, konieczną jest ostrożność we wnioskowaniu. A przytem chodzi tu o narzędzie świeżej jeszcze daty w tej dziedzinie; olbrzymia większość bojkotów, stosowanych w celu poparcia rodzimej wytwórczości, pochodzi z kilku lat ostatnich. W wielu miejscach rzucono dopiero hasło, zbyt krótki czas jeszcze, by można było ziścić je w całej pełni.

Bojkot powyższego rodzaju porównuje się bardzo często z cłami, które jakieś państwo nakłada na obce towary. Gdy w ostatnich paru dziesiątkach ubiegłego stulecia nastąpił zwrot w kierunku protekcyonizmu, gdy różne państwa dla rozwinięcia własnej produkcji zaczęły stosować wysokie cła, wtedy nie brak było głosów sceptycznych, które wykazywały, że te rzeczy na nic się nie zdadzą, że przemysłu nie wyhoduje się w sposób sztuczny. Głosy te nie zupełnie dziś umilkły, w każdym razie jednak złagodniały. Podobnie i sceptyków nie brak co do stosowania bojkotów przeciw obcej wytwórczości. Scep-

tycznie są usposobieni zwłaszcza ci, przeciw którym zwraca się bojkot; przemysłowcy niemieccy np. głoszą urbi et orbi, że nie obawiają się żadnych bojkotów.

Trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że trudno bardzo przeprowadzić skuteczny bojkot narodowy, może nawet trudniej, niż nałożyć cła na produkcję obcą. Cła, raz wprowadzone, obowiązują wszystkich, czuwa nad ich opłatą władza państwowa. A zaś bojkot, podjęty dla poparcia rodzimej wytwórczości, wymaga stałego, dobrowolnego wysiłku, trzeba się do niego stosować z tym samym zapałem, z tą samą gotowością ponoszenia ofiar, z jaką się ten bojkot podjęło.

Nie chodzi tu jednak o pełne przeprowadzenie bojkotu, bo nawet jest ono niemożliwe: narody, żyjące obok siebie, nie mogą zerwać w s z y s t k i c h stosunków gospodarczych. Bojkot zawsze w tej dziedzinie jest bojkotem częściowym. Ale chodzi o to, i to jest dodatnia strona bojkotu, który obecnie mamy na myśli, by dać skuteczny impuls własnej wytwórczości, by stworzyć a t m o s f e r ę, w której łatwiej może się rozwijać własny przemysł i handel. Trzeba w opinii publicznej przewyciężyć uprzedzenie, które ona żywi zawsze wobec nowych wysiłków, z konieczności w części nieudałych; każdemu, kto ma z organizacją zbytu do czynienia, dobrze wiadomo, jak ważnym w niej wynikiem jest przychylna opinia odbiorców. I jest rzeczą niewątpliwą, że bojkoty już dotychczas osiągnęły ten sukces: pod wpływem bojkotu, czy to bojkotu bezpośredniego czy pośredniego, powstają nowe instytucje finansowe, przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe, rodzimi producenci tworzą różne zrzeszenia dla usunięcia stosunków z obcymi, słowem, ożywia się ruch gospodarczy i zyskuje sobie narodowe podstawy. Dowodzi tego przykład Irlandyi, Indyi, Turcyi, Danii, Czech, Węgier i nie opisane tutaj, ale dobrze nam znane przykłady z ziem polskich.

Z drugiej strony jednak trzeba niezapominać, że bojkot nie jest wszystkim, choćby się go najlepiej zorganizowało i przeprowadziło! Bojkot jest narzędziem o charakterze negatywnym. Zmierza zwykle do pewnych celów pozytywnych, ale by te cele osiągnąć, trzeba wyjść poza sam bojkot.

Bojkot ekonomiczny jest ułatwieniem, jest zachętą, stwarza pomyślną konjunkturę, ale nie trzeba sądzić, że bojkot, bez względu na to, jaka będzie wartość produkcji przemysłowej i organizacyi handlu, zabezpieczy jej byt na stałe. Uchwały indyjskich kongresów narodowych wzywają do popierania własnego przemysłu nawet za cenę rozumnej ofiary („reasonable sacrifice”) — pamiętać trzeba, że ogół nabywców w zwyczajnych warunkach zdobędzie się tylko na umiarkowaną

ofiare. Wytwórca, którego wyłączną zaletę stanowi tylko to, że jest on chronionym przez bojkot, opiera swój byt na bardzo chwiejnych podstawach. Celem jego powinno być, by mógł jak najprędzej stanąć na własnych nogach, by podniósł swą wytwórczość do stopy, pozwalającej mu na wytrzymanie konkurencji. Bojkot ekonomiczny w wielu wypadkach jest koniecznym warunkiem rozwoju społeczno-gospodarczego. Ale obok bojkotu muszą działać i inne pierwiastki tego rozwoju i z czasem one winny dojść do głównego znaczenia.

CZEŚĆ PIĄTA.

Wnioski ogólne.

I.

Cześć opisowa naszej pracy już skończona. Należało jej dać stanowczą przewagę, należało ugrupować fakty, świadczące o tem, w jak różnorodnych warunkach i w jak różnorodnych postaciach zjawia się bojkot w współczesnem życiu społeczno-gospodarczem. Występuje on zarówno w społeczeństwach, najbardziej gospodarczo rozwiniętych, pnących się do szczytów potęgi przemysłowej, jak i wśród narodów, obcych na ogół europejskiej kulturze, wśród których dopiero budzić się zaczyna świadomość społeczna. Widownią coraz częstszych bojkotów jest z jednej strony W. Brytania, Stany Zjednoczone, Niemcy, z drugiej Turcyja, Chiny i Indye. Drogą bojkotu zmierza się do najrozmaitszych celów; przedewszystkiem do obrony różnych interesów, czy to ciasnych zawodowych, czy to wielkich celów narodowych. To znów stosuje się bojkot w myśl wskazań reformy społecznej, tępiąc nim produkcję, niezgodną z moralnemi wymaganiami. Zmienia się również i postać bojkotu; raz występuje to zjawisko w bezwzględnych kształtach, jako klątwa społeczna, przez którą zrywa się z proskrybowaną jednostką wszelkie stosunki, nawet osobiste; kiedyindziej mamy znów bojkot pośredni, ograniczony do ekonomicznej dziedziny, w którym nawet nie wymienia się wprost bojkotowanych, a wskazuje tylko na osoby lub grupy społeczne, godne szczególnego poparcia.

Przedewszystkiem jednak stwierdzić trzeba, że bojkot ekonomiczny jest per excellence zjawiskiem nowoczesnem, co

więcej, w olbrzymiej większości wypadków zjawiskiem doby ostatniej. Znane są nam, co prawda, zjawiska, podobne w każdym razie do bojkotu, z życia cechów średniowiecznych; potem w XVIII w. doniosłym był bojkot, podjęty przez północno-amerykańskich kolonistów przeciw angielskiemu importowi. Ale są to odosobnione wypadki historyczne, za którymi nie poszło bynajmniej rozpowszechnienie się tego zjawiska społecznego. Większego znaczenia nabiera dopiero bojkot od czasów, gdy zjawił się ten termin, t. j. w dwóch ostatnich dziesiątkach XIX w. Staje się znanym dzięki wypadkom irlandzkim, a w życiu wewnętrznym tego kraju bardzo doniosłym czynnikiem. Równocześnie na szeroką skalę stosują bojkot w obronie swoich interesów północno-amerykańskie związki zawodowe, nie gardzą tem narzędziem, również i w innych krajach, związki pracodawców. Ostatecznie jednak bojkot nabiera większego znaczenia i rozgłosu w całym świecie dopiero w XX w. Wtedy w sposób wprost epidemiczny zjawia się w różnych stosunkach i miejscach. Zaczynają tem narzędziem posługiwać się związki konsumentów dla celów reformy społecznej. Narody Azji czynią je głosem w zatargach międzynarodowych. Różne związki przemysłowe i handlowe, jak kartele, trusty, organizacje kupieckie za pośrednictwem bojkotu wywierają presję na wszystkich, którzy im stają na drodze, a równocześnie w kilku krajach, niezależnie od siebie, podnosi się hasło bojkotu towarów obcych na rzecz rodzimej wytwórczości. I ostatnie lata nie przyniosły bynajmniej stagnacyi w rozszerzaniu się tego zjawiska. Słowem, mamy tu do czynienia z zjawiskiem żywym, które jakkolwiek zaznaczyło już wyraźnie swoją fizyognomię, to jednak nie przeszło jeszcze do historii, przeciwnie, jego aktualność wzrasta niemal z dniem każdym.

