

Grey Scale #13



Part Code
ST1316



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





STANISŁAW GRABSKI

EKONOMJA SPOŁECZNA

VII.

STOSUNKI ROBOTNICZE



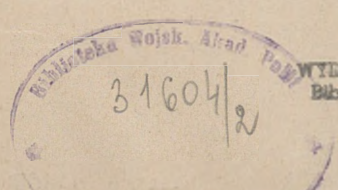
LWÓW — WARSZAWA — KRAKÓW
WYDAWNICTWO ZAKŁADU NARODOWEGO IMIENIA OSSOLIŃSKICH

TEGOŻ AUTORA:

- Karl Marlo als Socialtheoretiker. Bern, 1899
Zur Erkenntnislehre der volkswirtschaftlichen Erscheinungen. Leipzig 1900.
Zarys rozwoju idei społeczno-gospodarczych w Polsce. Kraków 1903.
Istota wartości jako zjawiska społeczno-gospodarczego. Kraków 1904.
Spółki włościańskie. Kraków 1905.
Rewolucja. Warszawa 1921.
Naród a państwo. Lwów 1922.
Uwagi o bieżącej chwili historycznej Polski. Warszawa 1923.
Z codziennych walk i rozważań. Poznań 1923.
Z zagadnień polityki narodowo-państwowej. Warszawa 1925.
Kryzys myśli państwowej. Lwów 1927.
Rzym czy Moskwa. Poznań 1927.
Ekonomja społeczna I. Socjologiczne podstawy ekonomji. Lwów 1927.
Ekonomja społeczna II. Rozwój nauki ekonomji społecznej. Lwów 1927.
Ekonomja społeczna III. Zasadnicze pojęcia społeczno-gospodarcze. Lwów 1927.
Ekonomja społeczna IV. Gospodarstwo i przedsiębiorstwo. Lwów 1927.
Ekonomja społeczna V. Rynek. Lwów 1927.
Ekonomja społeczna VI. Kapitał. Lwów 1928.



III 655.259



WYDANO Z DOULETOW
Biblioteka Narodowa

st. 2

ROZDZIAŁ I.

§ 1. Zawsze w każdym zespole ludzi, stanowiącym gospodarstwo czy przedsiębiorstwo, są jednostki kierujące zbiorową pracą i jednostki pracę tę wykonujące.

W najpierwotniejszych osadach rodowych kierują wspólnymi łowami, sporządzaniem łodzi i sieci, ustawianiem siideł w wodzowie wspólnie ze starcami.

W osadach plemiennych, podzielonych na samoistne gospodarstwa rodzinne, kierują pracami gospodarczymi ojcowie rodzin. Rodziny te wszakże składają się nie tylko z rodziców z niedorośliwymi dziećmi. Zazwyczaj pozostają we wspólnocie gospodarczej rodziny żonaci synowie, tak iż gospodarstwo rodzinne plemion pasterskich i rolniczych łączy trzy, a niekiedy i cztery generacje. Po śmierci ojca kieruje nim najstarszy z synów. Młodszy synowie wraz ze swymi żonami i dziećmi są wykonawcami siłami gospodarstwa rodzinnego.

Na nieco wyższych szczeblach technicznego rozwoju w skład gospodarstw tych wchodzi również zdobywani w walkach orężnych jeńcy, którzy w okresie osad plemiennych zazwyczaj po kilku latach niewoli przyjmowani są do rodziny, oraz słudzy, pochodzący ze zbiedniałych rodzin własnego plemienia.

W tych dwóch pierwszych okresach rozwoju cywilizacji: osad rodowych i osad plemiennych podział ludności na ludzi kierujących gospodarczą współpracą i wykonywujących tę współpracę opiera się na *klasach wieku*.

W okresie państw pierwotnych, powstających z podboju, wytwarzają się rozszerzone gospodarstwa domowe rodzin zwycięskiego plemienia. Gospodarstwami temi kierują, również jak w zamkniętych gospodarstwach rodzinnych osad plemiennych, ojcowie. Prace wykonawcze spełniają za nich jednak z reguły już nie młodszy członkowie rodziny pana domu, lecz słudzy niewolnicy lub poddani, pochodzący z podbitej ludności kraju lub jeńców wojennych, a następnie kupowani też w ob-

cych krajach. W skład tych antycznych rozszerzonych gospodarstw domowych wchodzi niejednokrotnie obok sług, bezpośrednio pod rozkazami pana, względnie jego dozorców, pracujących w jego domu miejskim, czy na jego polach, również drobne gospodarstwa poddanych, samodzielnie uprawiających wydzielone im kawałki ziemi i zobowiązanych do dostarczenia określonych danin swym panom. Gospodarstwa te łączą członków jednej rodziny, pracujących pod kierownictwem ojca.

Wraz z powstaniem państw podział ludności na kierującą gospodarczą współpracą i wykonywującą ją opiera się na *prawnej zależności plemion podbitych od plemion zwycięskich, a jednocześnie w tonie każdej z tych warstw na klasach wieku.*

Przytem wytwarza się *hierarchja kierowniczych stanowisk.* Gospodarstwami poddanych włościan kierują ojcowie rodzin. Są oni jednak zależni od rozkazów panów. W miarę zaś powiększania się i jednocześnie z tem różniczkowania się rozszerzonych gospodarstw domowych zwycięskiego plemienia, wytwarza się w nich coraz liczniejsza organizacja zarządców i dozorców prac specjalnych, wykonywanych przez odrębne grupy sług niewolnych: uprawiających pola, ogrody, pasących trzody, przeprowadzających roboty irygacyjne, wznoszących budowle, wydobywających metale, sporządzających tkaniny, wiosłujących na statkach morskich... Im obszerniejsze jest rozszerzone gospodarstwo domowe pana niewolników — tem bardziej zróżniczkowaną i hierarchicznie zbudowaną jest też kierownicza jego organizacja, tem więcej w niem stopniowań władzy i odpowiedzialności dozorców i zarządców. Są oni wszyscy mianowani przez pana przeważnie z pośród sług niewolnych. Nawet na dworach monarszych zarząd prac gospodarczych powierzany jest często ludziom niewolnym. *Stanowiska w hierarchji organizacji kierowniczej rozszerzonych gospodarstw domów pańskich w miarę rozrostu ich i różniczkowania się zależą coraz bardziej od indywidualnych uzdolnień jednostek, w skład tych gospodarstw wchodzących.*

Gdy zaś plemiona zaborcze i podbite zespala się językowo, religijnie i obyczajowo w jeden lud, obok pochodzących od pierwotnych zdobywców kraju panów, arystokracji, czy patrycjatu oraz poddanych i niewolników wytwarza się stopniowo częściowo ze zbiedniałych członków rodów rządzących, częściowo z wyzwolanych niewolników i wykupujących się z zależności od panów poddanych, warstwa ludzi osobiście wolnych, lecz nie należących do związków rodowych, nie posiadających domowych ołtarzy, ani też większych posiadłości ziemskich czy znaczniejszych ilości sług niewolnych. Stanowią oni „demos“ miast greckich, „plebs“ Rzymu królewskiego i republikańskiego. W Rzymie znaczna ich część posiada kawałki pola, osobiście uprawiane. Pod koniec jednak republiki większość plebsu składa się z wyzwolenców, przybyszów z in-

nych miast italskich, jest bezrolna i, o ile nie żyje z usług oddawanych familjom patrycjuszów jako ich klientela, czerpie swe dochody z drobnego handlu i rzemiosła. W miejskich republikach greckich demos od początku żył przeważnie z pośrednictwa handlowego na rynkach lokalnych i z prac przetwórczych. Obok gospodarstw rządzącego stanu powstają więc w miastach starożytnych drobne przedsiębiorstwa, podstawą gospodarstw stanu średniego, plebsu, czy demosu będące. W przedsiębiorstwach tych pracują niejednokrotnie obok członków rodzin ich właścicieli najemni wolni ludzie, jako słudzy, czy pomocnicy.

Wraz zaś z zanikaniem prawnych przywilejów arystokracji względnie patrycjatu, dopuszczeniem plebsu do urzędów i związków małżeńskich z rodami rządzącymi (*connubium*), coraz częściej staje się przechodzenie z warstwy średniej do rządzącej i odwrotnie wskutek wynikającego z różnicy uzdolnień gospodarczych bogacenia się i biednienia rodzin.

W okresie imperium rzymskiego znaczna ilość kierowników i właścicieli wielkich gospodarstw niewolniczych jest pochodzenia plebejskiego, a nawet niewolnego. *Pod koniec świata starożytnego uwarstwienie majątkowe, stanowisko kierownicze w większych lub mniejszych zespołach gospodarczych opiera się nie mniej niż na przynależności do rodów na osobistych również kwalifikacjach jednostek, czy też najbliższych ich przodków.*

Różnica indywidualnych uzdolnień wpływała w pewnym stopniu na stanowisko jednostek w hierarchji gospodarczego współżycia i w okresie osad plemiennych. Młodszy członkowie rodzin obdarzeni większą inicjatywą gospodarczą opuszczali dom ojców, zakładali własne gospodarstwa, stawali się sami kierownikami gospodarstw rodzinnych. Odwrotnie zbiedniałe gospodarstwa rodzinne rozpadały się i członkowie ich szli na służbę do obcych rodzin.

Wybitnie uzdolnione jednostki przełamywały zawsze i wszędzie ograniczające ich inicjatywę i ich samodzielność formy społeczne. I żadne formy społeczne nie chroniły wyjątkowo nieudolnych ludzi od biedy i poniżenia.

Zasadą jednak, na której opiera się hierarchja gospodarczego współżycia, w okresach rodowych i plemiennych są klasy wieku, następnie w pierwotnych państwach, powstałych z podboju — podział ludności kraju na warstwę panującą i warstwę gospodarczo pracującą, prawnie od warstwy panującej zależną, oraz w dalszym ciągu w łonie każdej z tych warstw — klasy wieku. Stopniowo, w miarę zespalandia się warstw tych w jeden lud, przemiany oparte na związkach rodowych stanów w klasy majątkowe, wytwarzania się w łonie wielkich gospodarstw coraz liczniejszej i bardziej złożonej organizacji kierowniczej i nadzorczej, do której po-

woływani są nierzadko i niewolni słudzy, rozszerzania się gospodarki pieniężnej i okupywania się poddanych — osobiste kwalifikacje zapewniają w coraz większym stopniu obok przynależności do odpowiedniej warstwy prawno-politycznej i klasy majątkowej kierownicze stanowiska w organizacji gospodarczego współżycia i współdziałania.

Nigdy jednak w świecie starożytnym indywidualne uzdolnienia nie stały się zasadniczą podstawą hierarchji gospodarczej. Aż do ostatnich bowiem czasów rzymskiego imperjum istniało niewolnictwo, stawiające dziedzicznie masy pracującej ludności w prawną zależność gospodarczą od ich panów, należących do warstwy wolnych obywateli.

W początkach już jednak wieków średnich niewolnictwo szybko zanika w miastach, a następnie i na dworach feudalnych panów ziemi.

Wprawdzie organizacja społeczno gospodarcza wsi rozwija się w dalszym ciągu w ramach rozszerzonych gospodarstw domowych, panów, od których w prawnej zależności znajduje się gospodarczo pracująca ludność rolnicza. Zależność jednak poddańcza średniowiecznych włościan jest znacznie łagodniejszą od zależności niewolników, którzy pracowali na willach panów rzymskich i pozostawia znacznie większy zakres gospodarczej samodzielności. W drugiej połowie średniowiecza na Zachodzie Europy gospodarstwa włościańskie uniezależniają się coraz bardziej od dworów panów ziemi.

Doprowadza to w Anglii do zupełnego ustania poddaństwa na przełomie średnich i nowych wieków.

We Francji zanika zależność osobista poddanych. Otrzymują oni prawo żenienia się wedle własnej woli, przekazywania testamentowego swego majątku, odsprzedawania swych gospodarstw, przenoszenia się z miejsca na miejsce. Poszczególne rodziny włościańskie dochodzą swą pracowitością i talentem gospodarczym do znacznego nawet dobrobytu.

Naogół też z chwilą, gdy daniny w naturze i robocizny zostają zamienione na czynsze pieniężne i włościanie mogą za pewne sumy pieniężne powiększać swe działły gruntowe, rozmiar i zasobność gospodarstw włościańskich nietylko w Anglii, lecz i we Francji, Włoszech oraz zachodnich krajach niemieckich, zależy coraz bardziej od osobistych kwalifikacyj posiadaczy tych gospodarstw.

Poddaństwo jednak określa dość ściśle granice, w jakich włościanie mogą dorabiać się dobrobytu i majątku. Nakłada ono bowiem na nich obowiązki wobec panów ziemi, których jednostronnie zerwać nie mogą. A i w Anglii, pomimo uzyskania osobistej wolności, pozostają oni w zależności gospodarczej od panów ziemi, którzy w XVII stuleciu masowo odbierają włościanom dzierżawione przez nich grunta. W środkowej zaś i wschodniej Europie z końcem średnich wieków zależność gospodarstw włościańskich od panującego stanu szlacheckiego zwiększa

się ogromnie wraz z rozwojem folwarków. Znaczna część włościan w północnych i wschodnich Niemczech, a jeszcze większa w Polsce w ciągu XVII i XVIII wieku, traci niemal zupełnie samodzielność gospodarczą, schodząc do poziomu robotników pańszczyźnianych, wynagradzanych za pracę na folwarkach używalnością kawałka ziemi. System pańszczyźniany zacieśnił tak dalece granice indywidualnej gospodarczej inicjatywy mas włościańskich, iż uzyskanie samodzielności gospodarczej własnym wysiłkiem stało się dla olbrzymiej większości włościan środkowej i wschodniej Europy niemożliwe.

I dlatego też w krajach, w których rozwinęły się na przełomie średnich i nowych wieków folwarki, uprawiane przez pańszczyźnianych włościan, musiała nadać włościanom samodzielność gospodarczą aktami prawodawczymi władza państwowa.

Przez cały okres średnich wieków i w nowych wiekach na Zachodzie Europy do końca XVIII stulecia, a w środkowej i wschodniej Europie do uwłaszczenia włościan, podstawą hierarchji w organizacji gospodarstw rolniczych był podział na stany i nadania lenne ziemi. Nadania te wytworzyły system powinności, uzależniających jedno gospodarstwa od drugich.

Powstały kategorie gospodarstw o różnym stopniu swej samodzielności. W początkach średniowiecza istnieją we Francji przywiązani do ziemi *serfs de corps*, mający prawo opuszczania swych zagród, nie rozporządzający jednak samodzielnie swym majątkiem *serfs de main morte*, obciążeni daninami, poza tem posiadający wszakże gospodarczą samodzielność *homes de poëste*. W Niemczech byli włościanie na *dobrem prawie*, dziedzicznie posiadający nadane im grunta i których powinności nie mógł pan samowolnie podnosić, i na *złym prawie*, każdej chwili usuwalni z ich gruntów.

U nas na przełomie średnich i nowych wieków byli posiadający pełne prawo rozporządzania swym majątkiem i do posług wojennych zobowiązani sołtysi, dalej czynszownicy, oraz odrabiający pańszczyznę rolnicy, przyczem część tych ostatnich posiadała własne inwentarze, narzędzia i budynki gospodarcze, część zaś miała inwentarze i budynki pańskie.

Tylko osobista służba panów ziemi żyła w bezpośredniej łączności z gospodarczą organizacją dworu pańskiego. Ogół ludności rolniczej, choć znajdował się w mniejszej lub większej od gospodarstw pańskich zależności, posiadał własne swe mniej lub więcej samodzielne gospodarstwa, obejmujące zazwyczaj członków jednej rodnej rodziny, a w części i sług, współpracujących z rodziną włościańską za utrzymanie i dodatkowe wynagrodzenie w rzeczach lub pieniądzu. Osobistą pracowistością mogli włościanie, gdy nie byli przywiązani do ziemi i opłacali panom

ziemi czynsze, a nie odrabiali pańszczyzny, powiększać i rozmiar swych gospodarstw i stopień gospodarczej samodzielności, zawsze jednak w granicach zakreślonych organizacją gospodarstw panów ziemi.

Natomiast *w miastach średniowiecznych podstawą hierarchji gospodarczej były osobiste uzdolnienia.*

Prawo do kierowania przedsiębiorstwami rzemieślniczymi i kupieckimi nadawały cechy i gildje wraz z godnością mistrza, a nadanie to mógł uzyskać tylko ten, kto wykazał odpowiednią znajomość kunsztu.

W warsztatach rzemieślniczych pracowali pod kierownictwem mistrzów czeladnicy i uczniowie. Mistrz cechowy był wszakże nie tylko panem swej czeladzi (maistre) i organizatorem pracy warsztatu. Był on jednocześnie nauczycielem swych pomocników. I każdy uczeń, jeśli tylko posiadał odpowiednie uzdolnienie, zostawał po pewnym czasie czeladnikiem, a czeladnik po zdaniu przepisanych egzaminów — mistrzem.

Wprawdzie pod koniec wieków średnich mistrzowie starają się utrzymać kierownictwo warsztatów w ręku swych rodzin. Uzyskują prawo prowadzenia warsztatów wdowy mistrzów. Synowie mistrzów są zwalniani od obowiązku wędrówki po obcych miastach.

Żądane od kandydatów do godności majsterskiej okazy ich kunsztu t. zw. majstersztyki stają się coraz kosztowniejsze, by utrudnić niezamownym czeladnikom uzyskanie prawa prowadzenia warsztatu rzemieślniczego. Warstwa majsterska dąży do przeobrażenia się w klasę majątkową, do uzależnienia stanowisk w hierarchji cechowej bardziej od odziedziczonego majątku, niż od osobistych uzdolnień.

Pomimo tych jednak dążeń zasadniczą podstawą organizacji cechowych warsztatów rękodzielniczych pozostała osobista kwalifikacja. Posiadanie majątku, przynależność do rodzin majsterskich ułatwiały uzyskanie uprawnień do kierowania warsztatem. Ale i dziś jeszcze w krajach, w których utrzymały się cechy, by kierować warsztatem rękodzielniczym, niezbędne jest wykazanie się odpowiednim uzdolnieniem.

Klasą majątkową stają się wszakże, poczynając od XIII stulecia, właściciele i kierownicy przedsiębiorstw handlowych.

A gdy w XVII stuleciu kupcy organizują również przedsiębiorstwa przetwórcze, powstaje obok cechowego rzemiosła przemysł fabryczny, dla prowadzenia którego nie wystarcza posiadanie samej tylko znajomości fachu i należytych zdolności organizacyjno-handlowych, lecz koniecznem jest posiadanie również odpowiedniego kapitału.

W ciągu XIX stulecia przemysł fabryczny uzyskuje stanowczą przewagę nad rzemieślniczym, nasamprzód w Anglii, następnie we Francji, a wreszcie i w środkowej Europie. W 1895 r. ilość osób zatrudnionych w drobnych przedsiębiorstwach przemysłowych (1—5 osób) wy-

nosiła w Niemczech 46% ogółu pracującej w przemyśle ludności, a w 1905 r. już tylko 37%. Jednocześnie, wraz z postępem techniki maszynowej, wzrastał rozmiar potrzebnego dla zakładania i prowadzenia fabryk kapitału. A i dla założenia warsztatu rękodzielniczego, w miarę tego jak zanika dostarczanie rzemieślnikom surowców przez zamawiających u nich przetwory konsumentów, staje się koniecznem posiadanie pewnego kapitałiku.

Im bardziej upowszechnia się produkcja dla rynku, im bardziej przedsiębiorstwa przemysłowe, a następnie i rolnicze nabierają cech przedsiębiorstw kapitalistycznych, których celem są realizowane w obrotach rynkowych zyski, a podstawą obrotów tych jest pewna suma wartości — tem niezbędniejszem dla założenia i prowadzenia przedsiębiorstw jest rozporządzanie dostatecznym na to, by mógł być zużytkowanym jako kapitał odnośnego przedsiębiorstwa, majątkiem.

Im bardziej jednak wzmaga się równocześnie z upowszechnianiem się produkcji dla rynku walka konkurencyjna — tem wyższa wiedza techniczna i tem większe uzdolnienia organizacyjno-handlowe są konieczne dla kierowania przedsiębiorstwami.

Codziennie doświadczenie stwierdza, że sama przynależność do wyższej klasy majątkowej nie zapewnia dziś trwale kierowniczego stanowiska gospodarczego. Wieluż to ludzi, którzy odziedziczyli folwarki lub przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe, służy w obcych przedsiębiorstwach, straciwszy własne wskutek nieumiejętnego ich prowadzenia.

Okres kapitalistyczny wytworzył we wszystkich gałęziach gospodarczej działalności handlowej, kredytowej, przemysłowej, rolniczej i transportowej warstwę przedsiębiorców, jednoczącą w sobie cechy i wyższej klasy majątkowej i wytworzonej dodatnią selekcją grupy ludzi o szczególnych uzdolnieniach gospodarczych.

Do połowy XIX wieku warstwa ta rekrutuje się wyłącznie niemal z pośród wyższych klas majątkowych: bogatych kupców, właścicieli wielkich warsztatów rękodzielniczych, posiadaczy znaczniejszych zasobów pieniężnych, większych właścicieli ziemskich.

Wraz jednak z rozpowszechnianiem się przedsiębiorstw akcyjnych i powierzaniem przez coraz szersze warstwy ludności swych zasobów pieniężnych obcym przedsiębiorstwom — jednostki szczególnie uzdolnione mają

coraz większą możność zakładania i prowadzenia przedsiębiorstw zapomocą należących do innych osób kapitałów.

W początkach okresu kapitalistycznego silniejszą podstawą kierowniczej roli w przedsiębiorstwach, pracujących dla rynku, od osobistych uzdolnień staje się posiadanie kapitału. I ta przewaga posiadanego kapitału nad osobistem uzdolnieniem przejawia się w upadku licznego szeregu rękodzieł w walce konkurencyjnej, jaką w końcu XVIII i w pierwszych dziesięcioleciach XIX wieku wytoczyły im przedsiębiorstwa fabryczne. Obecnie wszakże kierownicze stanowiska w przedsiębiorstwach najwyższego organizacyjnego typu, jakimi są wielkie przedsiębiorstwa akcyjne, zależą znów bardziej od osobistych kwalifikacyj jednostek, niż od posiadanego kapitału.

Równocześnie z tem coraz większa ilość właścicieli kapitałów — nie bierze żadnego udziału w kierownictwie przedsiębiorstw, kapitały te zużytkowujących.

Warstwa kapitalistycznych przedsiębiorców rozpada się wskutek coraz silniejszego rozwoju przedsiębiorstw akcyjnych i zakupywania akcji przez coraz szersze warstwy ludności, na dwie różne warstwy: *a)* właścicieli kapitałów, *b)* kierowników przedsiębiorstw. Część osób, należących do jednej z tych warstw, należy też i do drugiej z nich. Ale coraz większy procent właścicieli kapitałów stanowi dziś tylko klasę majątkową, której współdziałanie z przedsiębiorstwami, oprocentowującemi ich kapitały, polega jedynie na powierzaniu im swych zasobów pieniężnych.

Klasa ta majątkowa składa się z coraz różnorodniejszych warstw ludności. Należą do niej rentjerzy, żyjący jedynie z procentów od zakupywanych przez się akcji, obligacji, listów zastawnych, własności ziemskich; są w niej i urzędnicy, lekarze, adwokaci, literaci — uzupełniający dochody ze swej pracy administracyjno-państwowej i kulturalnej zyskami z powierzonych różnym przedsiębiorstwom oszczędności; są rzemieślnicy, kupcy, włościanie, lokujący część swych oszczędności, zamiast we własnych drobnych przedsiębiorstwach, w wielkokapitalistycznych przedsiębiorstwach akcyjnych; są w niej i ludzie bogaci, średnio zamożni i nawet ledwo zamożni.

Wszyscy oni jednak znajdują się w jednakowym sto-

sunku do przedsiębiorstw, którym powierzają swe kapitały: nie biorą żadnego w działalności ich osobistego udziału, dają im jednak czy zwiększają ich materialną podstawę t.j. zasób wartości służącej obrotom rynkowym odnośnych przedsiębiorstw.

Rozwój ustroju kapitalistycznego w ostatniej swej fazie obecnej wytworzył trzy różne warstwy społeczne współdziałające w organizacji i funkcjonowaniu przedsiębiorstw: a) warstwę kierowników i organizatorów przedsiębiorstw, stanowiącą dziś właściwą warstwą przedsiębiorców, a składającą się z ludzi należących do różnych klas majątkowych, b) właścicieli kapitałów, częściowo będących również kierownikami i organizatorami przedsiębiorstw, w coraz większej swej jednak części dostarczających jedynie potrzebne przedsiębiorstwom zasoby pieniężne wzamian za odpowiednie ich oprocentowanie, c) robotników spełniających prace wykonawcze w zamian za odpowiednie wynagrodzenie w pieniądzu, czy też w pieniądzu i dobrach¹⁾.

§ 2. Stosunkowo najmniej zmieniała się od początku średnich wieków po dziś dzień organizacja warsztatów rękodzielniczych. Ale i w nich nie jest już obecnie ten sam, co w średnich wiekach, stosunek kierownika do podwładnych mu współpracowników. Wyjątkowo dziś jeszcze czeladnicy żyją we wspólnocie domowego gospodarstwa majstra. Stosunek ich do mistrza nie jest już stosunkiem młodszych pomocników, którzy poto przedewszystkiem u niego pracują, by pod jego kierownictwem wydoskonalić się w kunszcie i nabyć potrzebną dla założenia następnie własnych warsztatów wiedzę. Jest to przeważnie stosunek fachowych robotników, sprzedających właścicielowi przedsiębiorstwa swą pracę.

Drobny przemysł rękodzielniczy utrzymuje się nadal pomimo znacznie szybszego rozwoju przedsiębiorstw fabrycznych. Ale nabiera on coraz więcej cech przedsiębiorstw kapitalistycznych. Dla założenia warsztatu rzemieślniczego — jak już powiedziałem — coraz bardziej jest niezbędne posiadanie pewnego zasobu kapitału. Przedsiębiorca rzemieślniczy w większych miastach łączy zazwyczaj z produkcją swych wytworów pośrednictwo wyrobami fabrycznymi. Fryzjerzy sprzedają grzebienie, szczotki, mydła. Znaczna część szewców nie tylko robi obuwie na miarę, ale i sprzedaje gotowe obuwie, częściowo własnej produkcji, częściowo

1) Zgodnie z tym faktem prof. Głębiński rozróżnia jako odrębny od pracy i kapitału czynnik produkcji: przedsiębiorczość i wiedzę.

fabryczne. Krawcy posiadają w swych sklepach gotowe płaszcze, produkowane przez wielkokapitalistyczne firmy. I t. d. i t. d.

Również i wzajemny stosunek majstrów i czeladników rzemieślniczych upodobił się do istniejącego w przedsiębiorstwach kapitalistycznych.

Okres kapitalistyczny wytworzył bowiem nietylko nowy, nie istniejący poprzednio typ przedsiębiorców kapitalistycznych, lecz również nową, nie istniejącą poprzednio warstwę robotników a) utrzymujących się wyłącznie z zarobków pracy najemnej, b) nie mających z reguły żadnych widoków na osiągnięcie samodzielności gospodarczej i c) których łączy z zatrudniającymi ich przedsiębiorstwami jedynie uzyskiwane od przedsiębiorstw tych wynagrodzenie za sprzedawaną im pracę.

Wprawdzie już w starożytności byli obok niewolników i ludzie wolni, spełniający prace wykonawcze w cudzych gospodarstwach za pewnem wynagrodzeniem. Znacznie ich więcej było w wiekach średnich. Nietylko w warsztatach rzemieślniczych i u kupców pracowali nie należący do ich rodzin pomocnicy. I po wsiach również istniała w wiekach średnich obok pracy pańszczyźnianej praca najemna.

Zarówno jednak w starożytności, jak w wiekach średnich, człowiek wolny pracujący w obcym gospodarstwie czy przedsiębiorstwie wchodził z reguły w skład domowego gospodarstwa swego pana i to na szereg lat. Bezpośrednio usługujący panom dworów rycerskich, czy pomagający im w zarządzie ich gospodarstw pachołkowie, szafarze, koniuszowie, piwniczni, włodarze, pochodzący z wolnych kmieci, a nieraz i szlachty, podobnie jak klienci patrycjuszów rzymskich stanowią rozszerzoną „familję“ czy rozszerzony „dom“, są „domownikami“ swego pana i podlegają jego ojcowskiej (patrjarchalnej) władzy, ale też i opiece.

Ten sam też patrjarchalny stosunek łączy uczniów i czeladź średniowieczną z ich mistrzami. „Domownikami“ też byli zazwyczaj pomagający drobnym rękodzielnikom i kupcom wolni słudzy w miastach starożytnej Grecji i Rzymu.

Przytem przeważną część pomocników pracujących w przedsiębiorstwach kupców i rzemieślników średniowiecznych łączyła z kierownikami tych przedsiębiorstw nauka kunsztu, udzielana przez mistrza uczniom i czeladnikom, którzy dzięki tej nauce mieli w przyszłości zostać również samodzielnymi kierownikami warsztatów. Tylko mniej zdolni pozostawali całe życie pomocnikami. Z reguły do końca prawie wieków średnich praca wykonawcza w obcym przedsiębiorstwie była w cechach rzemieślniczych przejściową funkcją młodzieży.

Cech był niejako zbiorową rodziną, w której młodzież pracowała pod kierownictwem i patriarchalną władzą oraz opieką starszych mistrzów, z większymi widokami na osiągnięcie po dojściu do odpowiedniego wieku samodzielności gospodarczej i kierowniczych stanowisk, niż je posiadali młodszy synowie rodzin w zamkniętych domowych gospodarstwach osad plemiennych. Również na dworach panów ziemi służyli nieraz synowie rodzin szlacheckich dla nabrania obyczaju rycerskiego. I większość służby dworskiej nie tylko osobiście wolnej, ale i poddanej składała się z młodzieży, która następnie otrzymywała po ożenieniu się lenne nadziały gruntowe.

Obok tych żyjących we wspólnotach gospodarstw domowych swych panów czy sług, pomocników oraz uczniów — byli i podzienni najemni robotnicy zarówno w starożytności jak i w wiekach średnich.

Po wsiach jednak byli to z reguły drobniejsi, mniej zamożni włościanie, uzupełniający pracę najemną niedostateczne dla wyżywienia rodziny plony swych gospodarstw rolniczych.

A w miastach rekrutowali się oni głównie z tak zwanej „hołoty“, nie należącej do związków cechowych, nie posiadającej żadnej specjalnej umiejętności gospodarczej, nie mającej własnych gospodarstw, ani domów, żyjącej z dnia na dzień, częściowo z posług doraźnych, częściowo z jałmużny, kradzieży i rozboju. Warstwa ta istnieje i dziś we wszystkich większych miastach. Składają się na nią wszakże ludzie nie tyle biedni, co niezdolni do normalnego cywilizacyjnego życia i systematycznej pracy wskutek braków umysłowych czy moralnych: alkoholizmu, instynktów włóczęgowskich, lenistwa, skłonności zbrodniczych...

Warstwa ta żyje zupełnie odrębnie od warstwy robotniczej. Nic jej z robotnikami przedsiębiorstw przemysłowych, czy rolniczych nie łączy: ani jednakowy tryb życia, ani wspólność dążeń społecznych.

Nie z hołoty też miast średniowiecznych rozwinęła się współczesna warstwa robotników przedsiębiorstw kapitalistycznych.

Wytworzyła się ona wskutek a) spowodowanego podporządkowaniem produkcji przetwórczej pośrednictwu handlowemu rozkładu cechowej organizacji przemysłu, b) przemiany po wsiach gospodarki naturalnej na pieniężną, co wywołało między XV a XVIII w. α) we Francji, Włoszech, zachodnich Niemczech rozluźnienie poddańczego stosunku włościan do panów ziemi, zamiany dziedzicznych nadań lennych na odprzedawane i skupywane przez włościan między sobą gospodarstwa czynszowe, przyczem rodziny gorzej gospodarzące traciły swe posiadłości ziemskie na rzecz lepiej gospodarzących, β) w Anglii rugowanie włościan przez panów ziemi zamieniających ich grunta na folwarki, wydzierżawiane kapitalistycznie eksploatującym je przeważnie dla produkcji wełny i mięsa większym przedsiębiorcom rolniczym, γ) we wschodnich Niem-

czek stopniową zmianę pańszczyźnianej gospodarki folwarcznej na parobczańską i odbieranie gruntów włościanom siedzącym na „złem prawie“, oraz zamienianie ich na bezrolnych chałupników obowiązanych do przymusowego najmu, c) wzmagającego się nieustannie w ciągu XIX w. we wszystkich krajach europejskich opuszczania wsi przez młodzież małorolnych rodzin włościańskich i imigrację młodzieży tej do miast.

§ 3. Cechy rzemieślnicze rozwinęły się stopniowo przez zróżniczkowanie się gildyj, które w XI i XII stuleciu jednoczyły mieszkańców miast bez różnicy ich zawodów, zarówno kupców jak rękodzielników wszelakiego rodzaju, dla wspólnej obrony i wzajemnego wspomagania się w związkach braterskich.

Organizacja gospodarcza plemion germańskich, które dokonały podboju ziem zachodniego Cesarstwa Rzymskiego, opierała się na zamkniętych gospodarstwach rodzinnych. Nie zanikły były jednak u plemion tych i dawniejsze związki rodowe.

Nie stanowiły już one wspólnot gospodarczych, zobowiązywały jednak członków rodu do wzajemnej pomocy, obrony i zbiorowej pomsty za krzywdy wyrządzone któremukolwiek z nich.

Przy powszechnym braku osobistego bezpieczeństwa i powszechnej przemocy silniejszych nad słabszymi w początkach średnich wieków — najsilniejszą ostoją słabszych, zabezpieczeniem ich wolności osobistej, majątku, a nieraz i życia była przynależność do rodu.

Ludność miejska składała się wszakże z ludzi różnego pochodzenia, niełączonych związkami rodowymi. Natomiast powstają wśród niej związki oparte na wzajemnym doborze. Obowiązuje w nich równie jak w związkach rodowych braterski stosunek i wzajemne wspomaganie się w każdej potrzebie. Stały się też one główną bodaj podstawą siły miast w walkach ich z feodalnymi panami ziemi. O ich potęgę świadczy choćby fakt następujący. W 1130 r. mieszczanie Szlezwigu zabili króla duńskiego Mikołaja, gdy ten do miasta wjechał, za karę, iż syn jego Magnus zamordował był hercoga Knuda Lawarda, który był przewodniczącym (altermanem) szlezwickiego związku braterskiego (helclagu).

Wraz z rozrostem miast powstaje w każdym z nich szereg gildyj. Istnieją osobne związki braterskie ludzi bogatych i mniej zamożnych. Bogatymi są zazwyczaj kupcy. Gildje rozszczepiają się na gildje kupieckie i cechy rzemieślnicze.

W dalszym ciągu tworzą się odrębne związki cechowe dla każdego rzemiosła. Wraz z tem stają się one korporacjami zawodowymi, normującymi sposoby produkcji, ceny wykonywanych przez ich członków prac umiętnych czy wytwarzanych przez nich przedmiotów, rozmiar warsztatów. Nie tracą one mimo to jednak charakteru związków brater-

skich. Członków cechu łączy nadal przede wszystkim poczucie solidarności. I by solidarności tej nie rozbiła konkurencyjna walka i zawiść między poszczególnymi warsztatami — cechy wprowadzają owe normy, określające organizację warsztatów i metody pracy w nich.

Ten stosunek rodowej jakoby solidarności łączy przez przeciąg paru stuleci nie tylko mistrzów między sobą, lecz i mistrzów z ich uczniami i czeladnikami.

Ale też dostęp do cechów nie stał otworem dla wszystkich. Już w pierwotnych gildjach XI stulecia nowych członków przyjmowało ogólne zebranie dotychczasowych członków. A że poza obowiązkiem wzajemnej pomocy, członkowie związków tych przyrzekali sobie nawzajem moralne i religijne życie, przyjmowano do nich tylko ludzi, na których nie ciążyły zarzuty nieuczciwości czy niehonorowości. I następnie, gdy powstały odrębne cechy rzemieślnicze, nie poszczególni majstrowie przyjmowali do swych warsztatów uczniów, lecz przyjmował ich do swego związku i pod swą opiekę cech; przyjmował jednak tylko uczniów, pochodzących z dobrych rodzin.

Następujące jednak po wojnach krzyżowych ożywienie się wymiany handlowej między poszczególnymi krajami europejskimi oraz zachodnią Europą a Azją — rozszerza rynki zbytu przetworów rzemieślniczych. Rzemieślnicy szeregu miast, w których kunszt rękodzielniczy doszedł do szczególnej doskonałości, produkują na zamówienie kupców dla rynku międzynarodowego. A wobec tego rozszerzają oni jak najbardziej swoje warsztaty i do warsztatów ich przybywają uczniowie i czeladnicy po naukę z odległych okolic, a nawet krajów. Powstaje obyczaj wędrowki czeladników po różnych miastach dla wydoskonalenia się w rękodziele. Cechy niemieckie wędrowkę tę czynią zczasem obowiązkową. W warsztatach zamożnych majstrów pracują w coraz większej ilości czeladnicy pochodzący z różnych miast, osobiście nieznani majstrowi. Osłabia to ogromnie patryarchalny stosunek między mistrzami a ich pomocnikami. Natomiast wśród czeladników powstają ściślejsze związki, zapewniające im braterską pomoc w czasie ich wędrowek głównie za nauką, ale i za zarobkiem. Bo gdy produkujące dla szerszych rynków zbytu warsztaty rzemieślnicze powiększają swe rozmiary — ilość uczniów i czeladników staje się coraz liczniejszą. Coraz bardziej przewyższa ona ilość majstrów. Istniejącym warsztatom zagraża coraz silniej niebezpieczeństwo utraty swej klienteli, gdyby ogół czeladników doszedł wkrótce do posiadania własnych warsztatów. Część cechów wprowadza więc coraz większe otrudnienia w przyjmowaniu uczniów. Leży to w interesie zarówno drobniejszych majstrów jak i czeladzi. Ale nie leży to w interesie zamożniejszych majstrów miast, których rękodzieło uzyskało szersze rynki zbytu.



W najbogatszych handlowych miastach majstrowie starają się raczej o powiększanie ilości pracujących w ich warsztatach sił pomocniczych. Ale jednocześnie utrudniają oni czeladnikom osiągnięcie godności majsterskiej. Bogate i silne cechy wprowadzają u siebie szereg przepisów, których celem jest zachowanie prawa majsterskiego dla rodzin majsterskich. Już nietylko mniej udolni, lecz i mniej zamożni czeladnicy pozostają coraz częściej przez całe życie czeladnikami.

W końcu XIV i w XV stuleciu słabnie poczucie solidarności między czeladzią a majstrami. Czeladź przestaje być młodzieżą zbiorowej rodziny cechowej, staje się coraz bardziej warstwą niższą, podwładną w hierarchji gospodarczej miast średniowiecznych. Zjawiają się coraz częściej zatargi między czeladnikami a majstrami o warunki pracy i wynagrodzenie pomocniczych sił w warsztatach. Czeladnicy tworzą własne swe bractwa. Zbierają się we własnych swych gospodach. Gdy w którym z miast wybucha zatarg ich z majstrami, powiadamiają oni natychmiast o tem czeladników innych miast, by nie przychodzili po pracę do danego miasta.

Ponad solidarnością cechową wybija się solidarność majstrów cechowych z jednej — czeladników z drugiej strony.

Przeciwiństwa dążeń majstrów i czeladzi pogłębia jeszcze silniej niezwykle silny w ciągu XVI stulecia spadek wartości pieniądza i wraz z tem równie silny wzrost drożyzny. Podnoszenie się cen zachęca do silniejszego rozwoju warsztatów. Jednocześnie jednak zmusza czeladników do żądania ciągłych podwyżek ustalonych dawniejszemi taryfami cechowymi wynagrodzeń pieniężnych.

Wynikają stąd coraz częstsze spory między majstrami a czeladnikami, które niejednokrotnie przeradzają się w gwałtowne walki i zaburzenia uliczne. Wszystko to niszczy wewnętrzną spójnię i jedność cechów. Nietylko zanika dawny ojcowski stosunek kierowników warsztatów do ich pomocników. I wśród majstrów następuje zróżniczkowanie na bogatych i biednych, posiadaczy dużych warsztatów i drobnych rękodzielników, pracujących z pomocą jednego czeladnika i dwóch co najwyżej uczniów, albo zupełnie bez sił pomocniczych.

W XVI wieku w cechach angielskich istnieją trzy różne kategorie członków: bogatych majstrów zwanych „livery“, drobnych majstrów czyli „householders“ i czeladników „freemen“, przyczem prawa, które posiadały dawniej ogólne zgromadzenia wszystkich członków cechów, przechodzą w ręce „livery“.

Tak rozbite wewnętrznie cechy nie są w stanie regulować własną powagą wywołanych spadkiem wartości pieniądza zmian zarówno w cenach przetworów rzemieślniczych, jak i płacach czeladników. W całej Europie taryfy cen zaczynają ustanawiać władze państwowe lub miej-

skie. A w Anglii dekret królowej Elżbiety z 1562 r. wylicza 30 rzemiosł, w których umowa służbowa musi opiewać co najmniej na rok czasu. Przytem nieżonaci, a w pewnych wypadkach i żonaci, nie liczący jednak 30 lat życia i nie posiadający majątku co najmniej 10 funtów sterlingów robotnicy, wykształceni w jednym z tych rzemiosł, mogą być na żądanie majstra zmuszeni przez dwóch sędziów pokoju do przyjęcia u niego służby. Płace robotników wszelkich rodzajów ustanawiają corocznie sędziowie pokoju wraz z szeryfami i zarządem miasta po wysłuchaniu rzeczoznawców. Dekret ten wyraźnie świadczy, że czeladź rzemieślnicza w połowie XVI wieku jest już w Anglii nie młodzieżą cechową — ale odrębną od majstrów warstwą robotniczą. I do warstwy tej wchodzi w ciąg XVII i XVIII stulecia coraz więcej drobnych majstrów.

Polityka bowiem merkantylna państw ówczesnych popiera przede wszystkim produkcję przemysłową przeznaczoną dla rynków zagranicznych. Eksportujący przetwory rzemieślnicze do obcych krajów kupcy stopniowo stają się sami organizatorami produkcji, przede wszystkim produkcji tkackiej. Dostarczają oni surowce drobnym majstrom, ale i nie należącym do cechów wiejskim tkaczom, płacąc im wyłącznie za ich pracę przetwórczą. Formalnie drobni majstrowie zachowują nadal samodzielność gospodarczą. W rzeczywistości stają się podwładnymi kupców, a ci ostatni z odbiorców przetworów rzemieślniczych przeobrażają się w fabrykantów, najmujących setki rękodzielników. Drobni majstrowie wespół z czeladzią bronią się wszelkimi sposobami przed zniżką swych zarobków do poziomu płac niecechowych robotników. W Anglii apelują oni wielokrotnie do parlamentu, żądając, by nikt, kto nie odbył siedmioletniego terminu, nie mógł być zatrudniony w przemyśle, oraz by nie wolno nikomu posiadać ponad dwa warsztaty tkackie.

Zbyt wielkie jednak korzyści dla bilansu handlowego kraju przynosiły organizowane przez kupców kapitalistyczne przedsiębiorstwa przemysłowe, nasamprzód zatrudniające pracujących w swych mieszkaniach rękodzielników cechowych i niecechowych, a następnie jednoczące w fabrykach znaczniejsze ich zastępy dla przeprowadzenia ścisłego uwiędzy nimi podziału pracy, by władza państwowa mogła w Anglii czy we Francji stanąć po stronie cechów, a raczej najniższych ich warstw. Bogaci bowiem majstrowie starają się raczej naśladować fabrykantów i już w XVIII wieku przeobrażają się, szczególnie w Anglii, w kapitalistycznych przedsiębiorców przemysłowych.

Zanim cechy na zachodzie Europy zostały zgodnie z doktryną liberalizmu ekonomicznego prawnie zniesione — straciły już one swą spoistość wskutek wewnętrznego zróżniczkowania się na dwie odrębne warstwy społeczne: bogatych majstrów, którzy wraz z organizującymi przedsiębiorstwa przemysłowe kupcami wytwarzają warstwę kapitali-

stycznych przedsiębiorców fabrycznych, oraz czeladzi, terminatorów i drobnych majstrów, z których wraz z rękodzielnikami wiejskimi, nie należącymi do cechów i napływającymi ze wsi robotnikami, powstaje nowoczesna warstwa robotników przemysłowych w Anglii już w XVIII wieku, a na kontynencie w ciągu ubiegłego stulecia.

Przez cały ciąg średnich wieków odbywała się imigracja ze wsi do miast. Przyciągała do nich energiczniejsze jednostki z pośród ludności włościańskiej — osobista wolność, istniejąca w obrębie murów miejskich.

„Powietrze miejskie robi człowieka wolnym“ — było powszechnie uznawaną w ówczesnych miastach niemieckich zasadą.