Że bojkoty mają znaczenie coraz większe, na to zwróciło uwagę kilku autorów. Niektórzy ograniczyli się tylko do skonstatowania doniosłości tego zjawiska w stosunkach robotniczych, inni znów badali je wyłącznie tylko w stosunkach międzynarodowych. Są jednak i tacy, którzy zwrócili uwagę na ogólniejsze znaczenie bojkotu. Tak np. cytowaliśmy już poprzednio zdanie angielskiego prawnika, James F. Stephensa, który wskazywał na olbrzymie znaczenie bojkotu, na niezwykłą doniosłość tego narzędzia walki społecznej. Podobnie w Niemczech jeden z autorów doby ostatniej, Dr J. Heyde wskazuje specjalnie na rozpowszechnienie się bojkotu w chwili obecnej: „W ciągu ostatniego roku znanym jest cały szereg wypadków bojkotu, które uwydatniły się na tle sprzeczności interesów gospodarczych i politycznych, i stanowią dowód, że bojkot jest

ogólnie rozpowszechnionem narzędziem walki“¹⁾). Jeszcze przed laty dwudziestu w Niemczech zjawiała się broszura Christiana Schmidta, według której robotnicy, przez to, że zorganizują się jako konsumenci, i w razie potrzeby będą posługiwali się pośrednim lub bezpośrednim bojkotem, mogą przyczynić się do zaprowadzenia „arbeiterfreundliche Diktatur“²⁾).

Znamienne teoretyczne oświetlenie znaczenia, które uzyskuje bojkot, znajdujemy u polskiego autora, M. A. Czajkowskiego, w jego niezwykle interesującej książce pt. Socjalizm a państwo. Propaguje on ideę socjalizmu pozapaństwowego, a nawet przeciwnego ingerencji państwa. Bojkot jest niesłychanie ważnym czynnikiem realizacji tej idei. „Zapomocą bojkotu, tej nowej formy rewolucyi „rąk założonych“, którą proletaryat stworzył, związki zawodowe wywierają trwałe nacisk na przebieg współczesnego życia społecznego i to nie tylko w sprawach ekonomicznych, lecz także w politycznych i moralnych... Bojkot wstępuje na miejsce sądów państwowych, inspektoratu i opieki policyjno-prawnej nad jednostką pokrzywdzoną“. Opisuje dalej cytowany autor działalność lig spożywców, wskazuje na to, że rozwijające się kooperatywy mogą skutecznie przeprowadzać bojkoty, dalej bojkot jest według niego skutecznym narzędziem w walce z państwem, agitacja robotnicza musi w myśl dobra ogólnego doprowadzić do bojkotu państwa. „Siła negacyjna bojkotu jest zatem pozytywnie twórczą; tworzy rewolucyę społeczną i indywidualną... Słowem, że polityka bojkotu musi prowadzić dwojaką walkę: społeczną — z państwem i indywidualną — z przymusem wewnętrznym człowieka, z urobioną wiekami psychologię niewolnika i dlatego jest nie tylko polityką, ale i ruchem etycznym“³⁾).

Wyrażone powyżej poglądy odpowiadają zasadniczemu stanowisku autora, na którego krytykę nie tutaj miejsce. W szczególności można powątpiewać, czy bojkot dojdzie do tego znaczenia, które mu przypisuje cytowany autor. W każdym razie trzeba przyznać, że znalazł się ktoś, kto zwrócił uwagę na rozpowszechnienie się zjawiska bojkotu, na daleko sięgające skutki, które mieć może jego organizacya.

¹⁾ Soziale Praxis, XXII Jahrg. s. 937 Dr Ludwig Heyde, Verruf.

²⁾ Schmollers Jahrbuch 18 Jahrg. Neue Folge 1894. Rec. K. Oldenberga z Schmidt Christian, Die arbeiterfreundliche Dictatur, die letzte und sicherste Hoffnung der arbeitenden Klassen.

³⁾ M. A. Czajkowski. Socjalizm a państwo. Lwów 1904, s. 126 i nast., s. 200 i nast.

Na bojkot można patrzeć z różnych stanowisk: rozpatrywać go jako zjawisko etyczne, polityczne, prawne, w końcu badać przeobrażenia, które bojkot wywołuje w społeczno-ekonomicznych stosunkach. Zajmiemy się głównie tą ostatnią kwestią, rozpatrywania z innych stanowisk albo przekraczają ramy niniejszej pracy, albo też są mało wdzięcznym tematem do uogólnień. Potraktujmy np. bojkot jako pewien fakt z dziedziny życia moralnego. Bojkoty są takim faktem, którym może zainteresować się historia moralności, który specjalnie przy badaniu moralności poszczególnych zawodów i klas społecznych może mieć duże znaczenie. O ile jednak chodzi o ocenę etyczną, to niewątpliwie są pewne formy bojkotu, które z tego punktu widzenia zasługują na potępienie. Bojkot czasami przybierał postać wprost nieludzkiej reakcji przeciw jednostkom. Ale ten sąd dotyczyć może niektórych tylko postaci bojkotu, niektórych jego zastosowań. Ogólnego sądu o bojkocie na tej podstawie wydawać nie można. Jest on moralnym lub niemoralnym w konkretnym wypadku, na tle celów, do których zmierza, narzędzi, którymi się posługuje, pobudek, które kierują jego inicjatorami. Co do tej kwestyi trzeba się wstrzymać od wszelkich sądów kategoriycznych, od potępienia w czambuł lub bezwzględne usprawiedliwienia bojkotu.

Podobnie też nie można wydać ogólnego sądu z punktu widzenia politycznego. Polityka jest umiejętnością praktyczną, przy której krzyżują się najrozmaitsze cele, wręcz sobie wrogie. O tem, czy zastosować bojkot lub nie, rozstrzygają konkretne warunki, rozstrzygają względy, którymi się rządzi dana organizacja polityczna.

Natomiast inaczej już się przedstawia rzecz z stanowiska prawnego, Jak wiadomo, przedewszystkiem z tego punktu widzenia zajęto się bojkotem. Z tem zjawiskiem miało do czynienia prawo karne, cywilne i administracyjne, mamy orzeczenia judykatury, nawet szereg prac naukowych, zwłaszcza niemieckich, które analizują z punktu widzenia prawnego zjawisko bojkotu. Nas ta kwestya specjalnie nie interesuje, nie chodzi nam o dystynkcyę i konstrukcyę prawnicze. Stanowisko prawa wobec bojkotów ma znaczenie o tyle, o ile prawo może wpłynąć na ich rozpowszechnienie, o ile może oddziaływać tamująco na ich rozwój.