Niezawsze był to pożyteczny dla miast element. Napływało do miast ze wsi niemało hołoty, żadnej wolności, ale niezbyt ochoczej do pracy. I miasta starały się trzymać ją możliwie poza swymi murami, na przedmieściach. Poważna część jednak tej imigracji wzmacniała nie tylko liczebną lecz i gospodarczą siłę miast, składała się bowiem z jednostek bardziej uzdolnionych, które ciągnęła do miasta obok wolności również możność rozwinięcia tych swych uzdolnień pod kierunkiem mistrzów rękodzielniczych.

Dopóki jednak ogół ludności wiejskiej posiadał gospodarstwa rolnicze, mniej lub bardziej samodzielne, obciążane większymi lub mniejszymi powinnościami wobec dworów pańskich, lecz dającymi utrzymanie rodzinie włościańskiej, — imigrowały ze wsi do miast tylko poszczególni członkowie tych rodzin, najczęściej ludzie młodzi, a w każdym razie samotni, specjalnego psychicznego typu.

Wprawdzie wraz z zanikiem przywiązania do ziemi poddanych we Francji i zachodnich Niemczech, a poddaństwa wogóle w Anglii, oraz zamiany powinności w naturze i robociznach na czynsze pieniężne, zwiększa się napływ do miejskich warsztatów rzemieślniczych uczniów, pochodzących z rodzin włościańskich, a których dają ojcowie do terminu, by nie dzielić między synów swych gospodarstw. Oczywiście jednak są to z reguły chłopcy bardziej roztargnięci, co do których rodzice mogą się spodziewać, iż osiągną w mieście samodzielność gospodarczą przez uzyskanie godności majsterskiej.

Do końca wieków średnich, dopóki nie wytworzyła się odrębna i w rolnictwie warstwa ludzi żyjących wyłącznie lub przeważnie z najemnej pracy w cudzych gospodarstwach czy na cudzych przedsiębiorstwach — wieś zasila swą imigracją rzemiosło miejskie, ale nie miejską warstwę robotniczą.

Odrębna warstwa robotników rolnych powstała przedewszystkiem w Anglii. I w Anglii wytworzyła się ona nawet wcześniej od odrębnej warstwy robotniczej w przemyśle — gdy w krajach kontynentalnych powstaje ona później od robotników przemysłowych.

Po „czarnej śmierci“, która zmniejszyła ludność Anglii bodaj czy nie o połowę, Edward III wydał w r. 1350 prawo, zatwierdzone następnie przez parlament, nakazujące robotnikom pracować za zapłatę w tej wysokości, jaka istniała przed epidemią.

W r. 1388 nowe prawo zabrania opuszczania przez robotników miejsca dotychczasowego zamieszkania bez zezwolenia sędziego pokoju i jednocześnie zakazuje dawania do terminu chłopców, którzy do 12 roku życia służyli w gospodarstwach rolnych. Dekret Henryka IV z 1405 r. utrudnia jeszcze bardziej przechodzenie z warstwy robotników rolnych do cechów rzemieślników, zabraniając oddawania dzieci do terminu ludziom nie posiadającym ziemi lub renty rocznej w wysokości co najmniej 20 szylingów.

Prawa te świadczą, że w Anglii pierwszej połowie XIV stulecia, przed „czarną śmiercią“, mimo istnienia jeszcze poddaństwa, istniała specjalna warstwa robotników rolnych, nie posiadających ziemi, osobiście jednak wolna, a przynajmniej nie przywiązana do ziemi swych panów. Dla ograniczenia bowiem jej nadmiernej migracji do miast, król wydaje specjalne prawo. A władzą udzielającą prawa opuszczenia dotychczasowego miejsca zamieszkania nie jest według prawa tego pan ziemi — lecz sędzia pokoju.

I warstwa ta nie posiadających ziemi robotników rolnych pracuje na folwarkach nie z mocy obowiązków poddańczych, lecz na podstawie umów służbowych, wzamian za wynagrodzenie pieniężne.

Gospodarka bowiem pieniężna przeniknęła była na wieś w Anglii wcześniej niż we Francji. Wcześniej też nastąpiła w Anglii zamiana powinności w naturze i robocizna na czynsze pieniężne. I wcześniej, a zarazem o wiele silniej niż we Francji rozwinęło się w Anglii różniczkowanie się pod wpływem gospodarki pieniężnej rodzin i posiadłości włościańskich, zwiększanie się posiadłości rodzin bogacących się, zmniejszanie się gospodarstw rodzin biedniejących. Wraz z ostatecznym zanikiem w ciągu XV i XVI stulecia poddańczej zależności włościan, ale też i opieki udzielanej włościanom przez panów, różniczkowanie się to warstwy włościańskiej pogłębia się coraz bardziej. Mnoży się ilość bezrolnej ludności wiejskiej, żyjącej z pracy najemnej i na dworach pańskich i u czynszowników, którzy przeobrażają się stopniowo w wolnych dzierżawców.

Niewątpliwie jednak jeszcze w XVI stuleciu znaczna większość ludności wiejskiej posiadała w Anglii gospodarstwa rolne, stanowiła warstwę włościańską. Ilość bezrolnych wówczas po wsiach angielskich bodaj czy była większą od ilości komorników i hałupników po wsiach wschodnioniemieckich XVIII stulecia, którzy też żyli z pracy najemnej we dworach i u wielkich kmieci. Gdy jednak komornicy ci i hałupnicy byli pod-

danymi, przeważnie przywiązanymi do ziemi i obowiązany do przymusowego najmu — angielscy robotnicy wiejscy w czasach Elżbiety byli osobiście wolni i żyli z wolnego najmu. To też mimo utrudnień, jakie opuszczaniu przez nich wsi stawiały i ustawy państwowe i postanowienia cechów, ograniczające przyjmowanie terminatorów, przenosili się oni dość licznie do miast, dokąd ciągnęły ich i wyższe zarobki i możliwość zapewnienia dzieciom przez wyuczenie ich rzemiosła, większej gospodarczej samodzielności.

W XVII jednak wieku przeważna część włościan traci swe gospodarstwa rolne i schodzi do kategorii robotników rolnych.

Przyczyniły się do tego częściowo długoletnie wojny domowe, które zniszczyły liczne wsie i towarzyszące wojnom tym prześladowania religijne, wskutek których część włościan emigrowała do Ameryki północnej.

Główną jednak przyczyną upadku drobnych czynszowych gospodarstw i zespalania ról włościańskich w większe folwarki był silny w tym czasie rozwój angielskiego eksportu przemysłowego, przedewszystkiem tkanin wełnianych. Rosło więc zapotrzebowanie na wełnę. A gdy rozwój eksportu przetworów przemysłowych podnosił dobrobyt i skalę życiową wogóle ludności miejskiej — rosło też zapotrzebowanie na mięso. Wprawdzie równocześnie rosło też zapotrzebowanie zboża. W warunkach jednak, sprzyjających hodowli pastwiskowej, produkcja zwierzęca daje zawsze wyższe dochody netto od produkcji zbożowej. Anglja zaś posiada warunki klimatyczne szczególnie korzystne dla rozwoju hodowli. Gdy więc powstało silniejsze zapotrzebowanie na jej produkty, stała się ona znacznie rentowniejszą od uprawy zbóż. Hodowlę na większą skalę mogą wszakże prowadzić tylko większe folwarki. Drobny włościanin z konieczności bowiem przeważną część posiadanej ziemi zużywa na produkcję niezbędnego dla wyżywienia własnej rodziny zboża. Czynsze więc ofiarowywane za dzierżawę folwarków, na których obok uprawy zbóż prowadzona była również w znacznych rozmiarach pastwiskowa hodowla, przewyższały znacznie czynsze płacone przez drobnych włościan.

Skłoniło to angielskich właścicieli ziemskich do masowego usuwania mniejszych czynszowników z ich gospodarstw dla tworzenia folwarków, wydzierżawianych pochodzącym częściowo ze zubożonych czynszowych włościan, częściowo zaś ze średniej szlachty przedsiębiorcom, dysponującym dostatecznym kapitałem dla prowadzenia intensywnej eksploatacji rolniczo-hodowlanej.

Ilość robotników rolnych zwiększyła się wskutek tego znacznie. Ale zapotrzebowanie rąk roboczych w rolnictwie zwiększyło się o wiele słabiej. Znaczna bowiem część pól, poprzednio uprawie zbóż służących, została zamieniona na pastwiska.

A wskutek tego rozwijający się równocześnie przemysł fabryczny uzyskał znaczny przyrływ nieorganizowanych w związki cechowe, czy bractwa czeladzi, robotników.

Coraz silniejsze zaoferowanie pracy przedsiębiorstwom fabrycznym ze strony pozbawionej gospodarstw rolnych ludności wiejskiej — dało przedsiębiorcom przemysłowym stanowczą w drugiej połowie XVIII w. przewagę nad cechami wogóle, w szczególności nad niższymi cechowymi warstwami: drobnymi majstrami i czeladnikami.

We Francji podobnie jak w Anglii, choć nieco później, nastąpiła samorzutnie wskutek rozwoju gospodarki pieniężnej zamiana danin w naturze i robocizn na czynsze. Wraz z tem ustaje też przywiązanie włościan do ziemi.

Wszakże jeszcze w XVIII stuleciu istnieje szereg „praw pańskich“, ale też i obowiązków opieki pańskiej nad włościanami. Zróżniczkowanie się gospodarstw włościańskich pod względem ich wielkości i zamożności było we Francji o wiele słabsze, niż w Anglii. A co najważniejsze nie nastąpiło we Francji nigdy masowe rugowanie włościan przez panów ziemi, dla zamiany ról chłopskich na pola folwarczne. Quesnay żali się, że we Francji, za wyjątkiem Normandji i Pikardji, gdzie zaczęły powstawać wzorem angielskim większe folwarki prowadzone przez zasobnych w kapitał dzierżawców, istnieją naogół tylko drobne gospodarstwa włościańskie, uprawiające ziemię parą wołów, wskutek czego też rolnictwo francuskie opiera się przeważnie na mało wydajnej drobnej gospodarce (*petite culture*), dającej rolnikom ledwo wynagrodzenie za ich osobistą pracę.

Większe gospodarstwa włościańskie powstały we Francji głównie w czasie wielkiej rewolucji przy rozsprzedaży skonfiskowanych dóbr emigrantów. Ale też wskutek tego, że we Francji aż do końca XVIII wieku panowała „drobna kultura“ rolna — nie wytworzyła się w niej równie liczna jak w Anglii warstwa robotników wiejskich.

Oczywiście i we Francji część rodzin włościańskich biedniała i traciła swe posiadłości rolne. Nie otrzymywali też wszyscy synowie gospodarzy włościańskich nadziałów gruntowych.

Istniała więc stale po wsiach pewna ilość ludzi, nie posiadających gospodarstw rolnych i żyjących z pracy najemnej. Ludzie ci jednak służyli po dworach i u zamożniejszych włościan, wchodząc w skład domowych gospodarstw swych pracodawców. Stanowili oni raczej warstwę służebną niż robotniczą.

Istniała też stale migracja francuskiej ludności wiejskiej do miast. W XVIII wieku ma ona we Francji ten sam charakter, co w średnich wiekach. Polega ona częściowo na przyrwywie młodzieży wiejskiej do terminów rękodzielniczych, częściowo na napływie do przedmieść wszelakiego rodzaju hołoty.

Rujnująca rolnictwo fiskalna polityka rządów Ludwika i XV Ludwika XVI zwiększa niepomrotnie ilość bezdomnych, nie posiadających stałego zatrudnienia, żyjących z doraźnych zarobków podziennych, żebraniny, kradzieży i rozboju włóczęgów. W ostatnim przed rewolucją dziesięcioleciu stają się oni uciążliwą plagą kraju. I udział tej zanarchizowanej żyć z dnia na dzień, bez określonego zawodu, w ciągłym konflikcie z prawem ludności przedmieść paryskich w walkach „trzeciego stanu“ z władzą królewską pchał rewolucję w kierunku coraz krańcowszego radykalizmu społecznego, wprowadzał na gilotynę pokolei żyrondistów, Dantona, Robespiera, czynił bożyszczem „patryotów“ krwawego Marata.

Z pośród tej napływającej do miast w poszukiwaniu jakiegokolwiek zajęcia bezrolnej ludności czerpały częściowo kontyngent swych robotników fabryki francuskie. W znacznej swej jednak większości był to element nieszczególnie nadający się do systematycznej wytężonej pracy, jakiej wymagali kapitalistycznie rachujący fabrykanci, składał się bowiem głównie z ludzi, którzy utracili służbę na dworach, czy u włościan, albo wogóle do stałej służby nie mieli ochoty, z najmniej pracowitej, najniespokojniejszej części ludności wiejskiej. Zdolna pracowita młodzież wiejska szła do miast w charakterze przedewszystkiem terminatorów rzemieślniczych. I fabryki francuskie przyciągały do siebie głównie czeladź rzemieślniczą i drobnych majstrów. Ale też wskutek tego tem silniej rozbijały wewnętrzną spistość cechów, które coraz powszechniej uważane są w połowie XVIII wieku za hamulec postępu przemysłowego. Znosi je też edykt królewski w 1776 r., ogłaszając powszechną wolność pracy.

Znaczna większość jednak ludności przemysłowej pracuje nadal jeszcze w drobnych rękodzielniczych warsztatach. A „wolność pracy“ znosząc przywileje cechowe majstrów, ułatwiając każdemu rękodzielnikowi założenie własnego warsztatu, niweluje narazie różnice, jakie istniały między robotnikami fabrycznymi, czeladnikami i uczniami rzemieślniczymi, oraz majstrami, a nawet drobnymi kupcami.

Ludność miejska Francji w przededniu wielkiej rewolucji dzieli się przedewszystkiem na klasy majątkowe: bogatych kupców, fabrykantów, właścicieli domów, rentjerów i — lud, do którego należą i samodzielni i niesamodzielni gospodarczo, i pracujący w przemyśle i pracujący w handlu i służba zamieszkujących miasta panów... cały niezamożny i średnio zamożny ogół.

Z tego ludu wyodrębnia się dopiero w pierwszych dziesięcioleciach XIX wieku w miarę rozwoju wielkiego przemysłu osobna warstwa robotnicza, przeciwstawiająca jaskrawo swe dążenia reszcie mieszczaństwa w rewolucji lipcowej 1848 r.

W krajach wschodnioniemieckich, w których rozwój gospodarki pieniężnej wytworzył nie zamianę danin poddanych włościan na czynsze, lecz folwarki — w ciągu XVII i XVIII wieku wytwarza się, wskutek usuwania włościan siedzących na „złem prawie“ z ich gospodarstw i zamieniania ich na chałupników i komorników obowiązanych przezważnie do przymusowego najmu, coraz liczniejsza poddana warstwa robotników rolników.

Nie posiadając jednak osobistej wolności, nie opuszcza ona wsi. Przyptyw do miast wschodnioniemieckich w okresie oświeconego absolutyzmu nie jest większy niż był w średnich wiekach. O wiele też słabszy i powolniejszy był w Niemczech aż do połowy XIX stulecia rozwój eksportu przemysłowego i fabryk niż w Anglii i Francji.

Jeszcze w 1848 r. znaczną większość przemysłowej ludności niemieckiej stanowili rękodzielnicy. Przytem cechy niemieckie zachowały w znacznie wyższym stopniu swą wewnętrzną spoistość właśnie wskutek tego, że produkcja przemysłowa państw i państewek niemieckich nie tylko w XVII i XVIII, lecz i w początkach XIX wieku służyła przede wszystkim rynkom wewnętrznym. Wraz jednak z utworzeniem północnoniemieckiego związku celnego rozpoczyna się szybka ekspansja kapitalistycznego przemysłu fabrycznego. A równocześnie otrzymuje osobistą wolność, ale i zwiększa się liczebnie warstwa robotników wiejskich. Uwłaszczenie bowiem objęło w Prusach tylko odrabiających pańszczyznę sprzężajem gospodarzy. Małorolni narówni z chałupnikami i komornikami stali się bezrolnymi najmitami.

W połowie ubiegłego stulecia zaczyna się coraz silniejszy napływ robotników ze wsi do miast, gdzie zarobki są wyższe niż po wsiach. Immigracja ta robotników wiejskich do miast niemieckich jest tak silna, iż pod koniec XIX wieku zaczyna brakować rąk roboczych do uprawy pól folwarcznych.

Wielcy właściciele ziemscy sprowadzają wówczas masowo robotników z Polski i z Węgier.

Główny kontyngent robotników fabrycznych w Niemczech powstał w znacznie jeszcze wyższym stopniu niż w Anglii z masowej migracji do miast robotników wiejskich — a nie z rozkładu cechowego rzemiosła.

Niemiecki bowiem wielkokapitalistyczny przemysł fabryczny stanął odrazu do walki konkurencyjnej raczej z przemysłem angielskim i francuskim nasamprzód o wewnętrzne swego kraju rynki, a następnie o rynki światowe, niż z drobnem rodzimem rękodzielnictwem.

Rozwijał się obok rzemiosła, a nie jego kosztem. Wprawdzie rzemiosło zostało przez konkurencję fabryk usunięte z pewnych gałęzi produkcji. Zanikło ręczne tkactwo, ręczny wyrób noży, kling, broni palnej.

Wzamian za to jednak rozwój wielkiego przemysłu, podnosząc ogólny dobrobyt kraju, zwiększył siłę nabywczą i zapotrzebowanie warstw średnio zamożnych, zaopatrujących się z reguły w przedmioty bezpośredniej swej konsumpcji u drobnych producentów. Przemysł fabryczny rozwijał się szybciej od rękodzieła. Ilość osób zatrudnionych w drobnych przedsiębiorstwach w stosunku do ogólnej liczby ludzi pracujących w przemyśle stanowiła coraz mniejszy procent. Absolutna jednak liczba rękodzielników nie tylko nie zmniejszała się, lecz rosła odpowiednio do przyrostu całej ludności Niemiec. Ogół też wykształconych w rękodziele terminatorów i czeladników pozostał w nim pomimo coraz silniejszego rozwoju produkcji fabrycznej.

Niemiecka warstwa robotnicza w wielkiej swej masie jest całkowicie nowoczesnego pochodzenia. Wytworzył ją w zupełności rozwój wielkiego przemysłu.

§ 4. Współczesna warstwa robotnicza wytworzyła się, tak samo jak i współczesna warstwa przedsiębiorców kapitalistycznych, wraz z rozwojem kapitalistycznych przedsiębiorstw przemysłowych, transportowych i rolniczych, t. j. przedsiębiorstw, których celem jest uzyskanie z obrotów rynkowych zysku proporcjonalnego do sumy włożonego w obroty tego kapitału.¹⁾

Herkner w swym studjum o kwestji robotniczej²⁾ starał się wykazać, że, wbrew powszechnemu twierdzeniu, iż rozwój wielkiego przemysłu wytworzył klasę robotników przemysłowych, w rzeczywistości niezbędnym warunkiem rozwoju wielkiego przemysłu było powstanie nasamprzód mas ludności, poszukującej zarobków z pracy najemnej.

Niewątpliwie, gdyby nie było ludzi, nie posiadających własnych warsztatów przemysłowych lub własnych gospodarstw rolnych — nie mogłyby się rozwinać przedsiębiorstwa oparte na pracy najemnej znaczniejszych zastępów robotniczych. Niewątpliwie też pozbawienie włóścian ich gospodarstw rolnych w ciągu XVII stulecia i wytworzenie się wskutek tego licznej warstwy osobiście wolnych robotników wiejskich, którzy z powodu silnego rozwoju produkcji hodowlanej i zamiany pól uprawnych na pastwiska, nie znajdując dość zarobków w rolnictwie, immigrowali masowo do miast — przyczyniło się w dużym stopniu do o tyle wcześniejszego w Anglii, niż w krajach kontynentalnych, uzyskania stanowczej przewagi przez kapitalistyczny przemysł fabryczny nad rękodzielniczym przemysłem cechowym,

Ale przemysł fabryczny, choć wolniej niż w Anglii, rozwijał się już również w XVII i XVIII wieku we Francji, pomimo iż nie było tam

1) Porównaj część VI „Kapitał” rozdział I.

2) Herkner, Arbeiterfrage.

rugowania włościan z ziemi i nie powstała była specjalna warstwa robotników wiejskich.

Zato tem silniej odciągały fabryki francuskie czeladź rękodzielniczą od warsztatów cechowych.

A i w Anglii nietylko z proletariatu wiejskiego powstała współczesna warstwa robotników przemysłowych. Bezpośrednia genetyczna łączność trades-unionsów robotniczych z bractwami czeladzi cechowej świadczy, że ośrodek krystalizacyjny. koło którego narastała wskutek migracji robotników wiejskich przemysłowa warstwa robotnicza, stanowiły w Anglii zabrane przez fabryki rękodziełu, względnie opuszczające je wskutek wewnętrznego rozkładu cechów, niższe tych cechów warstwy: „householders“ i „freemen“.

I stwierdzić też należy, że zamiana przez angielskich landlordów czynszowych gospodarstw włościańskich na folwarki została wywołana przez rozwój produkującego na eksport przemysłu tkackiego, choć jeszcze nie wyrażnie fabrycznego, to jednak o silnie kapitalistycznych cechach.

Również masowa migracja robotników wiejskich do przemysłu w Niemczech w ciągu drugiej połowy XIX wieku nie była spowodowana jedynie brakiem dostatecznych w rolnictwie zarobków. Wywołała ona bowiem silny brak rąk roboczych po wsiach, zmuszając niemieckich właścicieli folwarków do sprowadzania z Polski setek tysięcy sezonowych robotników. Przemysł fabryczny odciągnął więc wyższymi płacami znaczną część ludności wiejskiej od rolnictwa i to nietylko robotniczej, lecz i drobno-włościańskiej.

Z zestawienia tych wszystkich faktów wynikają następujące współzależności przyczynowe:

Rozszerzanie się rynków sprowadza rozpadanie się aktów wymiany dóbr na dwa odrębne akty sprzedaży i kupna. Wraz z tem wzrasta obrót pieniężny, zapotrzebowanie pieniędzy przez wszelakiego rodzaju gospodarstwa i wpływ pośrednictwa handlowego na całe gospodarcze współżycie społeczeństw. Zanika coraz bardziej produkcja dla własnych potrzeb, wzrasta produkcja dla uzyskania przychodów pieniężnych ze sprzedaży swych wytworów.

Nabywcami zaś tych wytworów stają się coraz bardziej pośrednicy handlowi. Upowszechnia się zamiast produkcji na zamówienie produkcja dla rynku.