Wiadomo nam, że bojkot w całym szeregu krajów ściganym jest przez prawo. Bezwzględnie do bojkotów odnosi się praktyka prawna Stanów Zjednoczonych, podobne stanowisko zajmuje też prawo angielskie. Ale trzeba pamiętać o tym fakcie, że chodzi tu przedewszystkiem o karanie bojkotów, podejmowanych przez warstwę robotniczą. Bojkot jest zjawiskiem

nowem, jest ważnem i ostrem narzędziem walki. Prawo nieraz wobec takich nowych form walk społecznych zachowuje się wrogo, nie chce dopuścić ich stosowania. Tak było z prawem koalicji, a przede wszystkim ze strejkami. Potem dopiero pokazuje się, że na represję zasługuje nie samo zjawisko jako takie, lecz niektóre jego postacie, bardziej groźne dla dobra publicznego. Przychodzi wtedy czas na *distinguendum* między dopuszczalną a niedopuszczalną postacią tej formy walki, w naszym wypadku bojkotu ekonomicznego. Bada się pobudki działania stron, rozmiary tej akcji, jej postać zewnętrzną. Tę charakterystyczną ewolucję co do stanowiska wobec bojkotu wykazuje obecnie judykatura Stanów Zjedn., podobnie i judykatura w Rzeszy niemieckiej.

Zresztą jeśli prawo występowało przeciw bojkotowi, to zawsze tylko przeciw bojkotowi bezpośredniemu. Można z tej lub owej przyczyny wystąpić przeciw nawoływaniu, że nie należy kupować w tym a tym sklepie, przyjmować pracy u tego a tego przedsiębiorcy, lecz nie można ani na drodze cywilnej, ani na drodze karnej wystąpić przeciw nawoływaniom, że ten lub inny zakład przemysłowy czy handlowy zasługuje na szczególne poparcie. A pamiętajmy o tem, że bojkot pośredni ma w wielu dziedzinach większe znaczenie aniżeli bezpośredni; że w miarę dojrzałości ruchu robotniczego zyskuje sobie większe znaczenie pierwsza postać zajmującego nas zjawiska, wolna od wszelkiej represji prawnej.

Pozatem prawo nie zwraca się przeciw wszystkim zastosowaniom bojkotu bezpośredniego: większą doniosłość ma represja prawna w dziedzinie stosunków robotniczych, przyczynia się niewątpliwie np. do wyrugowania „czarnych list“, ale z mniejszą energią prawo zwraca się przeciw bojkotom, stosowanym np. przez kartele, przez trusty, przez różne nierobotnicze organizacje zawodowe. Np. w krajach anglo-saxońskich mniej bezwzględnie traktuje się już „*trade boycott*“, zwany też niekiedy „*exclusive dealing*“. I tutaj trzeba przyznać słusność narzekaniom ze strony robotniczej, że co do bojkotu, to prawo stosuje nierówną miarę¹⁾.

W końcu trzeba zwrócić uwagę na jedną okoliczność. Prawo, jeśli nawet chce wystąpić przeciw bojkotom, to bardzo często jest bezsilne. Represja prawna wisi w powietrzu, gdyż musiałoby się zwracać przeciw całym masom, których nie podobna karać, na które niepodobna nałożyć obowiązku wyna-

¹⁾ Do wykazania tego zmierza cytowana poprzednio praca: Franz Klühs, *Terror*.

grodzienia szkody. Bojkot jest reakcją grupy społecznej, jest objawem zbiorowej jej woli, jest ruchem społecznym, którego nie zdoła stłumić prawo, podobnie jak nie stłumiło strejku, lokautu i wielu innych narzędzi walki społecznej i narodowej. Jest to złudzenie, które zjawia się często w stosunku do nowych form życia społecznego, że prawo może je w zarodku zdusić i uniemożliwić ich rozpowszechnienie.

Tak więc dochodzimy do wniosku, że prawo może wpłynąć na zastosowanie jednej formy bojkotu zamiast drugiej, może w pewnych warunkach utrudnić na jakiś czas posługiwanie się tą bronią; nie ma jednak tej mocy, by mogło usunąć bojkot w zupełności, gdyż na zjawienie się bojkotu i wzrost jego znaczenia złożyły się głębsze przyczyny społeczne. Prawo musi liczyć się z temi przyczynami, musi się do nich dostosować, lecz nie jest w stanie ich usunąć lub na trwałe sparaliżować ich działania.

II.

Obecnie przychodzi czas na ogólne wytlómaczenie zjawiska bojkotu z punktu widzenia ekonomicznego. Nie wystarczy tu powołać się na znaną nam już definicyę bojkotu, gdyż chodzi obecnie nie o formalne odgraniczenie zjawiska, lecz o wyjaśnienie materialnej jego treści. Dlatego też trzeba sięgnąć głębiej i zapytać się, w jakim stosunku pozostaje bojkot do ustalonych pojęć o rozwoju ekonomicznym.

Zasadnicze te pojęcia wytworzyła szkoła klasyczna ekonomii. Szkoła ta nie ograniczyła się tylko do dziedziny teoretycznej, lecz równocześnie umiała wytworzyć system polityki ekonomicznej. System ten wyraża się głównie w zasadzie wolnego obrotu: *laisser faire, laisser passer*. Ta zasada nie jest ukoronowaniem bierności, niechęci do budowania pozytywnego programu, lecz wypływem przekonania, że pozostawienie rzeczy ich naturalnemu biegowi, a usunięcie wszelkich ograniczeń, prowadzi do największego dobrobytu. A ten naturalny bieg rzeczy określa zasada wolnej konkurencji, która skłania producentów do jak najlepszej produkcji, która zabezpiecza jak najlepszą konsumcyę, a to na tej zasadzie, że z jednej strony producent będzie się starał wytwarzać jak najlepiej, bo w innym razie nie utrzyma się na targu, z drugiej strony wszystkie siły produkcyjne zostaną zatrudnione, gdyż zapanuje zupełna wolność obrotu. Zasadnicza myśl *laisser faire* opiera się na przekonaniu, że główną siłą twórczą, główną sprężyną mechanizmu produkcyjnego jest egoizm gospodarczy. Szkoła kla-

syczna bynajmniej nie twierdziła, że egoizm w znaczeniu etycznym jest główną pobudką działania ludzkiego; ale wśród jej twórców przeważało przekonanie, że ten egoizm gospodarczy jest w dziedzinie ekonomicznej główną trwałą siłą, że niepodobna tutaj mieszać czynników moralnych lub politycznych, bo one nie zdołają się oprzeć zasadniczym prawom ekonomicznym.

W ramach takiego poglądu nie było miejsca na działalność gospodarczą państwa; podobnie nie godzi się z nim zapartywanie, że czynnikiem, przeobrażającym życie ekonomiczne, mogą być zreszlenia, oparte na innych a nie czysto gospodarczych podstawach, albowiem te zreszlenia stają w poprzek zasadzie wolnej konkurencyi. A czym jest bojkot? Opiera się na założeniu, że właśnie ludzie są zdolni w swych działaniach gospodarczych rzucić się innymi jeszcze pobudkami, a nie tylko tem, by kupić jak najtaniej a sprzedać jak najdrożej. Przeciwnie, zazwyczaj bojkot wymaga działań, wprost sprzecznych z zasadą wolnej konkurencyi, czasem trzeba kupić drożej a sprzedać taniej dlatego, że się bojkotuje pewną grupę nabywców lub odbiorców. Za pośrednictwem bojkotu ekonomicznego realizuje się różne cele społeczne, kulturalne, religijno-moralne i polityczno-narodowe, akt wymiany staje się tu narzędziem dla osiągnięcia pozagospodarczych celów.

Nic dziwnego więc, że na bojkot ekonomiczny nie ma miejsca w granicach czystej doktryny liberalnej. W czasie, gdy ta szkoła ustalała swoje zasady, wtedy jeszcze wogóle to zjawisko nie było znanem; ale charakterystyczną jest rzeczą, że u epigonów tej szkoły bojkot napotyka na bardzo nieprzychylnie przyjęcie. Np. występują oni wprost gwałtownie przeciw bojkotom, stosowanym jako narzędzie reformy społecznej, uważając tę akcję za szkodliwą. Takie stanowisko zajmuje jeden ze zwolenników ekonomicznego liberalizmu, Wuarin, który specjalnie działalność lig konsumentów uważa za destrukcyjną, za sprzeczną z prawami ekonomicznymi, w szczególności, za niezgodną z zasadą: „à travail égal, salaire égal“. Podobnie wypowiedział się i głośny francuski pisarz, Yves Guyot, który odmawia konsumentowi prawa do zorganizowania bojkotu, do mieszania się do tego, w jakich warunkach żyją robotnicy w zakładach przemysłowych, których wytwory nabywa konsument. Odpowiada on w ten sposób przedstawiciele lig konsumentów: „waszem prawem jest kupować lub nie kupować towarów; lecz producent nie jest na to, by służyć waszym rad lub życzeń. Nie ponosicie odpowiedzialności za jego sprawy i nie jesteście zdolni do tego, by nimi kiero-

wać¹⁾. W tych słowach przebija się czysta doktryna liberalizmu ekonomicznego, jego indywidualistyczny charakter; według zasad tej szkoły nie może mieć znaczenia bojkot, który ogranicza wolną konkurencyę.

Ale w polityce ekonomicznej te zasady porzucono już niemal wszędzie. Teorya, która widzi alfę i omegę w wolnej konkurencyi, napotkała na całą masę różnych ograniczeń. Przeciw tej zasadzie wystąpiło państwo, i dla względów sprawiedliwości społecznej ogranicza jej zastosowanie w przemyśle fabrycznym, zakazując, względnie ograniczając pracę kobiet i dzieci, przepisując w jakich warunkach ma się ona odbywać; dalej państwo ze względów narodowych wprowadza ochronę celną, stając w jaskrawej sprzeczności z zasadą wolnego handlu. Słowem, państwo wszechstronnie i drobiazgowo dla różnych celów: politycznych, narodowych, moralnych, reguluje produkcję gospodarczą, i nie wierzy w to, by sama zasada gospodarności, by sama chęć osiągnięcia jak największej korzyści gospodarczej doprowadzała do ze wszech miar korzystnego układu stosunków.

A państwo samo nie jest wyrazem wszystkich interesów społecznych. Działalność państwa na polu polityki społecznej i ochrony narodowej wytwórczości jest nie równie intensywna we wszystkich krajach. A przedewszystkiem nie wszystkie warstwy społeczne znajdują zaspokojenie swych żądań na drodze państwowej. Państwo nie zawsze miesza się do sporów między poszczególnymi klasami i zawodami. A zresztą nie ziściła się jeszcze idea państwa narodowego, nie wszystkie narody rządzą się same; często dążenia tych narodów są sprzeczne z polityką państwa. Otóż tu wszędzie bojkot ekonomiczny staje się bardzo ważnym narzędziem. Za pomocą bojkotu reguluje się stosunki między poszczególnymi klasami; za pomocą bojkotu różne zawody społeczne i organizacje handlowe przeprowadzają zasadę solidarnego działania ich członków. Bojkot w rękach konsumentów dociera tam, gdzie nie dotarła państwowa polityka społeczna, a przedewszystkiem dla obrony swych narodowych interesów, szczególnie o ile chodzi o popieranie wytwórczości rodzimej, posługują się bojkotem ekonomicznym narody, które nie mają własnego państwa, lub też mają państwo słabe, od innych zawisłe. Tak więc w ten sposób streścić można rolę bojkotu ekonomicznego: bojkot ekonomiczny jest na-

¹⁾ L. Wuarin, *La Ligue d'acheteurs*. Bulletin de l'Institut national genevois T. XXXVIII. Genève 1909, s. 52—81.

²⁾ *Journal des économistes* 1904. T. IV. Yves Guyot, *La ligue des Consommateurs a New-York*, s. 221.

rzędziem, służącym do przeprowadzenia tych różnorodnych interesów społecznych (moralnych, zawodowych, politycznych i narodowych), które z tych lub innych powodów nie znajdują swego zaspokojenia na drodze państwowej działalności.

III.

Nasuwa się dalej pytanie, czemu bojkoty ekonomiczne tak rozpowszechniły się w ostatnich latach. Jest jeden moment, tak charakterystyczny dla współczesnego rozwoju ekonomicznego, który bynajmniej nie zdaje się sprzyjać rozwojowi bojkotów; tym momentem jest olbrzymi rozrost działalności państwowej. Nie trzeba szczegółowo przedstawiać, do jak wielu dziedzin wleiska się działalność państwa, do jak różnorodnych zmierza celów. Ta tendencja wydaje się niektórym autorom tak zasadniczą, że ujmują ją w formułę prawa naukowego; tak np. niemiecki ekonomista, Adolf Wagner, formułuje i uzasadnia szeroko „das Gesetz der wachsenden Ausdehnung der öffentlichen, bez. der Staatsthätigkeiten“¹⁾.

Ale jeśli się już mówi o prawie wzrostu funkcji państwa w dzisiejszej dobie, to równocześnie należałoby sformułować prawo inne, które uzupełnia tanto: prawo rozrostu różnego rodzaju zrzeszeń pozapaństwowych. Żyjemy w wieku asocjacji. Stowarzyszają się wszyscy: wielcy i mali, bogaci i ubodzy, potężni i słabi. W wielkiej produkcji przemysłowej do coraz większego znaczenia dochodzą trusty, ringi, różne mniej lub więcej trwałe porozumienia. Jesteśmy świadkami wielkiego rozwoju ruchu współdzielczego. Związki zawodowe, posługujące się różnego rodzaju narzędziami walki, przestały być monopolem robotników fabrycznych; za ich wzorem organizują się przedsiębiorcy, urzędnicy, zawody wolne. Różne te zrzeszenia powstają przeważnie o b o k p a ń s t w a, w dziedzinach, których państwo nie objęło; niekiedy jednak powstają w ramach właściwego organizmu państwowego, jak np. związki funkcyjnarjuszów państwowych, pracowników na kolejach państwowych, i w razie potrzeby, w obronie swych praw, umieją się zwrócić i przeciw państwu. Tak więc trzeba pamiętać i o tem zjawisku, nie ograniczać się do skonstatowania wzrostu

¹⁾ Adolph Wagner, Grundlegung der politischen Oekonomie. Dritte aufl. I Th. Grundlagen. Leipzig 1883, s. 892.

państwowych funkcji; trzeba równocześnie stwierdzić i wielki rozrost różnych wolnych zrzeszeń. Otóż życie tych zrzeszeń, które obecnie występują z coraz większą siłą, dostarcza podanego materiału dla rozwoju bojkotów ekonomicznych. A przytem posługują się one, w obronie swych praw, nie tylko ekonomicznymi bojkotami. Wiadomo nam, że bojkot niekiedy przejawia się i na gruncie osobistym, dalej życie stronnictw współczesnych dostarcza wielu przykładów bojkotów politycznych, znamy bardzo dobrze bojkoty szkolne, w końcu warto wspomnieć o niektórych objawach, pokrewnych bojkotom, które sprawiają nieraz dużo kłopotów rządowi; mamy na myśli wypadki biernego oporu pracowników państwowych.

Tak więc znamy łoś, na którym bojkot wyrasta, znamy ogólną funkcję, którą on pełni w organizmie społecznym. Obecnie nasuwa się pytanie, jakiego rodzaju organizacje społeczno-gospodarcze posługują się przedewszystkiem bojkotem, na jakich podstawach grupują się one do tej akcji. Jeśli przejrzymy materiał, nagromadzony poprzednio, zauważymy jeden objaw zasadniczy: ogromną przewagę bojkotów, organizowanych przez konsumentów.