Zarówno do warsztatów rzemieślniczych, jak i gospodarstw rolniczych, przenikają coraz silniej metody rachunkowości kupieckiej. Oparta na systemie nadań i powinności średniowieczna organizacja hierarchiczna od siebie uzależnionych gospodarstw wiejskich, pańskich i włościańskich rozluźnia się, różniczkuje. Część gospodarstw tych przeobraża

się w przedsiębiorstwa, część zaś upada. Zwiększa się ilość bezrolnej ludności wiejskiej, która w krajach, w których powstają folwarki czy to właściciele ziemi, jak we wschodnio-niemieckich krajach, czy dzierżawione przez kapitalistycznych przedsiębiorców, jak w Anglii, staje się warstwą najemnych (wolnych albo poddanych do czasu) robotników rolnych. Rozluźnia się też organizacja rękodziela, oparta na korporacyjnej solidarności i ustanawianej nadaniami cechowemi odpowiednich uprawnień, wypływających z osobistych uzdolnień, hierarchii kierowniczych i pomocniczych stanowisk w warsztatach. Część majstrów przeobraża się w kapitalistycznych przedsiębiorców, część zaś wchodzi w zupełną zależność od kupców. Czeladnicy zaś i uczniowie, początkowo młodzieżą cechową będący, przejściowo pracującą w roli pomocników swych mistrzów, by zczasem dojść również do stanowisk kierowniczych — w coraz większej swej masie stają się najemnymi przez całe swe życie robotnikami.

Rozwój przedsiębiorstw na pracy najemnej opartych i wytwarzanie się nowoczesnej warstwy robotniczej są równocześnie, wzajemnie na się oddziaływującymi procesami rozwojowymi. Obydwa zaś te procesy spowodował wywołany przez rozwój gospodarki pieniężnej rozkład średniowiecznej hierarchji gospodarczej, opartej na nadaniach feodalnych ziemi oraz nadaniach cechowych uprawnień majsterskich, i wytwarzanie się nowej hierarchji gospodarczej, opartej na posiadaniu majątku pieniężnego, stanowiącego podstawę zysków, czerpanych z obrotów rynkowych t. j. hierarchji kapitalistycznej.

To też współczesna warstwa robotnicza odróżnia się i od służby średniowiecznych dworów pańskich czy gospodarstw włościańskich, i od pańszczyźnianych robotników folwarcznych, i od czeladzi cechowej przede wszystkim przez to, iż z przedsiębiorstwami, w których pracuje ona, łączy ją jedynie stosunek wymienny, zaofiarowania i sprzedaży swej pracy wzamian za określone wynagrodzenie, przyczem dochód, skala życiowa i cała gospodarcza sytuacja warstwy robotniczej zależy wyłącznie od cen ustalających się na rynkach prac najemnych.

ROZDZIAŁ II.

§ 1. Według Adama Smitha płaca robocza jest częścią wyprodukowanej przez robotników wartości, którą przyznają im właściciele ziemi i kapitałów. I ta otrzymywana przez robotników część wartości wytwarzanych przez nich dóbr nie przekracza zazwyczaj kosztów ich utrzymania. „Naturalnem wynagrodzeniem czyli zapłatą za pracę — mówi Smith — jest produkt pracy. W stanie pierwotnym, poprzedzającym zawłaszczenie ziemi i nagromadzenie kapitałów, pełny wytwór pracy należy do robotnika. Niema wówczas bowiem ani właścicieli, ani panów, z którymi musiałby on się dzielić. Obecnie jednak we wszystkich krajach Europy na jednego niezależnego robotnika przypada dwudziestu, którzy służą u jakiegoś pana i wszędzie też pod płacą roboczą rozumie się płacę, jaką otrzymują robotnicy, gdy robotnik i właściciel kapitału dający mu zatrudnienie są dwoma różnymi osobami. Przez porozumienie tych dwóch osób, których interesy nie są bynajmniej te same, ustanawia się zazwyczaj poziom płac roboczych. Robotnicy chcieliby zarobić jak najwięcej, panowie chcieliby dać im jak najmniej. Pierwsi skłonni są do zrzeszania się w celu podnoszenia płac roboczych, drudzy w celu ich obniżania. Nietrudno przewidzieć, która z tych stron w zwykłych warunkach musi posiadać przewagę w tym sporze i narzucać przemocą drugiej swe warunki... Chociaż jednak panowie mają niemal zawsze z konieczności rzeczy przewagę w zatargach swych z robotnikami, istnieje jednak poziom, poniżej którego nie sposób obniżyć na czas dłuższy płac za pracę najniższego nawet rzędu. Niezbędne jest, by człowiek mógł żyć ze swej pracy, by więc zarobek jego wystarczył na jego utrzymanie, trzeba nawet w przeważnej ilości wypadków czegoś więcej, w przeciwnym bowiem razie robotnik nie mógłby wychować rodziny, a wtedy rasa takich robotników nie trwałaby dłużej od jednej generacji.“

Wskutek więc przewagi, którą posiadają przedsiębiorcy nad robotnikami w sporze o podział wytworzonej pracą robotników wartości,

płace robocze według Smitha są spychane zazwyczaj do możliwego minimum t. j. kosztów wyżywienia rodziny robotniczej.

Ricardo również stwierdza, że płace robocze z reguły stoją na poziomie kosztów utrzymania robotnika i jego rodziny. Motywuje on jednak fakt ten odmiennie, nie przewagą gospodarczej siły przedsiębiorców, lecz wartością pracy.

„Praca narówni ze wszystkimi rzeczami, które można kupować i sprzedawać i których ilość może być powiększana i zmniejszana, posiada cenę naturalną i cenę bieżącą. Cena naturalna pracy daje robotnikom możliwość wyżycia i posiadania potomstwa bez zwiększania się czy zmniejszania liczebnego... Cena bieżąca pracy jest ceną, którą otrzymują w rzeczywistości robotnicy wedle stosunku zaofiarowania i zapotrzebowania, tak iż praca jest droga, gdy brak jest rąk roboczych, a jest tania — gdy jest ich nadmiar“. „Błędem byłoby wszakże sądzić — zastrzega się Ricardo — iż cena naturalna pracy jest czymś bezwzględnie stałym i trwałym, nawet oceniając ją w środkach żywności i innych dobrach niezbędnego użytku; różną jest w różnych epokach w tym samym kraju i w różnych krajach w tym samym czasie. Zależy to decydująco od zwyczajów i obyczajów ludności.“

Podobnie wyraża się i Say: „Gdy mówię, że płaca robotników nie podnosi się ponad poziom zapewniający im środki utrzymania, mam zawsze na myśli utrzymanie ich wedle obyczajów kraju, który zamieszkują“. Tłumaczy on wszakże utrzymywanie się płac roboczych na poziomie kosztów wyżywienia rodziny robotniczej nie „naturalną ceną“ pracy, lecz stosunkiem zaofiarowania do zapotrzebowania rąk roboczych. „Zapotrzebowanie może podnieść nieco, ale bardzo nieznacznie, płace robocze powyżej poziomu koniecznego, by rodziny robotnicze mogły się utrzymywać i rozmnażać, t. j. poziomu niezbędnego, by rodzina robotnicza mogła wychować aż do wieku dojrzałego dość dzieci dla zastąpienia ojca i matki. Gdy płace robocze podnoszą się nieco powyżej tego poziomu, przybywa dzieci i wkrótce zwiększone przez to zaofiarowanie pracy równoważy wzrost zapotrzebowania jej“.

Smith, Ricardo, Say — każdy z nich tłumaczy odmiennie, czemu płace robocze trzymają się na poziomie niezbędnych na danym stopniu cywilizacyjnego rozwoju kosztów wyżycia rodziny, posiadającej nie więcej dzieci, niż jest konieczne, by ludność kraju nie zmniejszała się. Wszyscy oni są wszakże zgodni co do tego, że płace robocze nie mogą przez czas dłuższy przekraczać tego minimalnego poziomu dochodów.

Na twierdzeniu tem oparli też Lassale, Marks i Rodberthus swe teorie płac roboczych i nadwartości, źródłem jakoby zysku z kapitału będącej.

Przytem Rodberthus kładzie nacisk wzorem Smitha raczej na prze-

wagę, jaką posiadają nad robotnikami przy umowach o płacę roboczą przedsiębiorcy, w których posiadaniu są wszystkie uprawne grunta i kapitały kraju, Lassale, powtarzając za Sayem rozumowanie, iż wzrost płac roboczych powyżej niezbędnych kosztów utrzymania powoduje nadmierny przyrost ludności robotniczej i nadmierne zaofiarowanie rąk roboczych, zwie je „żelaznem prawem płac roboczych“, — Marks zaś w podstawie swych dedukcyj kładzie teorię wartości Ricarda, iż wszelka wartość równa się необходимemu dla jej wytworzenia nakładowi pracy. By jednak wykazać wyzysk, tkwiący w płacy roboczej, równającej się kosztom utrzymania rodziny robotniczej, podkreśla on równocześnie z naciskiem i twierdzenie Smitha, że naturalna wartość pracy równa się wartości wytworzonych przez nią dóbr, robotnik zaś otrzymuje tylko część jej, przyznaną mu przez przedsiębiorcę. Dla zharmonizowania zaś twierdzenia tego z teorią wartości Ricarda, wprowadza on nowy termin *wartości siły roboczej*, różnej od *wartości pracy*.

Praca jest tyleż warta, ile są warte jej wytwory. Wartość zaś siły roboczej równa się nakładowi pracy, koniecznemu dla wyprodukowania niezbędnych środków wyżywienia rodziny robotniczej. Robotnicy sprzedają przedsiębiorcom nie swą pracę — lecz siłę roboczą. Ale przedsiębiorcy, nabywając siłę roboczą robotników na przeciąg określonej ilości godzin dziennie — nabywają zarazem wykonywaną przez nich w ciągu tych godzin pracę i stają się właścicielami wytworów tej ich pracy. O ile więc robotnicy pracują co dzień dłużej, niżby konieczne było dla wytworzenia wartości niezbędnych środków ich utrzymania, o tyle też otrzymują przedsiębiorcy nadwartości, t. j. przewyżki wartości wytworzonej pracą robotników nad zapłaconą przez nich wartością zużytej w procesie produkcji siły roboczej.

Te zwracające się przeciwko wolnej konkurencji i prywatnej przedsiębiorczości konsekwencje, jakie pisarze socjalistyczni wyprowadzili z teorii płac roboczych Smitha i Ricarda i Saya — skłoniły stojących w obronie kapitalistycznego ustroju późniejszych ekonomistów kierunku liberalnego do rewizji twierdzenia, iż płace robocze nie mogą na stałe przekraczać poziomu niezbędnych kosztów utrzymania. Senior i Mac Culloch sformułowali nową teorię płac roboczych, wedle której w każdym społeczeństwie istnieje określony przez nagromadzenie kapitałów w danym momencie czasu *fundusz płac roboczych*. Stanowi go ta część kapitałów, która po odtrąceniu niezbędnych nakładów na narzędzia i surowce pozostaje do dyspozycji przedsiębiorców na najem robotników. Od stosunku rozmiarów tego funduszu płac do ilości poszukujących zarobków z pracy najemnej robotników zależy wysokość płac roboczych. „By wykazać to — mówi Mac Culloch — przypuśćmy, iż przeznaczony na najem robotników kapitał kraju wynosi, biorąc za jednostkę miary psze-

nicę, sumę 10,000.000 kwarterów, i że kraj posiada dwa miliony robotników; oczywiście w takim razie roczna płaca każdej jednostki przeciętnie równać się będzie pięciu kwarterom“.

Przeciętna więc wysokość płacy roboczej nie może być wyższa niż wynosi istniejący w kraju fundusz płac roboczych podzielony przez ilość zatrudnionych w przedsiębiorstwach krajowych robotników. Jeżeli w jakiej gałęzi przemysłu płace robocze podnoszą się powyżej tej przeciętnej, muszą one w innych gałęziach — wedle teorii tej — spadać poniżej przeciętnego poziomu.

Teoria funduszu płac roboczych przyjęta się była głównie w Anglii. Oświadczył się za nią w zasadzie i Stuart Mill. Spotkała się ona natomiast z ostrą krytyką w Niemczech. Wypowiedział się był przeciwko niej już Hermann, przeciwstawiając jej twierdzenie, że nie przedsiębiorca lecz ogół konsumentów opłaca w rzeczywistości robotników. „Nie przedsiębiorcy wynagradzają robotników; kupują oni tylko pracę, by ją następnie zawartą w wytworach sprzedać tym, którzy jej samej nie potrzebują; właściwy równoważnik wartości pracy znajduje się nie w kapitale przedsiębiorców, lecz w pracach i użytecznych dobrach, które kupujący wzamian za nią zaofiarowują“.

Przedewszystkiem jednak teorii funduszu płac roboczych przeczył faktyczny rozwój stosunków robotniczych. Nigdzie nie sprawdziło się twierdzenie, by wzrost płac roboczych w jednych gałęziach przemysłu, spowodowany choćby zwycięskimi strejkami, a więc oczywiście nie ze wzrostu funduszu płac roboczych wynikający, wywoływał zniżkę ich w innych gałęziach pracy. Przytem im bardziej skracał się czas produkcji dóbr przemysłowych, im szybszym się stawał obrót kapitału w przemyśle, im szersze przybierał rozmiary kredyt handlowy — tem wyraźniej występowała najaw zależność rozmiarów produkcji przedsiębiorstw raczej od rozmiarów zbytu na ich wytwory, niż od posiadanego przez nie kapitału obrotowego. W razie bowiem wzrostu zbytu na towary przedsiębiorstwa z łatwością powiększają swą produkcję nawet wtedy, gdy nie mogą zwiększyć swego kapitału, jużto przez szybsze wyprzedawanie swych wytworów, t. j. przyspieszenie swych obrotów handlowych, już też przez korzystanie w szerszej mierze z kredytu handlowego przy zakupie surowców i półfabrykatów.

Teoria funduszu płac roboczych w tem sformułowaniu, jakie nadali jej Senior i Mac Culloch, została poniekąd i przez ekonomistów angielskich w siedmdziesiątych latach ubiegłego wieku.

W zmienionej postaci próbowali odnowić ją Böhm-Bawerk, Taussig i Spiethof, wskazując, że zapotrzebowanie pracy przez przedsiębiorstwa wytwórcze nie może przekraczać sumy pieniędzy, którą przedsiębior-

stwa te mogą z własnego czy uzyskiwanego drogą kredytu kapitału przeznaczyć na opłacenie robotników. Wprawdzie zależnie od tego, czy odnośna suma pieniędzy musi wystarczyć na opłacanie robotników przez rok, czy przez kwartał, czy przez miesiąc — może być za nią zakupiona większa lub mniejsza ilość pracy, względnie może być ta sama ilość pracy lepiej lub gorzej wynagradzana. Więć nie tylko od rozmiarów sumy kapitału, jaką przedsiębiorstwa mogą rozporządzać dla najmu robotników, lecz i od szybkości obrotów kapitału w różnych gałęziach produkcji, na które kapitał się ten rozkłada — zależy siła nabywczą przedsiębiorstw na rynku pracy. W każdym razie jednak rozmiar zapotrzebowania pracy robotników ograniczony jest zasobem kapitałów, stojących do dyspozycji przedsiębiorstw danego kraju. Określenie wszakże granic maksymalnych zapotrzebowania pracy najemnej nie tłumaczy jeszcze kształtowania się jej ceny. To też wywody Böhm-Bawerka i Taussiga, choć zasadniczo słuszne, niewiele się przyczyniły do wyjaśnienia tego pytania.

Ale rozwój życia społeczno-gospodarczego w drugiej połowie XIX wieku zadał kłam i rzekomemu „spżywemu prawu płacy roboczej“, wedle którego płaca robocza nie może przewyższać niezbędnych kosztów utrzymania rodziny robotniczej i przepowiedniom Marksa, które wyprowadzał on ze swych teorii „wartości siły roboczej“ i „wyzysku kapitalistycznego“ robotników, oraz „koncentracji kapitałów“.

Wedle Ricarda, Saya i Lassala płace robocze mogłyby się podnieść tylko w razie, gdyby warstwa robotnicza przestała liczebnie się zwiększać, a zapotrzebowanie pracy ze strony przedsiębiorstw kapitalistycznych rośnie. Marks poszedł jeszcze dalej w pesymistycznych swych przewidywaniach. Wedle niego walka konkurencyjna, niszcząc mniej zasobne w kapitał drobne i średnie przedsiębiorstwa, pozbawiać będzie coraz silniej rzemieślników i włościan gospodarczej samodzielności, a wskutek tego zwiększać się musi ilość proletariatu i zaofiarowanie rąk roboczych. Jednocześnie jednak konkurencja zmusza przedsiębiorstwa do udoskonalania metod produkcji, zmniejszania ilości pracy potrzebnej dla wyprodukowania towarów. Zapotrzebowanie więc rąk roboczych raczej maleć będzie. Wzrastać więc będzie ilość bezrobotnych, tak zwana armia rezerwowa pracy. Konsekwencją nieuchronną rozwoju ustroju kapitalistycznego jest coraz większa proletaryzacja warstw niezamożnych i coraz większa nędza robotników. I trwać to będzie, dopóki masy proletariatu nie opanują władzy państwowej i nie wywłaszczą nielicznych wielkich kapitalistów, w rękę których skoncentrował się cały kapitał społeczeństw.

W rzeczywistości ani nie nastąpiła zapowiadana przez Marksa

proletaryzacja rzemieślników i włościan, ani nie pogorszyła się nędza robotników. Wręcz przeciwnie: płace robocze we wszystkich cywilizowanych krajach od przeszło 50 lat stale się podnoszą.

Według obliczeń Schmollera zarobek tygodniowy czeladnika szewskiego w Saksoni wynosił w 1856 r. 6 do 8 marek, w 1871—1880 12 do 17 M, przeciętny zarobek roczny westfalskiego górnika w 1865 r. 600 do 700 M, w 1874 — 900 do 1100 M, w 1890 — 1100 do 1200 M, 1899 — 1300 do 1500 M. Według obliczeń małżonków S. i B. Webbów płaca tygodniowa angielskiego robotnika w przemyśle maszynowym równała się w 1846 r. cenie 0,26 kwartera pszenicy, 1870 — 0,43 kwartera, w 1880 — 0,61 kw., w 1890 — 1.00 kw. A jednocześnie z tym wzrostem rocznych czy tygodniowych płac roboczych szło zmniejszanie się godzin pracy. Cena więc pracy najemnej podnosiła się silniej jeszcze niż zarobki robotników. A zarobki te podnosiły się szybciej od potrzeb i skali życiowej warstwy robotniczej, jak o tem świadczy nieustanny w drugiej połowie XIX i na początku XX stulecia wzrost drobnych wkładek oszczędnościowych w instytucjach kredytowych wszystkich miast europejskich.

W zestawieniu z faktami rzeczywistego życia wszelkie teorie płacy roboczej, wytworzone na początku i w połowie ubiegłego wieku, okazały się dowolnemi, jednostronnemi dedukcjami.

To też ekonomiści niemieccy kierunku historycznego uznali, iż wyjaśnienie kształtowania się płac roboczych polegać może jedynie na dokładnem zbadaniu historycznego rozwoju stosunków robotniczych i wyjaśnieniu przyczyn, które powodowały w pewnych okresach wzrost, a w innych spadek cen pracy i zarobków najemnych robotników.

Nową próbę stworzenia teorii tłumaczącej kształtowanie się płac roboczych wartością i ceną pracy podjął z końcem ubiegłego stulecia Marshall.

Wartość i ceny pracy wedle Marshalla wynikają z podziału wartości i osiąganym na rynku cen wyprodukowanych dóbr na poszczególne czynniki produkcji: t. j. ziemię, kapitał i pracę. Podział ten zaś dokonywa się na podstawie stosunku, w jakim znajduje się zapotrzebowanie każdego z tych czynników do zapotrzebowania innych czynników produkcji.

„Suma netto wszystkich wyprodukowanych dóbr — mówi on — stanowi istotne źródło, z którego płynie zapotrzebowanie i zawarta w niem ocena wszystkich tych dóbr, jako też potrzebnych dla ich wytworzenia czynników produkcji. Innemi słowy dochód narodu jest zarazem wytworem zbiorowym wszystkich znajdujących się w kraju czynników produkcji jako też i jedynem źródłem opłacenia ich“.

„Dzieli się on na części stanowiące płace robocze, oprocentowanie

kapitałów oraz zysk producentów rolniczych względnie rentę gruntową. Dochód narodu jest sumą tych wszystkich dochodów i cała ta suma dzieli się znów na te poszczególne części. Im jest ona większa, tem większym jest też ceteris paribus udział przypadający na każdy z czynników produkcji. A podział całej sumy dochodu narodu na poszczególne jego kategorie odbywa się zależnie od zapotrzebowania szczególnych każdego z tych czynników usług, ale nie całości tych usług, lecz ich usług krańcowych. Należy przez to rozumieć zapotrzebowanie odnośnych usług aż do punktu, w którym obojętne jest ludziom, czy kupią nieco więcej usługi tego czy też innego czynnika produkcji“.

W całym tym swym wywodzie Marshall używa słowa: „kapitał“ w znaczeniu, jakie nadali mu Smith i Ricardo, t. j. w znaczeniu zasobu dóbr, służących dalszej produkcji. Mówiąc więc o zapotrzebowaniu krańcowych usług pracy i kapitału, ma on na myśli stosunek zapotrzebowania pracy do zapotrzebowania materiałów i narzędzi produkcji.

Otóż niewątpliwie przedsiębiorca, mający do wyboru albo powiększenie ilości robotników, by zwiększyć rozmiar swej produkcji, albo sprawienie w tym celu nowych maszyn, przy pomocy których ta sama ilość robotników wytworzy więcej towarów, kieruje się w swej decyzji obliczeniem, co mu da większy zysk netto, względnie taniej wypadnie.

Przypuśćmy, że przedsiębiorca zatrudniający 100 robotników, otrzymuje o 25% większe niż poprzednio zamówienia. Przypuśćmy dalej, że dla wyprodukowania o 25% więcej towaru może on albo przyjąć 25 nowych robotników, albo kupić nową maszynę, podnoszącą o 25% wydajność pracy robotników. Przypuśćmy wreszcie, że maszyna ta trwać może 10 lat, funkcjonując przez 300 dni do roku, że więc zastępuje ona 7500 dni pracy robotników, a roczny koszt utrzymania jej w ruchu równa się płacy 50 robotników. W takim razie sprawienie maszyny tej zaoszczędzi wydatek na opłacenie 7000 dni roboczych. Jeżeli cena jej będzie równa cenie 7000 dni roboczych, przedsiębiorca osiągnie ten sam zysk netto kupując tę maszynę, co najmuąc 25 robotników więcej przez 10 lat. Korzystniejsze będzie zaś nabycie jej — jeśli cena jej równać się będzie płacy roboczej za 6000 dni roboczych. Odwrotnie, jeśli cena jej wynosi tyleż co płaca robocza za 8000 dni roboczych, korzystniejsze jest dlań przyjęcie nowych 25 robotników. Jeśli zaś cena jej równa się płacy roboczej za 9000 dni roboczych, tak iż łącznie z kosztem utrzymania jej w ruchu nabycie maszyny tej w ciągu 10 lat podniesie wydatki przedsiębiorstwa o równoważnik płacy roboczej za 9500 dni, opłaci się nabycie 25 nowych robotników, choćby wskutek tego trzeba było podnieść płace robocze o 5%. Podwyżka ta bowiem płac roboczych o 5% wraz ze zwiększeniem ilości robotników o 25% podniesie kosztu produkcji w ciągu 10 lat o sumę równą dotychczas-

wej płacy roboczej za 9350 dni pracy, gdy kupno maszyny podniesie kosztą te o sumę równą płacy roboczej za 9500 dni pracy.