W zasadzie każdy, kto uczestniczy w którymś stadium procesu gospodarczego, może przeprowadzić bojkot ekonomiczny. Może np. producent surowca zbojkotować niektórych jego nabywców; fabrykant może nie kupować potrzebnych mu surowców u pewnych ich producentów, i że swojej strony pominać np. usługi pośrednictwa handlowego, zwracając się wprost do konsumentów. Bojkot na wszystkie strony może przeprowadzić pośrednik handlowy, zwracając się przeciw producentom, konsumentom lub innym pośrednikom handlowym. W końcu konsument ma otwartą drogę do bojkotu ekonomicznego. Wszystkie te wypadki są nam znane, lecz na pierwszy plan, co do ilości i ważności, wybijają się bojkoty ekonomiczne, podejmowane przez konsumentów. O ile chodzi o stosunki robotnicze, o walkę tej warstwy z przedsiębiorcami, to tam najbardziej trwałą formą bojkotu jest bojkot pośredni, przy którym robotnicy występują w charakterze konsumentów. Konsument organizują dalej bojkoty dla pewnych celów reformy społecznej, a w bojkotach na tle narodowym również główną rolę gra konsument.

Jaka jest przyczyna tego zjawiska? Najpierw trzeba wymienić tę okoliczność, że konsumentowi w zasadzie o wiele łatwiej jest przeprowadzić bojkot, aniżeli producentowi lub pośrednikowi handlowemu. Łatwiej jest czegoś nie kupić, lub kupić to samo u kogo innego, aniżeli nie sprzedać towaru temu, kto ofiaruje cenę, wymaganą od innych. Konsument jest

pod tym względem w położeniu uprzywilejowanym, o ile oczywiście z tego położenia umie skorzystać. O jego względy ubiegają się sprzedawcy, a w epoce zaostrego współzawodnictwa gospodarczego konsument w rzadkich wypadkach jest skazanym na to, by musiał korzystać z usług jednego tylko producenta.

Otóż konsument może przeprowadzić bojkot pewnej grupy producentów lub pośredników handlowych najpierw w warunkach, które go nie narażają na żadne straty gospodarcze. Kupiec A i kupiec B ofiarują mu towary tej samej jakości, po tej samej cenie. Ale towary, sprzedawane przez kupca B, są wyrobu obcego; nie łatwiejszego, jak posłuchać haseł, wzywających do bojkotowania tych towarów. Konsument nie ponosi na tem straty, a równocześnie przyczynia się do zrealizowania pewnego celu społecznego.

Innym jest wypadek, gdy trzeba bojkotować towar lub usługę, którą można nabyć w lepszej jakości lub po niższej cenie. Tutaj bojkot wymaga pewnej ofiary ekonomicznej ze strony konsumenta; ale na tę ofiarę łatwiej się zdobyć konsumentowi, niż komu innemu. Po prostu różnica ceny, zwłaszcza przy towarach, nabywanych codziennie, nie gra nieraz wielkiej dla niego roli. Łatwiej jest nabywcy towaru zapłacić o 10 hal. więcej na sztuce, niż producentowi sprzedawać ten towar o 10 hal. taniej. Nawet dla ubogiego konsumenta ta różnica ceny jest nieznaczna, a co do producenta, to przeciwnie, zdecydować ona może o powodzeniu nawet zasobnego przedsiębiorstwa. Zresztą znane nam wypadki wskazują, że w razie bojkotu konsumenci umieją decydować się na znaczne nawet ofiary. Solidarność narodowa, klasowa lub zawodowa jest nieraz silniejsza, aniżeli chęć nabycia towaru za tańszą cenę.

Jak się jednak rzecz przedstawia w wypadkach bojkotu towarów, których nie można zastąpić innymi towarami tego samego rodzaju? Można poprostu powstrzymać się zupełnie od ich konsumowania. Ale tego rodzaju abnegacja jest na większą skalę możliwa tylko w społeczeństwach pierwotnych lub półprywatnych, gdzie te potrzeby jeszcze nie ugruntowały się na stałe. Do tych ofiar nie są zdolne społeczeństwa cywilizowane. Ale dzisiejsza produkcja otwiera drogę do wyjścia z tej trudności. Jest ona tak różnorodna, że dostarcza wielkiej masy surogatów, którymi można zastąpić bojkotowane towary. Zresztą bardzo często brak tych towarów jest tylko przejściowym, zapewniony popyt na nie budzi potrzebne siły produkcyjne.

Pod tymi wszystkimi względami słabszem jest stanowisko producenta lub pośrednika handlowego, o ile chodzi o przeprowadzenie bojkotu. Ogólnie biorąc, konsument jest luźnie związany z producentem, w normalnych warunkach może zerwać stosunki z jednym i nawiązać je z drugim. Fabrykant, rzemieślnik i kupiec są bardziej zależni i to zarówno od innych producentów, jak i od klientów. Z innymi producentami łączy ich przedewszystkiem węzły stosunków kredytowych, z których najtrudniej się wyplątać: a zaś klienteli niczem zniechęcić nie chcą, bo nie łatwo odzyskać to, co się już raz utraciło. I z tego powodu bojkot jest dla nich szczególnie groźnym. Jest groźniejszym od strejku. Bo jak stwierdził jeden z przedstawicieli berlińskiego świata przemysłowego, „strejk może na jakiś czas powstrzymać produkcję — a tę szkodę można wyrównać; bojkot zmniejsza konsumpcję — a tej szkody nie da się niczem zastąpić, zwłaszcza jeśli chodzi o artykuły żywności lub zbytku“. To też producenci są tymi, przeciw którym zwracają się bojkoty; sami nie tak często i nie na długo przystępują do organizowania bojkotów.

Konsument przez bardzo długi czas nie był świadomy swej siły. Najpierw wszystko istniało dla niego, ale w rzeczywistości był, jak cię trafnie wyraził Ch. Gide, malowanym królem świata ekonomicznego. Przyczyna tkwiła w tej samej okoliczności, która przez długie lata czyniła słabem stanowisko robotnika wobec pracodawcy. Jak długo robotnik był sam, był bezsilnym wobec pracodawcy; gdy zorganizował się w związki zawodowe, sytuacja uległa zasadniczej zmianie. Podobnie i siła konsumentów tkwi w ich organizacji. Organizacja ta przynosi konsumentom najpierw towary w lepszym gatunku lub po niższych cenach, ogólniej mówiąc, przynosi pewne korzyści gospodarcze. Ale również konsumenci mogą, uzależniając od siebie produkcję i wymianę, przeprowadzić swoje żądania co do narodowego charakteru wytwórczości, mogą domagać się tego, by wytwórcy dostosowali się do ich postulatów zawodowych i humanitarnych.

Żądania swoje może przeprowadzić konsument w dwojaki sposób. Najpierw stworzyć własną organizację wymiany i produkcji, to zn. takie przedsiębiorstwa, które reprezentują jego interesy. Głównym objawem tej tendencji są różnego rodzaju stowarzyszenia współdzielcze, które coraz silniej opanowują wymianę, a równocześnie i w produkcji gospodarczej wyrastają na bardzo poważny czynnik. Powtóre konsument może nie ujmować wprost w swoje ręce przedsiębiorstw, może zostawić je w dotychczasowych rękach, a tylko producentom postawić pewne wymagania. Jeśli oni dostosują się do tych wy-

magań, to udzieli im swego poparcia; w przeciwnym wypadku zwróci się do innych. A taką sankcją dla przeprowadzenia roszczeń konsumenta jest bojkot ekonomiczny. Tak więc ten bojkot jest narzędziem, przy pomocy którego konsument może narzucić producentom i pośrednikom handlowym spełnienie swoich wymagań co do rodzaju i charakteru produkcji i wymiany.

Z powyższego przedstawienia widać, że między bojkotami a ruchem współdzielczym zachodzi ścisły związek. I słuszną uwagę robi Czajkowski w cytowanej książce, że prócz lig spożywców, akcyę tę mogą przeprowadzić z jeszcze lepszym skutkiem stałe zrzeszenia spożywców, koperatywy, „które władnąc świadomie rozległym rynkiem zbytu, zdolne są do wywierania ciągłego nacisku na przedsiębiorców w interesie walczących z nimi robotników“¹⁾. Trzeba pamiętać o zjawisku, że ruch współdzielczy usuwa do pewnych granic potrzebę stosowania bojkotu, gdyż jeśli robotnicy uzależnią od siebie organizacyę własnej konsumcyi, to już w tej organizacyi pod względem społecznym, zawodowym, politycznym itd. mogą przeprowadzić te postulaty, które uznają za stosowne. Tak więc widzimy, że ruch współdzielczy i bojkoty ekonomiczne są to dwa, napozór różne objawy tej samej tendencyi społecznej — wyzwalania się konsumenta.