Z tego jednak, że przedsiębiorca gotów jest zwiększać ilość robotników i podwyższać ich płacę roboczą dotąd tylko, dopóki nie okaże się korzystniejszym dlań zastąpienie pracy ręcznej przez pracę maszyn, nie wynika zgoła jeszcze, wbrew twierdzeniu Marshalla, wyjaśnienie podziału wytwarzanych przez przedsiębiorstwa wartości na zysk przedsiębiorcy, względnie oprocentowanie kapitału, i wynagrodzenie robotników, względnie wartość pracy najemnej.

Przedewszystkiem bowiem cały ten rachunek, mający ustalić wartość krańcowych usług pracy w stosunku do usług produkcyjnych maszyn czy narzędzi, opiera się na dwóch danych, z których jedną jest dotychczasowy poziom płac roboczych, a drugą istniejąca cena rynkowa maszyn. Ale cena rynkowa maszyn zależy przedewszystkiem od kosztu ich produkcji. Koszt zaś ich produkcji zależy znów w znacznym stopniu i od poziomu płac roboczych i od istniejącej w danym czasie normalnej stopy procentowej. Stopa procentowa i wysokość płac roboczych są więc podstawą, a nie wynikiem powyższych obliczeń. Wynikiem ich jest co najwyżej wzrost zapotrzebowania na pracę lub na narzędzia jej i ze wzrostu odnośnego zapotrzebowania wypływająca zwyżka cen pracy lub narzędzi. W żadnym razie jednak nie wynika zeń najmniejsza choćby zmiana wysokości stopy procentowej, czy zysku przedsiębiorców. Czy bowiem spowodowany przez większe zapotrzebowanie towarów dodatkowy nakład kapitału został zużyty na najem robotników czy na kupno narzędzi, nie ma to żadnego wpływu ani na wysokość stopy procentowej, która, jak wykazałem w części VI „Kapitał“ zależy wyłącznie od stosunku zaofiarowania oszczędności cudzym przedsiębiorstwom do zapotrzebowania przez przedsiębiorstwa dla swych obrotów cudzych pieniędzy, ani na rozmiar zysków przedsiębiorstw, które wynikają jedynie z różnicy kosztów produkcji a ceny sprzedaży towarów.

Przytem co jeszcze ważniejsze, porównanie krańcowych usług pracy z usługami narzędzi jej może wpływać na zmiany zapotrzebowania i oceny wartości pracy tylko we współczesnym wielkim przemysle, opartym na technice produkcji mechanicznej. Nietylko zaś w wiekach średnich, ale i w początkach jeszcze XVIII wieku w tak minimalnym stopniu można było pracę ręczną zastępować pracą narzędzi, iż cały niemal nakład kosztów produkcji składał się z zakupna surowców i pracy. A surowcami zamienić pracy niesposób. Ani też niesposób surowcami zamienić ich przetworów. Odbywał więc się wówczas podział wartości przetworów na wartość surowców i pracy przetwórczej, przyczem pracą przetwórczą była praca kierownika przedsiębiorstwa

wraz z pracą jego pomocników, a nie praca samych tylko robotników. Ale podstawą tego podziału nie było w żadnym razie opierające się na możliwości zastąpienia przez nakład pracy nakładu surowców, czy odwrotnie, obliczenie krańcowych usług produkcyjnych pracy z jednej, materiałów produkcji z drugiej strony. O podziale tym decydował jedynie i wyłącznie stosunek siły gospodarczej zaofiarowujących surowce producentów do siły gospodarczej zapotrzebowujących ich przetwórców. O stosunku zaś siły gospodarczej jednych i drugich rostrzygał po pierwsze fakt, czy szybciej wzrastała produkcja surowców od produkcji przetwórczej, czy też odwrotnie, a po drugie, która strona była lepiej zorganizowana i bardziej samodzielna. Zgoła zaś niezależnie od tego podziału ceny przetworów na cenę surowców i pracy przetwórczej kształtowała się cena przemysłowej pracy najemnej w stosunku do wartości pracy samodzielnych gospodarczo przetwórców, jakimi byli majstrowie cechowi, a tem bardziej cena pracy najemnej w rolnictwie w stosunku do dochodów czynszowego włościanina, o ile najemnikami byli przeważnie zatrudnieni w większych gospodarstwach włościańskich parobcy, a do przychodów właściciela ziemi z czynszów dzierżawnych, o ile następowało rugowanie drobnych dzierżawców i zamiana ich gruntów na pola folwarczne.

Teoria płac roboczych Marshalla jest jednym z najjaskrawszych obok teorii zysku z kapitału Böhm-Bawerka przykładów bezpłodności dedukcyj, wyprowadzających z jednej jakiejś reguły prywatno-gospodarczych ocen i rachub wzajemne stosunki całych warstw społecznych.

A jednocześnie ujawnia ona, jak bardzo utrudnia zamiast ułatwiać, zrozumienie rzeczywistego współżycia gospodarczego doktryna o podziale dochodu społeczeństw między poszczególne czynniki produkcji.¹⁾

W rzeczywistości ani dochód przedsiębiorców, ani oprocentowanie kapitału, ani renta gruntowa (o ile istnieje, jako odrębna kategoria dochodu²⁾), ani płaca robocza nie są wynikiem dokonywanego między sobą przez przedsiębiorców, właścicieli kapitałów, właścicieli ziemskich i robotników podziału osiąganego współdziałaniem ich ogólnej sumy dochodu społecznego. Nie dokonywuje się również podział taki w poszczególnych przedsiębiorstwach. Robotnicy w swych żądaniach płacy roboczej nie kierują się obliczaniem dochodu przedsiębiorstw, w których pracują, by ocenić, ile im się z dochodu tego należy. Obliczają oni jedynie, ile potrzeba im pieniędzy, by zaspokoić swe potrzeby odpowiednio do swej tradycyjnej skali życiowej, względnie by skalę tę podnieść. Przedsiębiorcy zaś wliczają płace robocze i oprocentowanie cu-

1) Porównaj część VI „Kapitał” str. 42—47.

2) Porównaj część VI „Kapitał” rozdział III.

dzych w przedsiębiorstwie swem używanych kapitałów do kosztów produkcji, narówni z zakupami maszyn i surowców. Jeśli są to przedsiębiorstwa akcyjne, ze wzrostu ich dochodu korzystają przy podziale jego akcjonariusze, ale nie robotnicy. Wzrost dochodu przedsiębiorstw wywołuje wzrost również płac roboczych o tyle tylko, o ile równocześnie wzmagą się zapotrzebowanie pracy i konkurencja między przedsiębiorstwami o dobrych robotników.

Podział dochodu społecznego jest pojęciem retrospektywnem. Rozpatrując pewien miniony okres czasu, wzrost czy zmniejszanie się sumy dochodów gospodarstw i przedsiębiorstw pewnego narodu, oraz stosunek wzajemny sum dochodów, osiągniętych przez poszczególne warstwy w skład narodu tego wchodzące, możemy stosunek ten wyrazić w ułamkach ogólnej sumy dochodów całego narodu i na tej podstawie określać dochody czy przedsiębiorców, czy właścicieli kapitałów, czy robotników, czy właścicieli ziemskich, jako części składowe dochodu narodowego, na które się dochód ten dzieli.

Ułatwia nam ono znakomicie ocenę całokształtu różnych ustrojów społecznych i okresów rozwoju cywilizacji, jako też porównawczy nasz sąd o dobrobycie i postępie społeczno-gospodarczym poszczególnych narodów.

Nie może ono żadną jednak miarą dopomóc nam do wyjaśnienia powstawania i kształtowania się dochodów poszczególnych warstw ludności i wzajemnego tych dochodów stosunku. Z wzajemnego bowiem stosunku dochodów tych wynika podział dochodu narodowego, a nie odwrotnie.

Zdając sobie jasno z tego sprawę, Philippovich starał się wyjaśnić kształtowanie się płac roboczych jedynie stosunkiem zapotrzebowania pracy najemnej do jej zaofiarowania.

Analizuje on jednak jedynie ilościowy stosunek zaofiarowania do zapotrzebowania rąk roboczych.

W każdym wszakże zapotrzebowaniu i zaofiarowaniu mieści się ocena dobra ofiarowywanego i żadanego. Nikt nie zjawia się na rynek z zaofiarowaniem np. 100 metrów płótna za cenę, jaką nabywcy zechcą za nią zapłacić. Ani też nikt nie przychodzi z żądaniem 10 m płótna po cenie, za jaką producenci zechcą ją sprzedać. Lecz producenci ofiarowujący płótno żądają za nie pewnej ceny, a żądający go ofiarowują za nie określoną też cenę, przyczem dla ofiarowujących minimum żądanej ceny stanowią kosztu produkcji wraz z normalnem oprocentowaniem kapitału, a dla żądających maksimum ofiarowanej ceny stanowi ocena, ile ze swego dochodu mogą oni odpowiednio do miejsca, jakie w kulturalnej ich skali potrzebuje płótno, na nabycie pewnej określonej jego ilości przeznaczyć. Oczywiście każdy sprzedający stara

się osiągnąć nie minimalną, lecz możliwie najwyższą za swój towar cenę. A każdy kupujący stara się możliwie najmniej zapłacić za nabywane przez się dobra. Od stosunku ilości zaofiarowywanych do ilości zapotrzebowywanych dóbr zależy między innymi, czy cena rynkowa zbliża się do jej minimum, t. j. poziomu kosztów produkcji, czy do jej maksimum, t. j. stopnia powszechnej użyteczności gospodarczej danego dobra. Zawsze jednak wahania się cen odbywają się w tych granicach.

I dla wyjaśnienia kształtowania się ceny jakiegokolwiek dobra, a więc i pracy najemnej, nie wystarcza wskazać na czynniki zwiększające lub zmniejszające zapotrzebowanie i zaofiarowanie jego. Konieczne jest również wyjaśnienie, jak się granice oceny dobra przez ofiarowujących je i zapotrzebowujących go kształtują. Philippovich na pytanie to nie daje zgola odpowiedzi. Nie próbuje on nawet złączyć w jakikolwiek sposób swej teorii płac roboczych z ogólną swą teorią wartości, którą wzorem Mengera tłumaczy użytecznością krańcową dóbr. Mimowoli nasuwa się przypuszczenie, że według Philippovicha praca najemna ma tylko cenę, ale nie ma wartości.

Wyłącznie ceną pracy jest też wedle Cassela płaca robocza. Ale bo też odrzuca on wogóle pojęcie wartości gospodarczej, jako, zdaniem jego, zupełnie zbędne w nauce ekonomji społecznej. Różnice w ocenie gospodarczego znaczenia dóbr wynikają wedle niego całkowicie z faktu, iż dobra te znajdują się w ograniczonej ilości. Zmusza to ludzi do ograniczania też swych potrzeb, Mogą je oni zaspokajać tylko w takich rozmiarach, w jakich stać ich na nabycie odnośnych dóbr przy danym stanie ich cen.

A w cenach dóbr wyraża się stopień ich ograniczoności (Knappheit). Zmiany zaś w zapotrzebowaniu są tylko reakcją na zmiany cen. Wrazie wzrostu ceny dobra zapotrzebowanie jego zmniejsza się, w razie zniżki ceny wzrasta.

Zgodnie z tem wyprowadza Cassel również cenę pracy z ograniczonej jej ilości.

„Kształtowaniem się cen pracy“ — mówi Cassel — jak „kształtowaniem się wszelkich wogóle cen rządzi przedewszystkiem zasada ograniczoności. Praca więc wszelkiego rodzaju i wszelkiej jakości otrzymuje cenę, odpowiadającą ściśle poziomowi koniecznemu, by zapotrzebowanie jej było ograniczone ilością odnośnej pracy, będącej do dyspozycji. Gdy ceny te przyjmiemy za znane, możemy przy ich pomocy oraz cen innych czynników produkcji wyliczyć ceny wytworów. Przez to określone jest zapotrzebowanie różnych wytworów, a więc i zapotrzebowanie różnych czynników produkcji, w szczególności pracy każdego rodzaju i każdej jakości. Zapotrzebowanie to musi zgadzać się z zaofiarowaniem. Gdy

niedostateczne jest zapotrzebowanie na jakąś kategorię pracy — świadczy to, że cena odnośnej pracy jest za wysoka i — gdy niemożliwe są ograniczenia zaofiarowania jej — musi być obniżoną, by wywołać większe zapotrzebowanie. Naodwrot, gdy zapotrzebowanie przewyższa zaofiarowanie, musi płaca robocza się podnosić. O płacy roboczej rozstrzyga w zasadzie konkurencja społecznych sił nabywczych. Musi też ona być rozpatrywana jako wyraz oceny odnośnej pracy przez konsumentów. Twierdzenie to stanowi najistotniejszą treść całej teorii płac roboczych i wszelka dyskusja o praktycznych zagadnieniach płacy roboczej musi doń być nawiązana“.

§ 2. Owo twierdzenie, iż płaca robocza jest wyrazem oceny pracy przez konsumentów jest istotnie nieuchronną konsekwencją założeń, z których Cassel dedukuje swą teorię płac roboczych.

Stoi ono jednak w jaskrawej sprzeczności z faktami realnego życia.

Konsument oceniają tylko gotowe produkta. Nic ich nie obchodzi zgoła, ile z ceny, którą gotowi są zapłacić za meble, zachowa dla siebie fabrykant, ile wyda na kupno drzewa, maszyn, urządzenie fabryki, najem robotników.

Ocena ze strony konsumentów wytworów stwarza tylko maksymalną granicę oceny i działalności przedsiębiorcy i oprocentowania umieszczonego w danej gałęzi produkcji kapitału i cen surowców i narzędzi, w produkcji tej zużywanych, i płac zatrudnionych, w odnośnych przedsiębiorstwach robotników. Bynajmniej jednak nie wpływa z niej stosunek nakładów na maszyny i surowce do nakładów na płace robocze, ani też ogólnej sumy kosztów produkcji do zysków przedsiębiorstw.

W wiekach średnich, gdy konsument kupował surowiec i dawał go do przetworzenia majstrowi, sam on oceniał istotnie wartość pracy. Ale i wtedy obojętnem mu było, ile z tej jego oceny pracy, zużytej na uszycie np. ubrania, zostanie zaliczone na ocenę pracy kierowniczej majstra, a ile na ocenę pracy pomocniczej czeladników.

Niezgodnem więc jest z rzeczywistością po pierwsze twierdzenie Cassela, że gdy znamy zapotrzebowanie produktów znamy już też zapotrzebowanie różnych czynników produkcji. Z zapotrzebowania pszenicy bynajmniej nie wynika jeszcze zapotrzebowanie pługów parowych, siewników rzędowych, nawozów sztucznych, rąk do pracy na roli. Bo tę samą ilość pszenicy można wyprodukowywać większym nakładem pracy przy mniejszej ilości maszyn i odwrotnie, zużywając więcej pod jej uprawę ziemi a mniej nawozów i odwrotnie.

Niezgodnem też jest z rzeczywistością dalsze jego twierdzenie, że gdy niedostateczne jest zapotrzebowanie na jakąś kategorię pracy, świadczy to, że cena jej jest za wysoka. Brak dostatecznego dziś zapotrze-

bowania na pracę u nas, który zmusza kilkaset tysięcy małorolnej ludności do emigracji zarobkowej, bynajmniej nie świadczy, że płace robocze są u nas obecnie za wysokie, lecz jedynie, że mamy zbyt słabo rozwinięty w kraju przemysł. Gdyby nawet robotnicy gotowi byli pracować znacznie taniej, ani folwarki ani fabryki nie zatrudnią ich więcej, niż im potrzeba rąk roboczych dla uprawienia posiadanych pól, względnie obsłużenia posiadanych maszyn i przerobienia surowca, który mogą zakupić, oraz wytworzenia towarów, na które mogą znaleźć zbyt na rynkach krajowych i zagranicznych.

Wreszcie niezgodne jest z prawdą pojmowanie płac roboczych jako ceny pracy. Cenę pracy płacił konsument majstrowi na przetworzenie dostarczonego mu materiału. Ale *przedsiębiorca płaci robotnikowi cenę tylko wykonawczej, najemnej pracy*. A cena pracy wykonawczej najemnej różną jest od ceny pracy samoistnego producenta czy kupca.

O różnicy tej zapomina Cassel, ponieważ, tak samo jak i Marshall, stara się on wyprowadzić teorię swą płac roboczych z twierdzenia szkoły klasycznej o trzech czynnikach produkcji, z których jednym ma być praca. Wprawdzie zastrzega się Cassel, że „gdy oznacza się płacę roboczą jako udział pracy w wynikach produkcji, należy pamiętać, że pojęcie to może w rzeczywistości być określone w powyższy sposób tylko jako określony wynik procesu kształtowania się cen“. To też uważa on za hybrydne próby wyjaśnienia płac roboczych „krańcową produktywnością“ pracy. Porzuca on więc metodę ekonomji klasycznej, której trzyma się jeszcze Marshall, tłumaczenia płacy roboczej podziałem wartości czy ceny wytworów na poszczególne czynniki produkcji. Ale ulegając tradycji, wedle której produkcja jest wynikiem współdziałania tych trzech jej odrębnych czynników, a dochód przedsiębiorców, właścicieli ziemskich i robotników zależy od ceny reprezentowanego przez odnośną warstwę czynnika produkcji — utożsamia on płacę roboczą z ceną pracy, jak-gdyby płace robotników fabrycznych były dalszym ciągiem zarobków średniowiecznych majstrów.

Krytyczna analiza teorii Marshalla wskazuje, jak bardzo zaciemnia zrozumienie rzeczywistych stosunków społeczno-gospodarczych doktryna o podziale dochodu społecznego między warstwy reprezentujące odrębne czynniki produkcji. Na przykładzie teorii Cassela widzimy, jak łatwo prowadzi do błędnych wniosków dopatrywanie się w procesie produkcji współdziałania materialnych jego czynników, jako to ziemi, narzędzi i materiałów produkcji, rzekomo stanowiących kapitał, oraz pracy ludzkiej, zamiast współdziałania grup ludzkich, złączonych z sobą zależnie od ustroju społecznego czyto węzłami rodzinnymi, czy prawną zależnością, czy prawnymi nadaniami i powinnościami, czy hierarchiczną organizacją zawodu, czy wreszcie kupnem i sprzedażą pracy wykonawczej.

Tego błędu utożsamiania płac roboczych z wartością pracy uniknął był Philippovich. Mimo to nie dał pełnego wyjaśnienia kształtowania się płac roboczych, a tylko analizę zmian ich poziomu pod wpływem zmian ilościowych zaofiarowania i zapotrzebowania rąk roboczych.

A nie dał on pełnego wytłumaczenia kształtowania się płac roboczych, gdyż zbyt jednostronną jest przejęta przezeń od Mengera teoria wartości i kształtowania się ceny rynkowej, wyprowadzająca wartość i cenę jedynie z indywidualno-gospodarczej oceny dóbr jako środków zaspokojenia potrzeb.

Naprawdę ocena znaczenia dóbr, jako środków zaspokojenia potrzeb, i to nie indywidualnych każdej z osobna jednostki, lecz powszechnych cywilizacyjnych naszych potrzeb, stanowi maksymalną tylko granicę ocen wartości, minimalną zaś ich granicą są koszty produkcji.

Zapotrzebowanie wszakże pracy najemnej i zawarte w niem zaofiarowanie płac roboczych wychodzi nie od konsumentów, których — jak powiedziałem — nic nie obchodzi, ile z płaconej przez nich za towary ceny idzie na pokrycie nakładów na płace robocze, a ile na inne koszty produkcji i zysk przedsiębiorców. Przedsiębiorcy zaś swe zapotrzebowanie zarówno maszyn, narzędzi, surowców jak i pracy najemnej opierają nie na szacunku użyteczności, t. j. zdolności zaspokajania potrzeb, lecz na obliczeniu kosztów produkcji, tak by nie przekraczały one poziomu koniecznego dla uzyskania zysku, wypływającego z przewyżki ceny sprzedażnej produktów ponad kosztami ich wytwarzania.

Nie uwzględniając roli, jaką obliczanie kosztów produkcji przez producentów odgrywa w kształtowaniu się normalnej w każdym społeczeństwie oceny wartości dóbr, zapytawszy się wyłącznie w dokonywaną przez konsumentów ocenę użyteczności, przytem nie zdając sobie należycie sprawy, że ocena indywidualno-gospodarcza użyteczności dóbr jest zawsze tylko indywidualną modyfikacją ocen powszechnej ich użyteczności, wypływającej ze skali cywilizacyjnych potrzeb danego środowiska społecznego, — Philippovich, tak samo jak Menger, Böhm-Bawerk i inni zwolennicy szkoły wiedeńskiej, tyle tylko ma do powiedzenia o kształtowaniu się wartości dóbr pośredniego użytku, że wpływa ona z wartości dóbr bezpośredniej konsumpcji, których produkcji dobra te służą.

Stwierdzenie samego tego tylko faktu nie daje jednak dostatecznej podstawy dla wyjaśnienia kształtowania się ocen dóbr pośredniego użytku, choćby tylko ze strony nabywających je producentów. Bo że fabrykanci tkanin bawełnianych muszą oceniać bawełnę niżej, niż oceniają tkaniny bawełniane fabryki konfekcji ubraniowej i bielizniarskiej, a fabrykanci konfekcji muszą oceniać tkaniny bawełniane niżej niż oceniają konsumenci ubrania i bieliznę — nic to nam jeszcze nie mówi o tem,

o ile niżej oceniają fabrykanci konfekcji ubraniowej i bieliźniarskiej tkaniny bawełniane od oceny ich produktów przez konsumentów, a fabrykanci tkanin o ile niżej oceniają bawełnę od oceny tkanin bawełnianych przez fabrykantów konfekcji.

Z oceny przetworów przez ich nabywców wpływa zawsze tylko maksymalna granica oceny środków produkcji przez producentów.

Realnie zaofiarowywane wszakże przez się ceny opierają oni na swych obliczeniach kosztów produkcji w stosunku do spodziewanej ceny sprzedażnej odnośnych przetworów.