Od kilku lat mówi się w literaturze o tem, że organizacya konsumcyi stanie się punktem środkowym całej organizacyi gospodarczej, że konsument zajmie stanowisko wybitne, nieznane czasom minionym. Już np. w r. 1894 jeden z niemieckich autorów, cytowany już K. Oldenberg, zauważył: „Niezliczone zjawiska wskazują na to, że „organizacya klienteli“ jest jednym z najbliższych, wielkich stopni, na który wstąpi rozwój gospodarczy“²⁾. Występuje też cały szereg badaczy, przesiąkniętych myślą o górującem stanowisku konsumenta: znanym powszechnie jest jeden z głównych przedstawicieli tej idei, Ch. Gide, obok niego należy wymienić innego francuskiego profesora, M. Deslandres'a, autora cytowanej parokrotnie książki: „L'Acheteur“, w której on zajmuje się obszernie nie tyle prawami, ile obowiązkami społecznymi konsumenta, odpowiedzialnością, która na nim ciąży.

Otóż w świetle wzrostu znaczenia konsumenta staje się zrozumiałem również i częstsze występowanie bojkotów ekono-

¹⁾ M. A. Czajkowski, Socjalizm a państwo, s. 128.

²⁾ Schmollers Jahrbuch, 18 Jahrg. Nr 1. 1894, s. 317.

micznych, które, jak widzieliśmy w przeważnej ilości wypadków są akcją, podejmowaną przez konsumentów. Ta zmiana równowagi społecznej, polegająca na przesuwaniu się na konsumenta jej punktu ciężkości, wywołuje powstanie nowych form walki społecznej, bo taka zmiana nie może zajść bez pewnego tarcia; otóż jedną z tych form tej walki jest bojkot ekonomiczny, jest on jednym z głównych środków, przez stosowanie których może nadejść królestwo konsumenta.

IV.

W poprzednich częściach pracy omawialiśmy szczegółowo rozwój bojkotów w różnych dziedzinach życia społecznego. Zebrane tam fakty dostarczają dostatecznego materiału do wszelkich porównań i zestawień. Ale niepodobna jednak wprowadzać wniosków na temat, w której z tych dziedzin ma bojkot największe znaczenie, największą przyszłość: czy bojkot, jako narzędzie walki klasowej, czy bojkot stosowany przez konsumentów w myśl wymagań polityki społecznej, czy też bojkoty, podejmowane na tle narodowym. Stosunki w tych dziedzinach są bardzo różnorodne, i lepiej wstrzymać się od zbyt dalekich uogólnień. Natomiast można zaobserwować, że uzyskują sobie przewagę niektóre postacie bojkotu, bez względu na to, na jakim tle rozgrywa się akcja.

Niejednokrotnie przyszło nam odróżnić bojkot pośredni od bezpośredniego. Różnica między tymi postaciami bojkotu nie jest tylko formalna, wiąże się z ich treścią, gdyż w jednych warunkach zjawia się bojkot bezpośredni, a w innych tylko druga jego postać. Bojkoty bezpośrednie z natury swojej mają być krótkotrwałe: gdyż albo uda się ta rzecz albo nie, w każdym razie, po pewnym czasie bojkot musi się zakończyć. Bojkot bezpośredni ma bardzo często charakter aktu doroządnego, chodzi tu albo o represję, o nacisk polityczny, albo o wykorzenienie pewnego nadużycia. Niekiedy też ten bojkot przybiera postać okrutną, przeobraża się w bojkot osobisty.

Natomiast przez bojkot pośredni nawiązuje się trwałe stosunki z pewną grupą producentów lub pośredników handlowych; następuje ściślejsze zespolenie między przedstawicielami różnych faz procesu gospodarczego, który przedstawia się jako całość, oparta nie na przypadkowych aktach, kierowanych wyłącznie zasadą wolnej konkurencji, lecz na wspólności interesów zawodowych, narodowych lub innych.

Jeżeli przypatrzymy się stosunkowi, zachodzącemu między tymi dwoma rodzajami bojkotu, to zauważymy, że istnieje wyraźna tendencja, która daje przewagę bojkotowi pośredniemu nad bezpośrednim. W stosunkach robotniczych np. z początku przewagę mają bojkoty bezpośrednie, tak po stronie robotników, jak i przedsiębiorców. W miarę rozwoju niektóre z nich znikają (np. czarne listy), inne bojkoty bezpośrednie tracą swoje znaczenie. Robotnicy przestają bojkotować dorywco tego lub innego przedsiębiorcę; nawiązują ścisłe stosunki z pewną ich grupą, przyznają jej prawo używania „label“ i pomijają wszelkich innych producentów. Podobnie i w stosunkach narodowych, np. dawny, czysto negatywny bojkot agrarny w Irlandyi traci swoje znaczenie, a na jego miejsce zaczyna wchodzić hasło wyłącznego popierania własnej produkcji. Podobnie miejsce pierwotnego bojkotu antyangielskiego w Indyach, wywołanego wyłącznie politycznymi przyczynami, zajmuje ruch Suadeshi, który każe popierać wytwory własnej produkcji. Analogiczny ruch widzimy i w Turcyi, widzimy i w innych krajach.

Nie znaczy to, że bojkoty bezpośrednie będą musiały zniknąć, ale nasuwa się tylko ten wniosek, że w przeważnej liczbie wypadków bojkot pośredni ma wyższość nad bojkotem bezpośrednim, często ten pierwszy wchodzi na miejsce drugiego. Jest to rzecz zupełnie naturalna. Bojkot bezpośredni, który wskazuje tylko, z kim nie można utrzymywać stosunków gospodarczych, jest akcją niezupełną; albo wymaga zupełnego zrzeczenia się pewnej potrzeby, albo zostawia w wątpliwości, w jaki sposób tę potrzebę należy zaspokoić. Lepiej więc wskazać pozytywnie, z kim trzeba utrzymywać stosunki, bardziej celowym jest zorganizowanie — o ile w danych warunkach możliwe — bojkotu pośredniego.

W końcu nasuwa się jeszcze jedno uogólnienie. Bojkotować można albo właściwych wytwórców, albo pośredników handlowych; w pierwszym wypadku mamy bojkot produkcji w ciśniejszym słowa znaczeniu, w drugim wymiany. Otóż bojkot w tych dwóch odmiennych prowadzony kierunkach nie zawsze na te same napotyka przeszkody. Naogół można powiedzieć, że łatwiej jest przeprowadzić skuteczny bojkot pośrednictwa handlowego, aniżeli bojkot produkcji. Jeśli np. bojkotuje się kupców obcej narodowości, to oni wobec tej akcji są bezsilni, a przytem natychmiast umieją z tego skorzystać ich współzawodnicy, natychmiast powstają liczne przedsiębiorstwa, które liczą na to, że czynniki, przeprowadzające bojkot, użyczą im swego poparcia. Warstwa pośredników

handlowych jest bardzo ruchoma, dostosowuje się do wszystkich potrzeb. Jeśli klientela jest już zabezpieczona, to można zaryzykować utworzenie takiego przedsiębiorstwa, jakkolwiek nie rozporządza się odpowiednio wysokim kapitałem, bo wtedy i kredyt się znajdzie. Bardzo często przytem do prowadzenia przedsiębiorstw handlowych, np. w handlu detalicznym, nie potrzeba fachowych wiadomości, przy pewnym sprycie może niemal każdy założyć sklepik i nawet rozwijać to swoje przedsiębiorstwo.