Marshall stara się obliczenie to wyjaśnić, wskazując na możliwość zastępowania jednych środków produkcji przez inne, tak zwaną „substytucją” i opartą na tem ocenę „krańcowych usług” każdego z tych środków. Bynajmniej jednak niezawsze możliwą jest tego rodzaju „substytucja”. A nawet gdy jest ona możliwą, — da się ona stosować tylko do pewnych granic. Do pewnego tylko stopnia można zamieniać żelazem drzewo przy budowie domów, dając zamiast belek trawersy. Ale drzwi, podłogi muszą być robione z drzewa. Niczem nie można zastąpić szkła w oknach, skóry w obuwiu, zboża w mące, gumy w oponach samochodów, stali w większości maszyn, siana w paszy dla koni. Możliwość substytucji jest jednym tylko z momentów przy kalkulacji cen ze strony nabywających środki produkcji wytwórców, ale nie najważniejszym jej momentem, a tem mniej jej podstawą.

Jednostronne uwzględnianie wyłącznie ocen użyteczności przy kształtowaniu się wartości dóbr uniemożliwiło też zwolennikom indywidualno-psychologicznego kierunku należyte rozważenie wpływu, jaki wywierają zmiany w kosztach produkcji nie tylko na formowanie się cen rynkowych, lecz w dalszym ciągu i na ocenę użyteczności dóbr. Gdy bowiem skutek zmniejszania się kosztów produkcji zmniejsza się pod wpływem konkurencji wśród producentów i cena rynkowa pewnych dóbr — dobra te niejednokrotnie zaczynają być nabywane przez mniej zamożne warstwy, stają się przedmiotami codziennego zapotrzebowania, a wraz z tem zmniejsza się i ocena każdej ich jednostki przez konsumentów. Odwrotnie zwyżka kosztów produkcji zmusza niejednokrotnie konsumentów do zmiany trybu życia, ograniczenia swego zapotrzebowania odnośnych dóbr na mniejszą ilość jednostek jego i używania go do zaspokajania tylko potrzeb wyższego rzędu. Lat temu 50 używano w Polsce do codziennych potraw znacznych ilości śmietany. Dziś służy ona do sporządzania tylko lepszych potraw. W XIII stuleciu ogół kmieci odżywiał się codziennie mięsem. Dziś jadają codzień mięso tylko warstwy średnio zamożne. Mięso ma dziś większą w stosunku do mąki użyteczność niż przed 6 wiekami. Przesunięcia te zaś spowodowały zmiany kosztów produkcji.

Pojęcie wartości jest sądem syntetycznym, określającym, iż powszechna użyteczność dobra nie jest niższa od koniecznych dla uzyskania go nakładów gospodarczych, zawierającym więc w sobie zarówno oszacowanie użyteczności dobra, jako środka zaspokajania cywilizacyjnych potrzeb w danym środowisku społecznym, jak i ustalenie normalnych w temże środowisku nakładów gospodarczych, potrzebnych dla uzyskania go.

Gdy zaś wartość gospodarcza dóbr polega na tem, iż powszechna ich użyteczność nie jest niższa od koniecznych dla ich uzyskania nakładów, istnieje więc możliwość rozmaitego w granicach zakreslonych ku górze powszechną użytecznością a ku dołowi kosztami produkcji oceniania dóbr przez nabywających je i sprzedających. Jak zaś wielką bywa odległość górnej od dolnej granicy wartości — świadczą o tem choćby dochodzące nieraz 100% wahania cen zbożowych.

W granicach tych kształtuje się ocena zaofiarowujących dobra i zapotrzebowujących ich, oraz z pogodzenia różnych tych ocen wynikająca cena rynkowa.

Czy żądane przez producentów ceny za ofiarowywane przez nich dobra zbliżają się bliżej do poziomu kosztów produkcji, czy też przewyższają je znacznie, czy ofiarowywane przez nabywców ceny zbliżają się bardziej do poziomu ich użyteczności, czy też znacznie odeń są niższe, czy wreszcie cena rynkowa ustala się bliżej poziomowi żądanych przez sprzedawców, czy też ofiarowywanych przez nabywców cen — o tem rozstrzyga 1) przewidywanie producentów, czy osiągną oni większy dochód netto, sprzedając taniej a więcej, czy też sprzedając mniej ale drożej; 2) gospodarcza sytuacja nabywców, czy są oni bezpośrednimi konsumentami, biernie zachowującymi się na rynkach, czy też kupcami, biorącymi w swe ręce inicjatywę ustalania cen; 3) napięcie zaofiarowania i zapotrzebowania; 4) napięcie współzawodnictwa między oferującymi towar i żądającymi go; 5) znajomość rynku ze strony sprzedających i kupujących; 6) stosunek gospodarczej siły sprzedających i kupujących.

Cena rynkowa nie kształtuje się mechanicznie pod działaniem jednej jakiegś zasady gospodarczej oceny dóbr, lecz jest wynikiem 1) ocen porównawczych przeprowadzonych przez każdą ze stykających się na rynku grup ludzkich z odmiennego punktu widzenia, zależnie od odmiennych dążeń i interesów każdej z nich; 2) walki o cenę, w której każda ze stron biorących udział w wymianie stara się osiągnąć swe specyficzne cele.

Ale wobec tego też wszystkie teorie płac roboczych, chcące wytłumaczyć kształtowanie się ich dedukcyjnie wartością pracy, względnie siły roboczej, wypływającą z kosztów utrzymania rodziny robotniczej (Ricardo, Say, Marks), czy z rozmiaru funduszu płac roboczych (Senior,

Mac Cullach, Mill), czy z krańcowej jej produktywności (Marshall), czy wreszcie z ograniczonej jej ilości (Cassel) — są z konieczności rzeczy jednostronne i stoją w sprzeczności ze znaczną ilością faktów realnego życia społeczno-gospodarczego.

Nie stoją w tak rażącym przeciwieństwie do rzeczywistości rozwiązania Philippovicha. Nie dają one jednak — jak już powiedziałem — pełnego wytłumaczenia kształtowania się płac roboczych. Wyjaśniają bowiem jedynie zmiany w poziomie płac roboczych pod wpływem zmian zaofiarowania i zapotrzebowania rąk roboczych. Ale nie tłumaczą, jak się kształtują granice tych wahań, powszechną w danym środowisku cywilizacyjnym oceną wartości prac najemnych określane. Philippovich jednak uchylił się od wyjaśnienia wartości pracy robotników — bo z użyteczności krańcowej wytworów wydedukować jej nie mógł. A innej podstawy dla określenia jej doktryna indywidualno-psychologiczna mu nie dawała.

Z powyższego rozpatrzenia dotychczasowych teoryj płac roboczych płyną następujące wnioski:

1. Płace robocze są ustalającymi się na rynkach prac najemnych ich cenami, a nie cenami pracy w ogóle, czy siły roboczej. Różną jest bowiem wyrażająca się w zarobkach samoistnych producentów wartość i cena prac ich od wynagrodzenia płaconego najemnym robotnikom za takie same chociażby prace. A z drugiej strony płaca robocza zależy mniej od wysiłku robotnika, co od korzyści otrzymanych przez przedsiębiorców z jego pracy. Zużycie siły roboczej przez robotników rolnych nie jest mniejsze niż przez robotników fabrycznych. I nie łatwiej nauczyć się dobrze orać, czy powozić końmi, niż obsługiwać maszynę tkacką. A jednak płace robocze robotników w fabrykach tkackich są z reguły wyższe, niż robotników folwarcznych.

2. Płace robocze nie wynikają z podziału wartości czy ceny wytworów na poszczególne czynniki ich produkcji.

Pojęcie bowiem podziału tego jest z istoty swej pojęciem retrospektywnym. Płace robocze zaś są wynikową żądanego przez robotników i ofiarowywanego im przez przedsiębiorców wynagrodzenia za prace wykonawcze. Przytem przedsiębiorcy w swem zaofiarowaniu wynagrodzeń robotnikom biorą wrachubę i możliwe do uzyskania za wytwory swych przedsiębiorstw ceny. Biorą je jednak w rachubę tylko dla obliczenia maksimum płac roboczych,

do jakiego mogą je ewentualnie podnosić bez narażenia się na deficyty.

3. Z sumy kapitałów, jakie mogą uzyskać przedsiębiorstwa krajowe do swej dyspozycji na rozszerzanie się i na robotników wypływa maksymalna granica zapotrzebowania pracy najemnej. Poziom zaś płac roboczych zależy międzyinnemi i od rozmiarów zapotrzebowania tego. Ale rozmiar zapotrzebowania pracy najemnej zależy nie tylko od ilości znajdujących się w kraju, czy możliwych do uzyskania z zagranicy kapitałów. Część kapitałów najbogatszych krajów, zamiast zwiększać zapotrzebowanie pracy najemnej we własnym kraju, lokowana jest choćby w zagranicznych obligacjach państwowych. Nieraz masy robotników w Anglii i Stanach Zjednoczonych nie znajdują pracy. A kapitały angielskie i amerykańskie jednocześnie szukają oprocentowania zagranicą. W żadnym zaś razie poziom płac roboczych nie wynika z podziału sumy funduszu płac roboczych na ilość szukających zatrudnienia robotników.

4. Możliwość zamiany nakładu pracy przez nakład narzędzi i maszyn i oparty na ten obrachunek krańcowej produktyjności pracy jest jednym z momentów, ale nie podstawą kształtowania się zapotrzebowania ze strony przedsiębiorców pracy robotników.

5. Pełne wytłomaczenie kształtowania się płac roboczych musi polegać na 1) wyjaśnieniu, jak się w ustroju obecnym, który wytworzył współczesną organizację przedsiębiorstw pracujących dla rynku i opartych na pracy najemnej robotników, ustalają granice wartości prac tych robotników t. j. z jednej strony oceny maksymalnej ich użyteczności dla przedsiębiorców, z drugiej żądania robotników niezbędnych dla utrzymania ich skali życiowej wynagrodzeń 2) wyjaśnieniu istniejących na współczesnych rynkach prac najemnych stosunków zaofiarowania i zapotrzebowania, współzawodnictwa między przedsiębiorcami z jednej a robotnikami z drugiej strony, siły gospodarczej jednych i drugich, oraz prowadzonej na rynkach tych walki o wynagrodzenia za wykonywane przez robotników prace.

ROZDZIAŁ III.

§ 1. Ocena użyteczności gospodarczej pracy wyodrębnia się od oceny użyteczności jej przetworów, gdy zjawiają się specjalne, wykonywane przez wtajemniczonych, prace umiejętne, nieznane ogółowi ludności. W najpierwotniejszych osadach plemiennych istnieją zaklinacze chorób, broni, pól. Otrzymują oni za swe usługi odwiecznym obyczajem ustalone wynagrodzenie. Usługi te nie są jednak gospodarczymi pracami, polegają one nie na dostarczaniu dóbr, lecz na zjednywaniu opieki dobrych bóstw czy duchów, a odpędzaniu złych. Opieka ta wszakże niejednokrotnie ma się przyczynić do zwiększania wyniku łowów czy zbiorów rolniczych, ma więc dla udających się o nią i gospodarcze znaczenie. Obok jednak wtajemniczonych w świat duchów istnieją wtajemniczeni również w pewne kunszta. Łączą ich zazwyczaj tajne związki, w których nauka i wykonywanie kunsztu zespala się ze specjalnymi obrzędami mistycznego charakteru, z kultem nieznanym ogółowi bóstw.

Nie możemy dziś stwierdzić, czy tego rodzaju tajne związki nie istniały już nawet w okresie narzędzi krzemiennych. Niewątpliwie jednak obróbka metali była początkowo wszędzie wiedzą tajemną.

Nasamprzód wtajemniczeni w obrabianie metali posiadali również tajemnicę wydobywania ich. Wraz jednak z upowszechnianiem się narzędzi metalowych przetwarzanie metali oddziela się od ich wydobywania. Gdy powstają państwa oparte na podboju, władcy ich, a następnie i panowie wielkich gospodarstw niewolniczych, starają się o zmonopolizowanie w swem ręku eksploatacji górniczej. Wtajemniczeni w kunszt przetwarzania metali muszą potrzebne im surowce zakupywać u właścicieli kopalń i dzielić się z nimi w ten sposób wartością wytwarzanych przez nich dóbr. Ustala się odrębna wartość metali i odrębna wartość wykonywanych z nich przedmiotów. A gdy panowie wielkich rozszerzonych gospodarstw gromadzą w swych skarbcach metale, by je następnie wedle potrzeby dawać do przerobienia specjalnym rękodzielnikom na oręż, naczynia, ozdoby — ustala się odrębna od wartości metali wartość pracy przetwórczej kowali, płatnerzy, złotników.

Obok metali sprowadzane są w okresie starożytnego Egiptu i inne surowce dla obróbki ich na miejscu przez specjalnych rękodzielników. Sprowadzane jest w znacznej ilości okrętami drzewo z Azji. Specjalne ekspedycje handlowe wysyłane są przez faraonów na południe po kość słoniową. Surowce te są przetwarzane przeważnie przez wyspecjalizowanych w pracach przetwórczych niewolników. Istnieją wyraźne wszakże świadectwa, że pracami temi zajmowali się również wolni rękodzielnicy i w Egipcie i w państwach chaldejskich i w miastach greckich.

Zapewne przeważna ilość specjalnych prac umiejętnościowych wytworzyła się w organizacjach wielkich niewolniczych gospodarstwach, szczególnie gospodarstwach monarszych, w łączności z przeprowadzanymi przez nie monumentalnymi budowlami, urządzeniami irygacyjnymi obejmującymi olbrzymie przestrzenie kraju, sporządzaniem zapasów broni dla stałych wojsk.

A w niewolniczych tych organizacjach robotnicy nie otrzymywali wynagrodzenia za swoją pracę, otrzymywali tylko pożywienie, odzież i mieszkanie.

Z biegiem czasu wszakże podział zawodów i specjalizowanie się w odrębnych pracach umiejętnościowych upowszechnia się i wśród wolnej, nie posiadającej jednak wielkich gospodarstw niewolniczych, ludności miast, w Grecji „demosu“.

Ludność ta czerpie swe dochody z wynagrodzenia za swe usługi handlowe i prace przetwórcze. Wraz z tem ustala się wartość każdej z tych prac. Jest ona równa przewyższeniu wartości odnośnych przetworów nad wartością zużytych dla ich produkcji materiałów.

W miastach średniowiecznych, gdy regułą cechowego rzemiosła jest przetwarzanie dostarczanych przez konsumentów, lub na ich rachunek zakupywanych przez majstrów, materiałów produkcji — taryfy cen wyrobów rękodzielniczych są jednocześnie taryfami wynagrodzeń za odnośne prace przetwórcze.

Wartość więc prac rękodzielniczych oceniana była wedle wartości wytwarzanych przez prace te dóbr — po odliczeniu wartości zużytych dla ich produkcji materiałów. A wartość materiałów produkcji oceniana była wedle wartości wytwarzanych z nich przetworów po odliczeniu wartości potrzebnych dla przetworzenia ich prac umiejętnościowych.

Jeśli wartość miedzianego kotła równała się K , a wartość miedzi wynosiła M , w takim razie wartość pracy kotlarza $P = M - K$. Ale i wartość miedzi wynikała z wartości wyrobów miedzianych, między innymi kotła, tak iż $M = K - P$. W rzeczywistości więc wartość prac przetwórczych wpływała z podziału wartości przetworów na wartość materiałów, z których były one sporządzane, i umiejętnościowych prac, przetwory te wykonywujących. Stosunek zaś, w jakim podział ten się odbywał —

wynikał ze stosunku sił gospodarczych producentów materiałów, a ich przetwórców.

Zarówno w wiekach średnich, jak i w starożytności, rękodzielnicy miejscy mieli stałą przewagę nad rolnikami. Rynki bowiem zakupu przez miejskich przetwórców dostarczanych im przez rolników surowców znajdowały się z reguły w miastach. Nie rzemieślnicy jeździli na wieś po surowiec, lecz rolnicy przywozili go do miast. A prawo targowe miejskie, szczególnie średniowieczne, było dostosowane wyłącznie niemal do interesów miejskiej ludności. Przytem rękodzielnicy byli lepiej od rolników zorganizowani, byli ludźmi wolnymi, posiadali pełnię gospodarczej samodzielności, gdy rolnicy w znacznej części składali się z ludności poddanej i znajdowali się często w przymusowym położeniu sprzedaży swych plonów dla uzyskania koniecznych dla opłaty danin pieniędzy. Przewagę nad przetwórcami posiadali dostawcy tylko rzadkich, w ograniczonej ilości znajdujących się materiałów produkcji, rzadkich futer, kamieni, metali.

To też prace przetwórców rękodzielniczych w stosunku do dochodów drobnych gospodarstw włościańskich były cenione stosunkowo wysoko, szczególnie w wiekach średnich, gdy zanikły niewolnicze organizacje rzemieślnicze na dworach pańskich, a ogół włościan znajdował się w zależności poddańczej.

Odgięcie od wartości użytecznych przedmiotów oceniana jest pierwotnie tylko wartość prac specjalnych, nie wchodzących w zakres normalnych robót naturalnych gospodarstw rodzinnych. Są to więc prace z reguły przetwórcze a nie rolnicze, gdyż te ostatnie wchodzą w zakres naturalnej gospodarki rodzin, i oparte o specjalną wiedzę, nasamprzód tajemną, a w późniejszych okresach społeczno-gospodarczego rozwoju dostępną tylko członkom pewnych organizacji. Wartość pracy łączy się więc ściśle wówczas z wartością specjalnej umiejętności nadania materiałom, przez przyrodę dostarczaną, odpowiednich cech użytecznych. Jest ona tem wyższa, im wyższą jest użyteczność gospodarza odnośnych przetworów i im mniejszą część wartości tych przetworów otrzymują producenci surowców przy sprzedaży ich przetwarzającym je rękodzielnikom.

A gdy tylko człowiek wolny i gospodarczo samodzielny mógł żądać w czasach niewolnictwa i poddaństwa wynagrodzenia odpowiadającego wartości jego pracy, oceny wartości pracy dotyczyły tylko prac samoistnych gospodarczo osób, posiadających obok umiejętności i narzędzia, potrzebne dla wykonania jej.

Wartości pracy niewolnika nie oceniano, bo nikt mu jej nie wynagradzał, ani nikt nie kupował jego pracy bez niego samego. Oceniano co najwyżej siłę i zdolności robocze niewolnika, ale również jego odwagę, wygląd zewnętrzny, urodę, młodość, zależnie od tego, czy miał służyć

do pracy w warsztatach, przy uprawie pól, czy do usług osobistych lub obrony pana.

Człowiek wolny sprzedawał swą pracę wedle jej wartości. Człowieka niewolnego kupowano i sprzedawano, o ile miał służyć do prac gospodarczych, wedle wartości jego siły i zdolności roboczej.

Określenie Marksa, że przedsiębiorca kapitalistyczny kupuje siłę roboczą a sprzedaje wytwory pracy robotników, byłoby słusznem tylko w takim razie, gdyby warstwa współczesna najemnych robotników rozwinięta się była stopniowo z warstwy starożytnej niewolników. Tak jednak nie jest. Powstała ona wskutek rozkładu organizacji cechowej z jednej, naturalnej gospodarki wiejskiej z drugiej strony. Protoplastami dzisiejszych najemnych robotników są przede wszystkim czeladnicy i parobcy wiejscy, oraz nie będący w stanie utrzymać swej samodzielności gospodarczej drobni majstrowie i małorolni włościanie.

Wynagrodzenie, które otrzymywali w wiekach średnich pomocnicy majstrów cechowych oraz służący u zamożniejszych kmieci i po dworach pańskich parobcy — nie było równoważnikiem wartości ich pracy. Samoistną wartość miała bowiem tylko praca samodzielnych gospodarczo ludzi. Ale otrzymywali oni jednak wynagrodzenie za swą pracę, a nie tylko utrzymanie niezbędne dla życia i zachowania potrzebnych dla prac siły. Utrzymanie takie otrzymywał tylko niewolnik, ale nie wolny pomocnik czy sługa.

Z reguły czeladnicy, parobcy wiejscy i służący dworscy żyli w zespole gospodarstwa domowego swych panów.

Po dworach panów ziemi i w domach bogatych kupców istniał osobny od stołu pańskiego stół dla służby. W domach rzemieślniczych i włościańskich pomocnicy żyli wspólnem z rodziną majstra czy kmiecia gospodarzem życiem.

Skala ich życiowa nie różniła się od skali życiowej młodszych członków rodziny pana domu. Odżywiali się, mieszkali i ubierali się podobnie do synów majsterskich czy kmiecych. Bo też w znacznej części pochodzili z rodzin zajmujących podobne stanowiska w hierarchji społecznej, co i panowie, którym służyli. I w niemniejszej też części dochodzili oni po latach do własnych warsztatów i gospodarstw.

Skala ich życiowa była zawsze nieco niższa od skali mistrzów i gospodarzy, którym pomagali w pracy. Ale bo też młodzież wszystkich stanów, wyjąwszy chyba ludność najbiedniejszą, żyła skromniej od ojców i matek.

Hierarchja klas wieku i dziś jeszcze odgrywa poważną rolę w organizacji gospodarstw domowych warstw średnio zamożnych. Dopiero po ostatniej wojnie światowej zanikła różnica w sposobie ubierania się panien i mężatek, i to tylko wśród ludności miejskiej. Im bardziej prze-

ważała gospodarka naturalna wśród ludności wiejskiej, a kierownictwo warsztatami zależało od osobistej znajomości kunsztu, nie zaś od posiadanego majątku, — tem ściślej były przestrzegane różnice trybu życia starszych i młodzieży.

Pomocnicy zarówno w rzemieślniczych warsztatach, jak i w gospodarstwach włościańskich, należeli do młodzieży i skromniej żyli od „panów ojców“.

W drugiej wszakże połowie wieków średnich — jak już na to wskazałem w rozdziale I. patryarchalny stosunek majstrów do czeladników rozluźnia się, majstrowie przestają być wyłącznie starszyzną, a czeladnicy młodzieżą bractw cechowych, pierwsi stają się wyższą, drudzy niższą klasą majątkową rękodzielników, i w ręku klasy wyższej skupia się kierownictwo warsztatami, czeladnicy zaś przeobrażają się w klasę służebną. Na początku nowych wieków znaczna część ich całe swe życie, do późnej starości pracuje w cudzych warsztatach. Jednocześnie zwiększa się ilość rodzin bezrolnych po wsiach. Utrzymują się one również z pracy w cudzych gospodarstwach. Ale ani czeladnicy, ani bez olni po wsiach, posiadający rodziny, nie żyją w gospodarce wspólnocie rodzin swych panów, lecz prowadzą odrębne gospodarstwa domowe, które utrzymują ze sprzedaży swej pracy pomocniczej. *Obok wartości pracy gospodarczo samodzielnych ludzi ustala się wartość pracy pomocniczej, wykonywanej w cudzych przedsiębiorstwach i gospodarstwach pod kierunkiem ich panów.*

Praca pomocnicza jest hierarchicznie niższa, nie tylko wskutek tego, że pomocnicy: czeladnicy i bezrolni stanowią niższą warstwę majątkową, ale i dlatego, że najważniejsze dla należytego wyniku produkcji prace wykonywa sam majster, czy gospodarz. Odpowiednio do tego jest też praca pomocnicza oceniana niżej od pracy samodzielnego wytwórcy, który ponosi pełną odpowiedzialność za wynik nie tylko własnej, lecz i swych pomocników roboty.