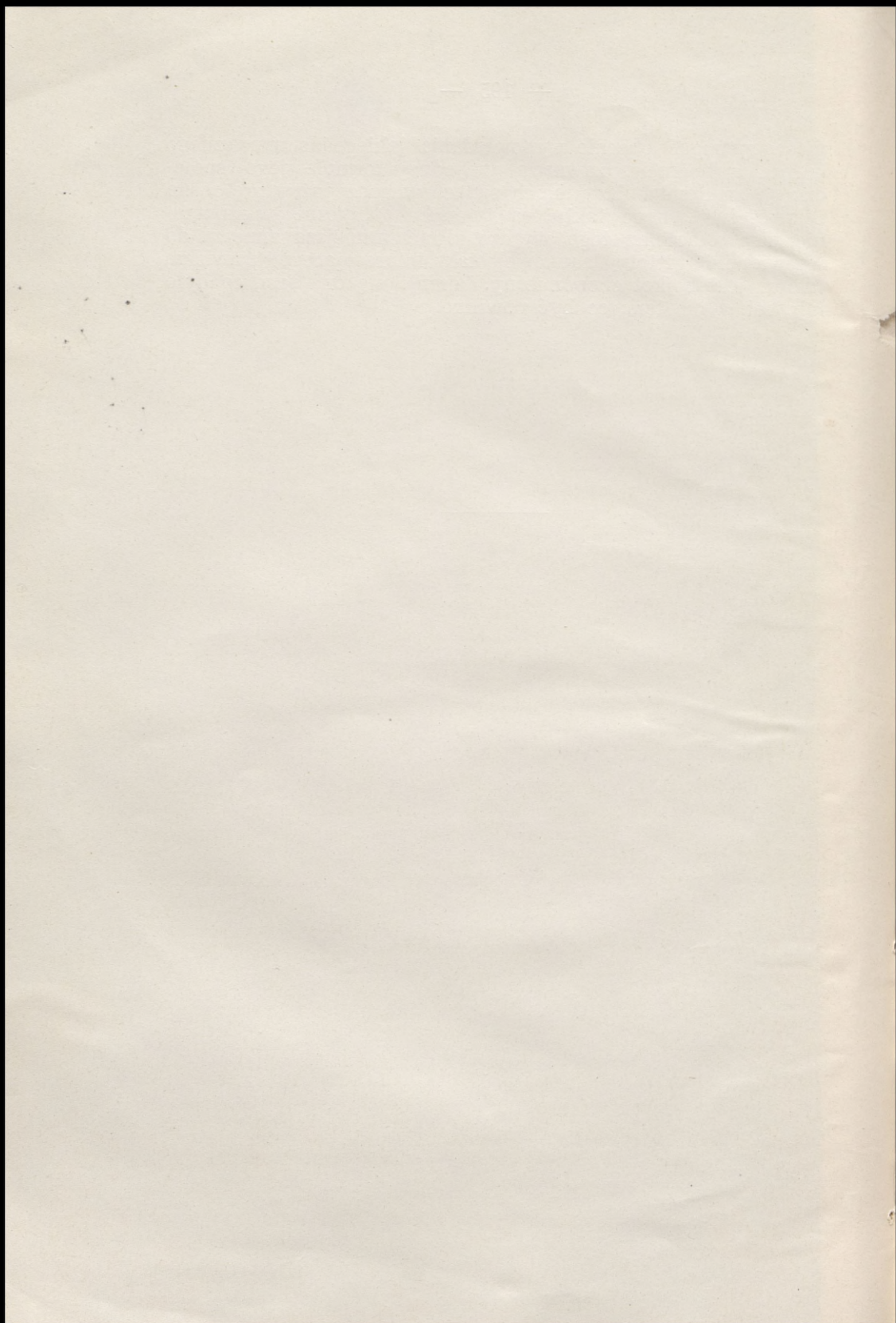
Inaczej cokolwiek ma się rzecz z bojkotem produkcji, zwłaszcza, gdy tej produkcji w sposób odpowiedni co do jakości i ceny nie można odrazu zastąpić. O wiele łatwiej jest zbojkotować jednych kupców i kupować od drugich, aniżeli skłonić tychże kupców, by oni zerwali stosunki z dotychczasowymi dostawcami, np. z obcymi fabrykantami. W dzisiejszych stosunkach pośrednik handlowy niema na ogół zbyt wielkiej swobody w doborze tych producentów, u których zaopatruje się w swoje towary. Przedewszystkiem bierze od nich na kredyt, niekiedy z długim terminem. A taki producent lub hurtownik dba o to, by mu się nie wymknął żaden z jego dotychczasowych klientów. Gdy który z nich z kim innym próbuje nawiązać stosunki, to natychmiast staje ten producent na drodze, i albo ofiaruje lepsze warunki kredytowe, różne rabaty itd, albo też grozi wstrzymaniem kredytu, odmową prolongaty weksli itd. — co w wielu wypadkach może za sobą pociągnąć natychmiastową ruinę kupca.

A przytem do zmienionych przez akcję bojkotową warunków nie tak rychło dostosowuje się produkcya przemysłowa, jak organizacya handlu. Produkcya, która jest zazwyczaj wielką produkcją, nie przeobraża się tak szybko jak handel, wymaga większej liczby fachowych sił, kapitałów, bardziej pewnej konjunktury. Stąd też działanie bojkotu ekonomicznego, o ile on zmierza do nadania innego kierunku produkcji przemysłowej, jest wolniejsze, aniżeli wtedy, gdy bojkot służy do poparcia jednego handlowego pośrednictwa, a do wyparcia innego.

* * *

Wtedy, gdy się opisywało konkretne przejawy bojkotu, wtedy można było uwydatnić tło, na którem one wyrosły, wykazać ich związek z innymi zjawiskami gospodarczemi i poza gospodarczemi. Przy uogólnieniach odpadają te momenty, to też te uogólnienia nie mogą sięgać zbyt daleko. Nikt nie

może wymagać obecnie wypowiedzania jakiegoś sumarycznego zdania o bojkocie, zawarcia w jednej formule jego społecznego znaczenia. Przy takich sądach wchodzi już w grę ocena celowości pewnego faktu, są to sądy polityczne w najogólniejszym znaczeniu tego wyrazu. Praca niniejsza zmierza do wyświetlenia istoty naukowej tak interesującego zjawiska, jakim jest bojkot ekonomiczny. Zajmuje się ona tem, co było lub jest, a nie tem, co być powinno.



SPIS RZECZY.

Wstęp. Istota i rodzaje bojkotu ekonomicznego.	<i>Str.</i>
I. Bojkoty w czasach i miejscach odległych. Określenie istoty bojkotu ekonomicznego: negatywny, społeczny charakter akcji, pozapaństwowa organizacja, wyłączenie z obrotu gospodarczego. Zjawiska pokrewne	1
II. Rodzaje bojkotu: różne bojkoty ze względu na ich przedmiot. Różnice ze względu na rozciągłość akcji. Bojkot bezpośredni i pośredni. Stały i czasowy. Bojkoty dorywcze i zorganizowane, legalne i nielegalne. Układ pracy	6

CZĘŚĆ PIERWSZA.

Bojkot w walce między robotnikiem a przedsiębiorcą.

ROZDZIAŁ I. Narzędzia walki między robotnikiem a przedsiębiorcą i zjawiska bojkotowi pokrewne; rodzaje bojkotów w tej dziedzinie.

Charakter ogólny walki klasowej. Strejk i lokaut. „Closed shop“. Rodzaje bojkotów: czarne listy; „Arbeitsspere“. Bojkot produktów przedsiębiorcy. Kwestye terminologiczne	13
---	----

ROZDZIAŁ II. Stany Zjednoczone Ameryki północnej.

Warunki, sprzyjające pojawianiu się bojkotów w Stanach Zjednoczonych, rozwój samopomocy społecznej, zainteresowania się sprawami gospodarczymi. Czarne listy. Postacie tej akcji. Opinia publiczna i prawo. Wypadki stosowania czarnych list. Pojawienie się bojkotu: „label“ przeciw chińskiej imigracji. Liczba bojkotów w pierwszych latach. Statystyka. Bojkot w zmienionej postaci. „Rycerze Pracy“, bojkoty przez nich organizowane. Warunki skuteczności bojkotów. Bojkot a strejk. Główne rodzaje bojkotu bezpośredniego. Bojkoty drukarskie. Bojkoty w związku z strejkami. Bojkoty w latach późniejszych. Rola Am. Federacji Pracy. Unfair i Fair List. Walka z bojkotami. Praktyka prawna a bojkot. Opinia publiczna.

Stanowisko robotników. „Label“. Cel tej instytucji. Warunki jej zastosowania. Sposób przeprowadzenia. Agitacja za „label“. Jeden znak, czy znaki poszczególnych związków? Kobiety a „label“. Znaczenie „label“ w różnych gałęziach przemysłu. Znaczenie tej instytucji dla robotników. Łączność między obiema formami bojkotu. Wypieranie bojkotu bezpośredniego przez pośredni 18

ROZDZIAŁ III. Bojkoty w ważniejszych krajach europejskich: Anglia, Francja i Niemcy.

Odmienne warunki w Europie. Wielka Brytania. Czarne listy. Trade Unions a „non-union men“. Stanowisko judykatury wobec bojkotów. Słabe rozpowszechnienie bojkotów w W. Brytanii. Objawy doby ostatniej. Francja. Bojkoty w przeszłości. „Label“. Syndykalizm a bojkot. Niemcy. Czarne listy. Polityczny charakter ruchu robotniczego. Bojkoty w walce z socjalną demokracją. Bojkoty w przemyśle browarnianym. Bojkot z r. 1894, inne wypadki. Bojkoty w innych dziedzinach. Przypadki bojkotu pośredniego. Bojkot przeciw konsumcyi wódki. Stanowisko socjalnej demokracji wobec bojkotów 51

CZEŚĆ DRUGA.

Bojkoty w walce innych warstw społecznych i grup zawodowych.

- I. Różne postacie walki konkurencyjnej. Bojkot a interesy różnych organizacji. Bojkoty, stosowane przez trusty. Bojkot w rozwoju karteli przemysłowych. Różne rodzaje bojkotów: co do surowca, sił roboczych, dróg komunikacyjnych, zbytu towarów, kredytu, bojkot zupełny 71
- II. Kupcy a bojkot. Bojkoty przeciw jednostkom, łamiącym solidarność zawodową. Przeciw stowarzyszeniom spożywczym 79
- III. Bojkot w życiu zawodowym. Przykłady bojkotów lekarskich. Konsumentów a bojkot. Ogólny charakter bojkotów, opisanych w tym rozdziale 82

CZEŚĆ TRZECIA.

Bojkot jako narzędzie reformy społecznej.

- I. Szkoła liberalna a odpowiedzialność konsumenta. Krytyka Johna Ruskina. Przykłady historyczne 86
- II. Początki „lig nabywców“ w Stanach Zjednoczonych. Ich rozwój. Białe listy, organizacje. Rezultaty. Liga społeczna nabywców w Paryżu. Rozpowszechnienie się tej idei na prowincyi. Powstanie ligi szwajcarskiej. Metody działania. Niemiecki „Käuferbund“, jego rozpowszechnienie. Międzynarodowe porozumienie. Znaki na produktach, wprowadzone przez ustawodawstwo 90
- III. Jednolitość tego ruchu. Różne kierunki działania lig nabywców. Znaczenie tego ruchu 99

3

CZEŚĆ CZWARTA.

Bojkoty w walkach na tle narodowem.

ROZDZIAŁ I. Różne typy bojkotu w tej dziedzinie i pomniejsze jego wypadki.

Znaczenie bojkotów narodowych. Bojkot kolonistów w Ameryce północnej w XVIII wieku. Różne losy tego bojkotu. Rodzaje bojkotów na tle narodowem. Bojkoty demonstracyjne: bojkot z powodu wojny z Burami. Inne wypadki tego bojkotu. Bojkoty z konkretnym celem politycznym. Bojkoty dla poparcia narodowej wytwórczości. Próby bojkotu antyniemieckiego w Wielkiej Brytanii. Bojkot antyniemiecki w Danii. Bojkoty na Węgrzech. Bojkoty w Czechach 102

ROZDZIAŁ II. Bojkoty w Irlandyi.

I. Znaczenie bojkotów irlandzkich. Precedensy historyczne 112
 II. Tło irlandzkich bojkotów. Kwestya agrarna. Zaostrenie się problemu w II połowie XIX w. Pierwsze próby reform 115
 III. Liga ziemska z r. 1880. Pierwsze hasła bojkotu. Kapitan Ch. C. Boycott. Stworzenie nazwy „bojkot“ 118
 IV. Przeciw komu zwraca się bojkot? Organizacya bojkotu. Jego rodzaje i statystyka 121
 V. Pojmowanie bojkotu przez Irlandczyków. Opinia angielska. Represya prawna i policyjna. Znaczenie bojkotów. Analogia z innych stosunków agrarnych. Reformy 129
 VI. Inne przejawy bojkotu. Doba obecna. Ruch Sinn Fein, jego cele i działalność 136

ROZDZIAŁ III. Bojkoty w życiu ludów wschodnich.

Znaczenie tych bojkotów 141
 I. Tło psychologiczne i społeczne bojkotów chińskich. Zatarg z Stanami Zjedn. Geneza bojkotu. Jego organizacya. Stanowisko rządu Stanów i rządu chińskiego. Skutki w handlu zewnętrznym. Zatarg z Japonią. Bojkot antyjapoński 141
 II. Geneza bojkotu antyaustriackiego w Turcyi w r. 1909. Jego organizacya. Stanowisko rządów. Skutki bojkotu. Bojkot antygrecki . . 150
 III. Momenty wspólne w bojkotach tureckich i chińskich. Bojkoty ze stanowiska prawa międzynarodowego 155
 IV. Tło bojkotów indyjskich. Sprawa Bengalu w r. 1905. Bojkot z tego czasu. Geneza ruchu „Suadeshi“. Teorya indyjskich bojkotów. Ocena ich znaczenia. Program „Suadeshi“. Skutki tej agitacyi . . 158
 V. Przyczyny rozpowszechnienia się bojkotów w Azyi 158

ROZDZIAŁ IV. Uwagi u bojkotach na tle narodowem.

Rozpowszechnienie się bojkotów w tej dziedzinie. Bojkoty demonstracyjne. Warunki zastosowania bojkotów z konkretnym celem politycznym. Bojkot jako czynnik poparcia rodzimej wytwórczości 174

CZEŚĆ PIĄTA.

Wnioski ogólne.

- I. Pogląd na częste występywanie bojkotów. Oświetlenie znaczenia bojkotów w dotychczasowej literaturze ekonomicznej. Punkty widzenia, z których można patrzeć na bojkot: moralny, polityczny, prawny. Znaczenie stanowiska prawa dla bojkotów 179
- II. Pogląd szkoły klasycznej na rozwój gospodarezy. Stanowisko jej zwolenników wobec bojkotów. Zaprzeczenie zasady wolnego obrotu. Znaczenie bojkotu na tle rozwoju społecznego 184
- III. Tło wielkiego rozpowszechnienia się bojkotów. Stanowisko producenta a konsumenta. Czynniki wzrostu znaczenia konsumenta, a bojkot 187
- IV. Stosunek bojkotów bezpośrednich i pośrednich. Bojkot produkcji a bojkot pośrednictwa handlowego. Znaczenie bojkotów ekonomicznych 192





41232/
2