Odpowiednio do różnicy wartości poszczególnych prac umiejętności, ustalonej w cechowych taryfach cen, różni się też wartość prac pomocniczych w poszczególnych rzemiosłach.

Bo też zależnie od większych lub mniejszych dochodów majstrów w odnośnem rzemiośle różną była skala życiowa ich rodzin oraz młodzieży danego cechu. Różniły się cechy bogactwem. Inną była wartość prac umiejętności, wytwarzających przedmioty zapotrzebowania ludzi bogatych, niż prac wytwarzających dobra, przeznaczone dla warstw niezamożnych. Bogate były cechy płatnerzy, powoźników, białoskórników, jubilerów. Biedne były cechy łataczy obuwia. Stopa życiowa czeladzi bogatych cechów była wyższa niż czeladzi cechów niezamożnych. Zależała ona bowiem od trybu życia rodzin majsterskich.

A gdy coraz większa ilość czeladzi zaczyna żyć w odrębnych od rodzinnych gospodarstw majstrów własnych gospodarstwach rodzinnych, podstawą płaconego im przez majstrów wynagrodzenia jest koszt utrzymania, jakie otrzymywali oni poprzednio w domach tych majstrów.

Płaca więc czeladników starszych, rodzinnych stała na poziomie kosztów utrzymania młodzieży rzemieślniczej odnośnego cechu.

Znajdowała się ona w pewnej proporcji do wartości posiadanej przez nich umiejętności. A gdy wartość każdej umiejętniej pracy przetwórczej równała się przewyższyć wartości odnośnych przetworów nad wartością zużywanych dla ich produkcji surowców — więc płaca czeladników znajdowała się tem samem w pewnym stosunku do wytwarzanej przez dany warsztat wartości. Przewyżkę tę bowiem, którą warsztaty osiągały z zatrzymania dla siebie odpowiedniej części wartości przetworów przy podziale jej na wartość surowca i pracę przetwórczą, uważano powszechnie za wynikającą z cech użytecznych, nadanych przez umiejętną pracę rękodzielników, za wytwór więc tej ich pracy. Praca warsztatu składała się jednak z pracy majstra i czeladników. I praca majstra była najważniejszą. Udział majstra w wytwarzanej przez warsztat rzemieślniczy wartości musiał też odpowiednio być wyższy. Zarobek czeladnika nie mógł być równy zarobkowi majstra. Zniszczyłoby to bowiem całą hierarchiczną organizację warsztatów. Nie domagali się też nigdy tego czeladnicy. Nie kwestjonowali oni nigdy, iż praca majstra więcej jest warta od pracy jego pomocników. Były jednak liczne mimo to spory i walki między czeladnikami a majstrami o płace czeladzi.

Majstrowie bowiem uważali, iż czeladnikom należy się co najwyżej równoważnik kosztów utrzymania młodzieży rzemieślniczej w domach majsterskich. Gdy jednak żonaty czeladnik otrzymywał wynagrodzenie równe kosztom utrzymania jego w domu majstra, skala jego życiowa się obniżała. Z wynagrodzenia tego musiał on już teraz utrzymać prócz siebie jeszcze swą rodzinę. Gdy w XVI wieku wraz ze zniżką wartości pieniądza następuje nieustanny wzrost cen wszystkich artykułów pierwszej potrzeby — czeladzi cechowej grozi tem bardziej obniżenie jej skali życiowej.

Płace czeladników stały istotnie na poziomie niezbędnych kosztów ich utrzymania.

Ale koszta ich utrzymania to koszta odpowiedniej skali życiowej. A skala ich życiowa ustaliła się 1) zależnie od dochodów warsztatów rękodzielniczych, w których pracowali jako pomocnicy majstrów, 2) od hierarchicznej organizacji tych warsztatów. Skala ich życiowa była niższą od skali życiowej majstrów. Była ona wszakże tem wyższą, im wyżej

szacowano wartość produktów danego rękodziela, a wraz z tem i wartość odnośnej pracy umiejętnej, produkty te wytwarzającej.

Płace czeladników dostosowane były więc do ich kosztów utrzymania, kosztu ich utrzymania do ich skali życiowej, ich skala życiowa do wartości ich pracy pomocniczej, wartość ich pracy pomocniczej do wartości pracy majstrów, którym pomagali w produkcji przetworów rękodzielniczych, wartość zaś pracy majstrów — do wartości wytworów dostarczanych przez nich konsumentów oraz wartości zużywanych dla produkcji odnośnych dóbr materiałów.

Odnosnie więc do płac czeladzi cechowej na początku nowych wieków słuszne są i prawdziwe w równej mierze twierdzenia: *a)* że płaca robocza jest udziałem robotników w wytwarzanej przez przedsiębiorstwa wartości, *b)* że równa się ona wartości wykonywanej przez nich pracy, *c)* że w ostatecznej instancji opłacają ją nabywający odnośne dobra konsumenci, *d)* że stoi ona na poziomie niezbędnych kosztów utrzymania rodziny robotniczej odpowiednio do ustalonej w danym kraju i zawodzie skali życiowej.

Inaczej jednak kształtowały się równocześnie płace robotnikom rolnym. Ludność rolnicza nie była w ciągu całego średniowiecza gospodarczo samodzielną. Stopień zależności jej prawnej i gospodarczej od panów ziemi na zachodzie Europy zmniejszał się. Przez zamianę danin w naturze i robocizn na czynsze, przez uzyskanie prawa rozporządzania swą własnością, opuszczania swych lennych nadziałów gruntowych, sprzedawania ich i skupywania otrzymywali włościanie szerszy zakres swej gospodarczej inicjatywy, lepsze warunki poprawy swego bytu własną pracą i zapobiegliwością.

Ale plony ich produkcji nie były nigdy w pełni ich własnością. Musieli bowiem albo część plonów swej pracy oddawać panom w naturze, albo oddawać panu część swej pracy, uprawiając grunta folwarczne, albo wreszcie wypłacać panom w pieniądzach równoważnik wartości tych danin i robocizn.

Przytem włościanin nie produkował — jak majster cechowy — na zamówienie konsumentów z dostarczanych przez nich surowców. Przeważnie też od pracy jego zależała ilość, ale nie jakość jego plonów. Cechy użyteczne produkowanych przezeń zbóż, warzyw, drobiu, bydła były powszechnie uważane za dary przyrody, nie zaś za wynik pracy umiejętnej.

Nie było więc ani podstawy, ani potrzeby dla oceniania odrębnie od wartości plonów gospodarstw rolnych wartości pracy gospodarzy rolnych. Nie było potrzeby takiej oceny, bo nikt nie zamawiał u włościan wyprodukowania określonej ilości zboża czy mięsa z dostarczonej mu przestrzeni ziemi wzamian za określone wynagrodzenie.

Ludność miejska kupowała tylko płody rolnicze, zgoła nie interesując się tem, ile dla wyprodukowania ich potrzeba ziemi, ani też, ile zużył sprzedający je rolnik pracy swej dla ich wytworzenia. I tem mniej mogła się ona o to pytać, że ilość zebranego zboża z pewnej przestrzeni ziemi zależała w owych czasach nie tyle od umiejętności i pracowitości rolnika, co od urodzajności gruntu i zmiennych z roku na rok warunków atmosferycznych.

A pan ziemi żądane przez się od włościan powinności w stosunku do udzielanych im przez niego nadań gruntowych normował jedynie wedle swego zapotrzebowania ludzi dla jak najkorzystniejszego dla siebie zużytkowania gospodarczego posiadanych gruntów. Im mniej było ludzi po wsiach w stosunku do ziem jeszcze nieuprawnych, tem większe były nadania gruntowe a tem mniejsze w stosunku do nich powinności poddanych, I odwrotnie nadania się zmniejszają a powinności rosną wraz z gęstszem zaludnianiem się kraju. W rachubach tych wartość pracy gospodarza rolnego żadnej nie odgrywała roli.

Do pewnego stopnia praca włościan była oszacowywaną przy zamianie robocizn na czynsze pieniężne. Ale i ta zamiana nie odbywała się na podstawie ścisłego obrachunku wartości tych robocizn. Zazwyczaj bowiem okupywali się włościanie czynszami nietylko od obowiązku uprawiania pól pańskich, lecz i od innych świadczeń w naturze. Przytem równocześnie brali oni w lenne posiadanie i grunta folwarczne, na których odrabiali pańszczyznę. A dziedzic przy obliczaniu korzyści takiej zamiany — nie mógł nie brać w rachubę, iż dzięki niej wyzbywał się olbrzymiego wówczas ryzyka nieurodzajów, które brali całkowicie na siebie włościanie.

Dochód majstra rzemieślniczego stał w ścisłym związku z jakością jego umiejętnej pracy. Dochód gospodarza wiejskiego zależał przede wszystkim od rozmiarów jego nadziału gruntowego, jakości gleby i obciążenia nadziału tego powinnościami wobec pana czy właściciela ziemi. I tylko w granicach określonych nadaniami gruntowemi panów i powinnościami, któremi nadania te były obciążone, mógł ogół włościan własną pracą i umiejętnością gospodarczą zwiększać swe dochody.

Praca i umiejętność gospodarcza była więc tylko jednym z czynników jego dobrobytu, i to nie najważniejszym. A w jeszcze mniejszym stopniu zależał dochód i dobrobyt włościan od wartości i cen plonów rolniczych. Bo żyli oni przeważnie gospodarką naturalną. Najgorzej się też mieli włościanie właśnie w latach wysokich cen zbożowych. Były to bowiem lata nieurodzaju, w których znaczna większość włościan nietylko nie miała zboża na sprzedaż, ale nie miała go też nawet dla wyżywienia własnej rodziny. Nie poprawiał się też byt gospodarczy włościan w miarę stałego wzrostu przeciętnych cen zboża i mięsa ze stulecia na

stulecie wraz ze wzrostem zapotrzebowania plonów rolniczych przez narastającą coraz silniej ludność miejską. Równocześnie bowiem przybywało ludności wiejskiej oraz rosło zapotrzebowanie przez nią ziemi, czynsze płacone dziedzicom podnosiły się, nadziały gruntowe malały. Zwiększały się wraz ze wzrostem plodów rolniczych renty panów ziemi, ale dochody rodzin włościańskich raczej malały. Włościanie francuscy XIII wieku żyli znacznie dostatniej od włościan francuskich XVIII stulecia.

Dopóki istniało poddaństwo dochód włościańskich producentów rolniczych nie wiele zależał od wartości plodów rolniczych. I nie był dochód ich wynagrodzeniem za wartość ich pracy. Wreszcie nikt tej ich pracy nie oceniał, tak jak oceniano pracę majstra rzemieślniczego, któremu powierzano sporządzenie ubrania, obuwia, mebli, czy budynku z dostarczonego mu materiału.

Wprawdzie i w średnich wiekach były obyczajowo ustalone w każdej okolicy płace za dzień koszenia, zwózki, orania, płace najmowanych na rok do robót rolniczych służących: parobków i dziewcząt, płace wyłącznie pieniężne i uzupełniające utrzymanie robotnika w rodzinie pana, czyienne jego wyżywienie.

Różniły się jednak zasadniczo płace te od pobieranego przez majstrów rzemieślniczych wynagrodzenia. Nie były one bowiem wynagrodzeniem za wytworzenie pewnego dobra. Majster rzemieślniczy otrzymywał zapłatę za zrobienie ubrania, zbudowanie domu. Żaden jednak robotnik wiejski nie był płacony za wyprodukowanie korca zboża. Płace za prace rolnicze były wynagrodzeniem zawsze tylko albo za wykonanie częściowych w procesie produkcji rolniczej robót, albo za prace pomocnicze, przytem w obu wypadkach wykonywane w cudzych gospodarstwach.

Nie były więc one równoważnikiem wartości samodzielnej pracy producenta rolniczego. I podstawą ich wymiaru nie była wartość tej pracy. Wogóle bowiem wartości jej nikt nie oceniał i nie ustalał.

Płace za roboty rolnicze były zawsze wynagrodzeniem za pracę niesamodzielną, pracę robotników najemnych, czy służących — ale nie producentów, odpowiedzialnych za wynik ich pracy.

Podstawą ich wymiaru była wartość usług, oddawanych właścicielowi gospodarstwa rolnego przez wykonanie odnośnych częściowych czy pomocniczych robót w prowadzonej przezeń produkcji. Dla włościanina wartość pracy parobka czy dziewczyny służącej polegała na tem, iż zwiększała ona siły robocze jego rodziny, pozwalała jej uprawiać większą przestrzeń ziemi, hodować więcej drobiu w zagrodzie czy bydła lub owiec na wspólnych całej wsi a niekiedy i szeregu wsi pastwiskach. Należało się więc im takież, co synom i córkom gospodarza, utrzymanie w jego rodzinie. Pod tym względem sytuacja rocznej służby pracującej

u włościan była podobną do sytuacji czeladzi rzemieślniczej. Skala życiowa stałych rocznych robotników wiejskich zależała od skali życiowej rodzin ich gospodarzy.

A wedle kosztu utrzymania rocznego robotnika obliczało się następnie wynagrodzenie należne robotnikowi, godzonemu na krótszy przeciąg czasu, miesiąc, tydzień, czy dzień jeden.

Z opublikowanych przez d'Avenela zestawień dotyczących płac rocznej służby wiejskiej i płac podziennych robotników rolniczych we Francji za czas od początku XIII po koniec XVIII wieku współzależność ta występuje wyraźnie najaw.

Płace robotników rolnych w wolnym najmie kształtowały się na zachodzie Europy w średnich wiekach i początkach nowych wieków wedle skali życiowej młodzieży rodzin włościańskich. A skala życiowa rodzin tych zależała nie od wartości płodów rolniczych, lecz od rozmiaru posiadanych przez nie gruntów i wysokości obciążających grunta te danin i czynszów. Rozmiar zaś posiadanych przez włościan gruntów i obciążenie ich daninami i czynszami zależało przede wszystkim od stopnia zaludnienia kraju, większego zapotrzebowania ze strony panów ziemi ludzi do uprawy posiadanych przez nich obszarów ziemi, czy też większego zapotrzebowania ziemi ze strony rozradzającej się coraz silniej ludności wiejskiej.

Gdy zaś dochody włościan już w drugiej połowie średniowiecza są niższe od dochodów rzemieślników, a w XVI, XVII i XVIII wieku jeszcze bardziej się obniżają, skala życiowa żonatych robotników rolnych, odpowiednio niższa od skali życiowej żyjących we wspólnocie gospodarczej rodzin włościańskich pojedynczych parobków, jest najniższą w kraju skalą życiową. Dostosowane do niej płace robotników rolnych stoją więc istotnie na poziomie niezbędnych w danym kraju kosztów utrzymania, zapewniają minimum egzystencji rodziny danego narodu.

Minimum to egzystencji jest znacznie jeszcze niższe, gdy płace robotnicze robotników rolnych ustalają się nie w wolnym najmie, jak we Francji i Anglii, lecz w najmie przymusowym, powszechnie obowiązującym małorolnych włościan we wschodnio-niemieckich państwach po wojnach religijnych i buntach chłopskich, w okresie rozkwitu pańszczyźnianej gospodarki folwarcznej.

Ale najniższem bodaj było ono u nas wskutek większego niż gdziekolwiek w środkowej i wschodniej Europie rozdrobnienia gospodarstw włościańskich.

Z tych wszystkich określeń kształtowania się płac roboczych, które w odniesieniu do płac czeladników cechowych są równie słuszne i prawdziwe, — w odniesieniu do ówczesnych płac robotników rolnych słusznem

i prawdziwym jest tylko określenie Ricarda, iż płace robocze kształtują się na poziomie kosztów istniejącego w każdym kraju minimum egzystencji i że podnoszą się one i obniżają odpowiednio do zmian w stosunku zapotrzebowania do zaoferowania rąk roboczych.

§ 2. Współczesna warstwa najemnych robotników powstała częściowo z odciągniętej od cechowych warsztatów przez kapitalistycznie zorganizowane fabryki czeladzi rzemieślniczej, częściowo z imigracji do miast robotników wiejskich. Powstała więc ona z zespolenia się dwóch warstw o różnej skali życiowej.

Im silniejszy był przypływ do fabryk w początkach ich rozwoju robotników wiejskich, tem bardziej płace robotników spadały poniżej poziomu skali życiowej czeladzi rzemieślniczej. Odczuwali to dotkliwie czeladnicy angielscy XVII i XVIII wieku. To też domagali się usilnie zakazu zatrudniania w przemyśle robotników, którzy nie przeszli siedmioletniego terminu. Nie wysuwali zaś żądań tych ówczesi czeladnicy francuscy. Nie było bowiem we Francji rugowania włościan z ziemi i masowego wskutek tego napływu bezrolnej ludności wiejskiej do miast.

Immigracja ze wsi do miast odbywała się we Francji w okresie polityki merkantylnej równie stopniowo, jak i w poprzednich stuleciach. Dekret znoszący cechy nie wywołał ze strony ludu paryskiego żadnych sprzeciwów. Widocznie fabryki nie obniżały zarobków i skali życiowej rzemieślników francuskich. Ale bo też i w Anglii nie fabryki obniżały zarobki czeladzi, obniżało je gwałtowne pozbawianie ziemi włościan i wzmagająca się szybko w miastach podaż taniej pracy najemnej.

W Niemczech w wyższym jeszcze stopniu niż w Anglii warstwa robotników fabrycznych wytworzyła się z imigracji do miast robotników rolnych. Nie był to jednak nadmiar ludności wiejskiej, szukający w przemyśle zarobku, którego został pozbawiony w rolnictwie. Rozwój przemysłu fabrycznego niemieckiego w drugiej połowie XIX wieku, w okresie kolei parowych, parowej żeglugi, rynków światowych stwarzał zapotrzebowanie pracy najemnej przewyższające przyrost ludności kraju. Ludność bezrolna odpływała ze wsi do miast nie wskutek niemożności znalezienia na wsi zarobku, lecz ponieważ w mieście znajdowała wyższe zarobki. To też imigracja ta nie obniżała zarobków czeladzi rzemieślniczej, a podnosiła tylko płace robocze po wsiach. Przemysł fabryczny w Niemczech przejściowo tylko wtrącił w biedę ręcznych tkaczy i to przedewszystkiem tkaczy wiejskich.

Również w Anglii po okresie — o wiele jednak dłużej trwającym — obniżania się zarobków i skali życiowej niższych warstw cechowych: drobnych majstrów i czeladników, pod wpływem konkurencji fabryk i ofiarowującej fabrykom tanio swą pracę bezrolnej ludności wiejskiej, — spowodowany ekspansją przemysłu angielskiego na rynkach światowych

szybki wzrost zapotrzebowania najemnej pracy podniósł w połowie ubiegłego stulecia płace robocze i w przemyśle i w rolnictwie znacznie powyżej poziomu niezbędnych kosztów utrzymania, jaki us'alił się być w miastach angielskich w czasie masowej migracji do nich robotników wiejskich.

Zależnie więc od rozmiarów przyływu do fabryk ludności wiejskiej i warunków, w jakich przyływ ten się odbywał, — oddziałał on w mniejszym lub większym stopniu na zniżkę minimum egzystencji utrzymującej się z pracy najemnej w przemyśle ludności.

W każdym razie jednak przyływ ten, umożliwiając organizację wielkich, zatrudniających znaczne ilości robotników fabryk, rozrywa ciągłość historyczną ocen pracy pomocniczej w przedsiębiorstwach przetwórczych, oraz łączność wynagrodzeń za pomocniczą tę pracę z wartością przy jej współudziale wytwarzanych przetworów.

Bo też robotnicy fabryczni nie byli już pomocnikami współdziałającymi z kierownikiem przedsiębiorstwa w wytwarzanej jego pracą umiejętną wartości, a fabrykant był tylko organizatorem pracy swych robotników, przede wszystkim zaś organizatorem obrotów rynkowych swego przedsiębiorstwa, polegających z jednej strony na możliwie najtańszym zakupie materiałów, narzędzi i prac, potrzebnych dla produkcji wytwarzanych w danej fabryce towarów, a z drugiej strony na możliwie najdroższej sprzedaży tych towarów.

Płace robotników w przedsiębiorstwach kapitalistycznych nie są, tak jak były płace czeladzi cechowej, udziałem ich w wytwarzanej przez przedsiębiorstwa wartości. Nie opłacają ich wobec tego bynajmniej w ostatniej instancji konsumenci. Ale też nie są one, tak jak były płace robotników rolnych w czasach zależności prawnej ogółu ludności wiejskiej od panów ziemi, pieniężnym tylko równoważnikiem niezbędnego utrzymania na poziomie najniższej w danym kraju i czasie skali życiowej.

Współczesne płace robocze wytworzyły się wraz
a) ze współczesną warstwą robotniczą, żyjącą z reguły we własnych gospodarstwach domowych, z zarobków pracy najemnej w cudzych przedsiębiorstwach, bez żadnych n'iemal widoków dojścia do samodzielności gospodarczej, i którą z przedsiębiorstwami, w których pracuje, łączy tylko stosunek wymienny, mianowicie pobierana zapłata za ściśle określoną sumę wykonywanych prac,
b) z ustaleniem się rynków powyższej wymiany.

Niezbędnym warunkiem powstania rynków tych

było: 1) ustanie wszelkiej prawnej zależności ekonomiczno-społecznej jednych warstw ludności od drugih, 2) wytworzenie się znacznych mas ludności, nie posiadającej własnych gospodarstw rolnych lub własnych przedsiębiorstw, 3) wytworzenie się warstwy przedsiębiorców, organizujących wytwarzanie towarów dla rynków w możliwie największych ilościach przez współdziałanie w procesach wytwórczych znaczniejszych zespołów ludzi, a to w celu osiągnięcia jak największego zysku z przewyżki cen sprzedażnych tych towarów nad kosztami ich produkcji.

Masy ludności, poszukującej zarobków w cudzych przedsiębiorstwach, wytworzył wzrost zaludnienia, kładący kres tworzeniu nowych gospodarstw rolnych na nieuprawnnych jeszcze ziemiach, do czego w Anglii przyłączyło się jeszcze zamienianie pól zbóżowych na pastwiska i rugowanie włości, oraz rozszczepianie się cechów na odrębne warstwy majątkowe.

Warstwę kapitalistycznych przedsiębiorców przemysłowych wytworzyło wysunięcie na naczelne miejsce w gospodarstwie współżyciu społeczeństw pośrednictwa handlowego i uzależnienie produkcji dóbr od organizacji ich zbytu.

Obydwa te procesy rozwojowe zbiegają się na zachodzie Europy — przedewszystkiem w Anglii — w XVII stuleciu.

Wytwarzają one z jednej strony zaofiarowanie pracy najemnej wzamian za wynagrodzenie, umożliwiające utrzymanie swej skali życiowej, z drugiej strony zapotrzebowanie prac wykonawczych potrzebnych dla prowadzenia przedsiębiorstw produkujących towary dla zysku osiąganego z obrotów rynkowych. Powstają specjalne rynki najemnych prac wykonawczych.

I na rynkach tych, jak na wszelkich innych rynkach, ustalają się jako wynikowe zaofiarowania i zapotrzebowania prac tych — ich ceny, t. j. płace robocze.

Ale też, jak na wszelkich innych rynkach, w zaofiarowaniu i zapotrzebowaniu każdego rodzaju prac wykonawczych, potrzebnych dla prowadzenia przedsiębiorstw kapitalistycznych, mieści się ocena

wartości odnośnej pracy, przyczem oceny te kształtują się w pewnych określonych granicach, poniżej których nie mogą spadać i powyżej których nie mogą się podnosić, o ile ma dojść wymiana do skutku, a nie ustać albo zaofiarowanie, albo zapotrzebowanie.

Na rynkach towarów minimalną granicą ocen wartości jest koszt produkcji, a maksymalną ich granicą powszechna w danym społeczeństwie użyteczność odnośnych dóbr.

Na rynkach najemnych prac wykonawczych w przedsiębiorstwach kapitalistycznych minimalną granicą ocen ich wartości jest koszt utrzymania wedle dotychczasowej skali życiowej robotników odnośnej kategorii, a maksymalną ich granicą jest osiągnięta ze zużytkowania prac tych w procesach wytwórczych przedsiębiorstw zwyżka sumy osiągniętych przez nie czystych, poza zwrotem kosztów produkcji, amortyzacją kapitału i oprocentowaniem kapitału wedle normalnej w danej gałęzi przemysłu stopy zysków.

W granicach tych ocen wartości najemnych prac wykonawczych w przedsiębiorstwach kapitalistycznych kształtują się płace robocze zależnie od stosunku gospodarczych sił zaofiarowujących prace swe robotników i zapotrzebowujących ich przedsiębiorstw.

Od czegoż zależy poziom dotychczasowej skali życiowej robotników?

Jak kształtuje się maksymalna granica użyteczności gospodarczej prac robotników dla zapotrzebowujących prac tych przedsiębiorstw kapitalistycznych?

Jak rozwija się stosunek zaofiarowania i zapotrzebowania prac tych oraz stosunek sił zaofiarowujących je robotników i zapotrzebowujących ich przedsiębiorstw w prowadzonych o wysokość, sposób obliczania i wypłaty płac roboczych, walkach na rynkach najemnych prac wykonawczych w przedsiębiorstwach kapitalistycznych?

Odpowiedź na tak sformułowane pytania wyjaśnia dopiero w pełni kształtowanie się płac roboczych.

Bo podkreślam: zagadnienie kształtowania się płac roboczych nie jest zagadnieniem wartości pracy, jako jednego z czynników produkcji. Nigdy i nigdzie bowiem nie była oceniana wartość pracy odrębnie od

wartości dóbr. Były oceniane tylko wartości poszczególnych prac umiejętności, wykonywanych przez rękodzielników przy pomocy odpowiednich narzędzi. Ale płace robocze nie są nawet równoważnikiem wartości poszczególnych prac umiejętności, jeno wynagrodzeniem za prace niesamodzielnych gospodarzo robotników, nie biorących przed nabywaniem dóbr — wytwarzanych przy pomocy ich prac — żadnej odpowiedzialności za wartość gospodarczą dóbr tych, są więc wynagrodzeniem za *prace wykonawcze różnych kategorii, mniej lub więcej umiejętności, mniej lub więcej uciążliwe, mniej lub więcej przyczyniające do sumy zysków przedsiębiorstw, prace te nabywających*. Przytem są one wynagrodzeniem za prace wykonawcze robotników najemnych, nie znajdujących się w żadnej prawnej zależności od właścicieli i kierowników przedsiębiorstw, ani nie złączonych z przedsiębiorstwami, w których pracują, niczem więcej poza obustronną korzyścią, wynikającą z wymiany wartości, jaką dla przedsiębiorstw posiadają wykonywane przez robotników prace, na wartość, jaką dla robotników przedstawiają otrzymywane przez nich od przedsiębiorstw płace — są więc wynagrodzeniem za *najemne prace wykonawcze*.

Wynagrodzenia te wszakże ustalają się w wyniku zaofiarowania i zapotrzebowania, oraz walki między zaofiarowującymi i zapotrzebowującymi na rynkach odnośnych prac, — są więc one *cenami najemnych prac wykonawczych*. Odmienne jednak od płac roboczych kształtują się wynagrodzenia za prace wykonawcze najemnej służby domowej, żyjącej we wspólnotach gospodarstw domowych swych panów. Inne zgoła są zarobki kucharza i kelnera restauracyjnego od kucharza i lokaja domowego, fornała folwarcznego niż parobka w naturalnem przeważnie gospodarstwie włościańskim. I dlatego współczesne płace robocze należy określić jako *cenę najemnych prac wykonawczych w przedsiębiorstwach kapitalistycznych, t. j. przedsiębiorstwach pracujących dla zysku osiąganego z obrotów rynkowych w stosunku proporcjonalnym do rozmiarów sumy wartości, stanowiącej podstawę tych obrotów*.

§ 3. Ekonomia klasyczna dążyła zgodnie z ogólną tendencją panującego na przełomie XVIII i XIX wieku racjonalizmu do jak największego upraszczania badanych przez się zjawisk. Tendencję tę podtrzymuje nadal tak zwany kierunek indywidualno-psychologiczny, z predylekcją zwący się sam kierunkiem ścisłych badań społeczno-gospodarczych. Ale dążenie do ustalania za wszelką cenę *ściśłych praw* prowadzi nader często do nader dowolnego pomijania istotnych nawet różnic w badanych zjawiskach, do dużej więc nieścisłości badań, powierzchownej analizy badanych faktów, niedokładnych określeń ich właściwości i cech istotnych.

Typowym przykładem tej nieścisłości badań, wynikającej z nad-

miernego upraszczania faktów przez ekonomję klasyczną i obecny w nauce ekonomicznej kierunek rzekomo „ściśły“ — jest traktowanie zagadnienia płac roboczych jako zagadnienia wartości pracy, bez różnicowania wartości pracy gospodarczo samodzielnej i wykonawczej, pracy najemnej i pracy pod kierownictwem starszych członków rodziny lub w spółkowych przedsiębiorstwach, pracy w gospodarstwach domowych i pracy w przedsiębiorstwach kapitalistycznych, i bez należytego uwzględnienia różnic, jakie w ciągu dziejów pod wpływem rozwoju uwarstwowień społecznych powstały w ocenach wartości poszczególnych rodzajów prac zarówno przez zaoferowujących prace te robotników jak i zapotrzebowujące prac tych przedsiębiorstwa.

Smith, Ricardo, Say postawili twierdzenie, że płace robocze utrzymują się na poziomie niezbędnych kosztów utrzymania rodziny robotniczej.

W końcu XVIII i na początku XIX stulecia istotnie robotnicy przedsiębiorstw przemysłowych z wysiłkiem i niezawsze skutecznie bronili swej dotychczasowej skali życiowej, a nie dążyli, jak w początkach obecnego stulecia, do podniesienia jej.

Ekonomja klasyczna stwierdzała więc fakt naogół prawdziwy. Ale stwierdzała go nader powierzchownie, nieściśle. Mówi ona bowiem o niezbędnych kosztach utrzymania rodziny robotniczej, jakgdyby — przynajmniej w obrębie jednego kraju — koszt ten był stałą wielkością na wszystkich rynkach pracy najemnej.

Ściślej analizujący stosunki robotnicze Marks nie mógł nie zauważyć różnicy w płacach robotników różnych kategorii. Ale stojąc zasadniczo na gruncie teorii wartości Ricarda, tłumaczy on różnice te różnicą kosztu wychowania robotników kwalifikowanych, którzy muszą dłuższy czas uczyć się swego fachu i przez ten czas żyć nie zarabiając, tak iż w koszt niezbędnego ich utrzymania należy wliczać koszt ich utrzymania nie tylko w czasie wykonywanej przez nich pracy, lecz i terminu. Z tego też powodu wyższa jest wartość „siły roboczej“ wykwalifikowanych niż niewykwalifikowanych robotników.

Tłumaczenie to różnic roboczych upada jednak natychmiast w zestawieniu z realnymi faktami życia. Gdy bowiem normalny czas zarobkowy pracy niefachowego robotnika wynosił w początkach ubiegłego stulecia około 40 lat (od 18 do 60 roku życia), a najdłuższy okres nauki pracy fachowej lat 7 — (od 12 do 19 roku życia) — w takim razie koszt utrzymania wraz z kosztem nauki fachowego robotnika, wedle Marksa określający wartość jego siły roboczej, nie mógł przewyższać więcej jak o 18% koszt utrzymania, względnie wartość siły roboczej niefachowego robotnika. W rzeczywistości różnice płac robotników różnych kategorii wynoszą obecnie i wynosiły w czasach Marksa niejed-

nokrotnie kilkaset procent. Niema też i nie było nigdy ścisłej łączności między wysokością płac roboczych a ilością czasu potrzebnego dla nauki danego rzemiosła czy pracy rolniczej.

Minimalną granicę ocen wartości prac najemnych robotników stanowiła w początkach rozwoju kapitalizmu i stanowi dziś *dotychczasowa stopa życiowa warstwy ludności, odnośne prace zaofiarowującej*.

Immigracja do miast bezrolnej ludności wiejskiej, posiadającej niższą stopę życiową wskutek ciążących na rolnikach danin i czynszów wzamian za otrzymywane nadania gruntowe od panów ziemi, wytworzyła niekorzystną dla czeladzi rękodzielniczej konkurencję na rynkach najemnej pracy w przedsiębiorstwach przemysłowych. Nie obniżyła ona jednak nigdy poziomu płac w przemyśle i stopy życiowej robotników przemysłowych do poziomu płac robotników wiejskich i ich stopy życiowej. Nie mogli bowiem ówczesni fabrykanci zastąpić całkowicie wuczonych w pracach umiejętności czeladników napływającymi ze wsi robotnikami. Stopa życiowa tych ostatnich stała się minimalną granicą płac robotników нефachowych. Robotnicy jednak fachowi bronili usilnie swej własnej stopy życiowej, jaka się ustaliła była w każdym cechu.

A stopa życiowa czeladników różnych cechów zależała 1) od przewyżki wartości wytwarzanych przez cech ten przetworów nad wartością zużywanych w produkcji ich materiałów, 2) od stopnia, w jakim nastąpiło zróżniczkowanie się danego cechu na wyższe i niższe jego warstwy majątkowe. Niewątpliwie rozwój produkcji dla rynku, przenikanie do rzemiosła momentów kapitalistycznej kalkulacji, konkurencja fabryk i napływających ze wsi robotników нефachowych — wszystko to łącznie rozrywało — jak już powiedziałem — w okresie polityki merkantylnej historyczną ciągłość w kształtowaniu się ocen fachowych prac najemnych i łączność ich z wartością wytwarzanych przy ich pomocy dóbr. Zależnie od tego, w jakim stopniu w danej gałęzi produkcji fabryki zastępowały pracę wykwalifikowanych czeladników przez pracę нефachowych robotników, obniżały się bardziej lub mniej płace robotników fachowych do poziomu skali życiowej imigrujących ze wsi robotników некwalifikowanych. Również w łonie cechów zależnie od stopnia, w jakim majstrowie potrafili ograniczyć dostęp do godności majsterskiej czeladnikom nie pochodzącym z ich rodzin i zmonopolizować w swem ręku kierownictwo cechów, wytwarzała się większa lub mniejsza różnica stopy życiowej kierowników i właścicieli warsztatów, a czeladzi rzemieślniczej.

Nigdy i nigdzie jednak nie nastąpiło całkowite wyrównanie stopy życiowej robotników różnych zawodów i kategorii.

W początkach rozwoju przedsiębiorstw kapitalistycznych i wytwarzania się warstwy najemnych robotników tych przedsiębiorstw ustala się w każdym kraju nowa, od

mienna od istniejącej poprzednio skala życiowa poszczególnych grup robotników: fachowych i nefachowych, pracujących w różnych gałęziach przemysłu, górnictwa, komunikacji, oraz w rolnictwie, w przedsiębiorstwach fabrycznych i rękodzielniczych. Wraz bowiem z rozwojem przedsiębiorstw kapitalistycznych nie tylko zmienia się zasadniczo stanowisko spełniających prace wykonawcze w przedsiębiorstwach grup ludności, powstają również nowe kategorie robotników i nowe rynki ich pracy. Różnica zarobków i skali życiowej tych różnych grup i kategorii robotników nie wynika z działania jednej jakiejś zasady gospodarczych ocen, wrodzaju kosztów wychowania i wyżywienia (Marks), czy krańcowej produktywności (Marshall), czy też ograniczonej ilości odnośnych sił roboczych (Cassel).

Podstawą różnic tych jest stopień, w jakim każda z grup i kategorii robotników w okresie przejścia swego od samodzielnego życia gospodarczego do życia z pracy najemnej, ze wsi do miast, od pracy w charakterze pomocników cechowych majstrów do pracy w roli robotników fabrycznych, od życia w domowym gospodarstwie panów swych do życia własnymi gospodarstwami domowymi, zdołała utrzymać, względnie podnieść, albo też zmuszona była obniżyć swą dawniejszą skalę życiową, ustaloną przez rozwój uwarstwowień społecznych w okresie przedkapitalistycznym.

Skala więc życiowa najniższej warstwy robotniczej, t. j. robotników nefachowych, rekrutujących się głównie z najniższej warstwy majątkowej ludności wiejskiej t. j. bezrolnych komorników — była w początkach rozwoju kapitalistycznej produkcji w danym kraju tem niższą, a) im później zanikło w nim poddaństwo, b) im dłużej trwały powinności pracy pańszczyźnianej i przywiązanie włościan do ziemi, c) im słabszy był poprzednio rozwój miast i większe wskutek tego przeludnienie wsi.

Skala życiowa nefachowych robotników przemysłowych tem mniej się podnosiła przy przejściu ich ze wsi do miast, a) im słabszy był poprzednio rozwój ogólnego dobrobytu miast, b) im powolniejszy był w swych początkach rozwój przemysłu fabrycznego, w szczególności im wyłącznie przemysł ten produkował dla wewnętrznych tylko swego kraju rynków.

Ogólna w kraju skala życiowa czeladników tem mniej się obniżała wskutek rozwoju przedsiębiorstw fabrycznych i napływu do nich ze wsi robotników niefachowych, *a)* im powolniejsza była proletaryzacja ludności włościańskiej i wywołana nią migracja jej do miast, *b)* im mniejszy był rozkład wewnętrznej spoistości cechów w chwili powstawania przemysłu fabrycznego.

Skala życiowa wytwarzającej się nowej warstwy fachowych robotników fabrycznych tem silniej utrzymywała się w różnych gałęziach przemysłu na poziomie skali życiowej czeladników odnośnego cechu, *a)* w im mniejszym stopniu w początkowych okresach rozwoju danej gałęzi przemysłu fabrycznego umiejętna praca dawała się zastępować przy pomocy maszyn czy daleko posuniętego podziału prac przez pracę niefachowych robotników, *b)* dla im zamożniejszych warstw produkcja odnośnych towarów była przeznaczona i im bardziej opowodzeniu wytwarzających je fabryk decydowała jakość, a nie taniość dostarczanych przez nie produktów, *c)* im mniej było w chwili powstawania fabryk tych utrudnione w odnośnych cechach dochodzenie czeladników do godności majsterskiej, a bardziej ograniczone przyjmowanie uczni i wskutek tego wyższą była skala życiowa czeladzi.

W okresie rozwiniętej już produkcji kapitalistycznej skala życiowa wszelkich kategorii robotników podnosi się jedynie w miarę trwałego podnoszenia się ich płac roboczych pod wpływem przedewszystkiem wzrostu zapotrzebowania odnośnych prac przez przedsiębiorstwa przemysłowe. Wzrost zapotrzebowania tego następuje zazwyczaj w okresach ożywień przedsiębiorczości przemysłowej. W pierwszych dziesięcioleciach XIX wieku w następujących po okresach ożywień czasach zastoju płace robocze odpowiednio do zmniejszonego zapotrzebowania rąk roboczych spadały. Przejściowe więc okresy ożywienia przemysłowego nader słaby wywierały wpływ na wzrost skali życiowej robotników. To też skala życiowa robotników fabrycznych w Anglii i Francji niewiele się różniła w połowie ubiegłego stulecia od ich skali życiowej w dobie Adama Smitha. W drugiej wszakże połowie XIX wieku nietylko w zachodniej, lecz i w środkowej Europie, wskutek co-

raz silniejszej ekspansji przemysłu odnośnych krajów na rynkach światowych i szybszego naogół wzrostu zapotrzebowania rąk roboczych ze strony fabryk, kopalń i przedsiębiorstw transportowych od przyrostu ludności krajowej, oraz umacniania się zawodowych i politycznych organizacji robotniczych, każdorazowy wzrost płac roboczych w okresach ożywień przemysłowych utrzymywał się we wzroście jednocześnie skali życiowej robotników.

A wskutek tego zawarta w skali życiowej robotników minimalna granica wartości fachowych i niefachowych prac wykonawczych najemnych robotników przedsiębiorstw kapitalistycznych podnosi się obecnie stale, zbliżając się coraz bardziej do maksymalnej granicy ich wartości, t.j. osiąganych z prac tych przez przedsiębiorstwa kapitalistyczne korzyści.

Celem wytwórczych przedsiębiorstw kapitalistycznych jest 1) zysk osiągany z różnicy cen uzyskanych ze sprzedaży dostarczanych przez nie na rynek towarów a kosztami ich produkcji; 2) oprocentowanie dzięki zyskowi temu kapitału, stanowiącego podstawę ich obrotów rynkowych co najmniej wedle ustalającej w każdej gałęzi produkcji normalnej stopy czystego dochodu, wyższej o premję ryzyka od stopy eskontu wekslowego¹⁾.

Tylko dla osiągnięcia tego celu przedsiębiorstwa kapitalistyczne najmują robotników.

W żadnym więc razie nie mogą one oceniać wartości prac, wykonywanych przez robotników, powyżej normy, umożliwiającej 1) utrzymanie kosztów produkcji poniżej ceny sprzedażnej wytwarzanych przy pomocy prac tych towarów, 2) normalne w danej gałęzi oprocentowanie kapitału.

Maksymalna granica ocen użyteczności prac robotników dla najmujących ich przedsiębiorstw kapitalistycznych wzrasta w miarę:

1. Zniżania się stopy eskontu wekslowego wraz z nagromadzaniem się w kraju kapitałów.

2. Zmniejszania się ryzyka strat w razie niemożności należytej sprzedaży towarów, postępu więc organizacji zbytu, w szczególności dzięki zespalaniu się przedsiębiorstw w trusty i związki producentów.

1) Porównaj część IV „Kapitał“.

3. Zniżania się w skutek powyższych procesów rozwojowych stopy normalnego oprocentowania kapitałów przemysłowych.

4. Zmniejszania się wydatków na surowce, a więc lepszej organizacji zakupu materiałów produkcji i postępu metod należytego, jak najoszczędniejszego ich zużytkowywania.

5. Zmniejszania się nakładów pracy, potrzebnych dla wyprodukowania jednostki towaru, dzięki a) ulepszeniom narzędzi i maszyn, b) ulepszeniom organizacji pracy, c) wydajniejszej pracy robotników.

§ 4. W powyższych granicach zakreslanych ku dołowi niezbędnymi kosztami utrzymania wedle dotychczasowej skali życiowej robotników danego kraju, danego zawodu i danej kategorii, a ku górze — maksymalną użytecznością prac robotników dla najmujących ich przedsiębiorstw kapitalistycznych — kształtują się płace robocze.

Czy poziom ich zbliża się bardziej do dolnej czy do górnej ich granicy, zależy to od stosunku zapotrzebowania przez przedsiębiorstwa prac każdego rodzaju do zaofiarowania ich przez robotników odpowiedniej kategorii i od stosunku sił robotników i przedsiębiorców w walkach ich o płace robocze.

Na wszelkich rynkach istnieje mniej lub więcej jawna walka o cenę między kupującymi a sprzedającymi.

O wiele jednak silniej uwidocznia się ona na rynkach prac najemnych, niż na rynkach towarów.

Historja stosunków robotniczych w okresie kapitalistycznym przepełniona jest nieustannymi z początku zaburzeniami, rewolucyjnymi wybuchami robotników przemysłowych, a następnie organizowanymi przez związki zawodowe strejkami i prowadzonymi przez stronnictwa robotnicze walkami politycznymi o normujące warunki pracy i należne za nią robotnikom wynagrodzenie ustawodawstwo państwowe.

Dość przypomnieć sobie tak częste w końcu XVIII i początku XIX wieku niszczenie przez robotników fabryk, wprowadzających u siebie produkcję maszynową, wrzenia rewolucyjne chartystów w trzydziestych i czterdziestych latach, spiski Babeufa, Blanqui'ego, rewolucję lipcową 1848 r. we Francji, komunę paryską, rozwój partyj socjalistycznych w drugiej połowie ubiegłego stulecia, działalność strajkową trades-unionów angielskich, związków zawodowych, nie tylko socjalistycznych, lecz i chrześcijańskich w Niemczech, Belgji, postęp ustawodawstwa fabrycznego, pośredniczącą akcję rządów w zatargach między robotnikami a przedsiębiorcami — by w pełni zdać sobie sprawę, jak jałowe wskutek zupełnego oderwania ich od realnego życia społeczeństw

muszą być rozważania o kształtowaniu się płac roboczych pod wpływem wyłącznie gospodarczych czynników.

Ale równie błędem, a w konsekwencjach swych społeczno-politycznych o wiele szkodliwszem jest szerzone wśród mas robotniczych przez agitację radykalnych stronnictw przeświadczenie, że o wysokości płac roboczych decyduje tylko stosunek sił robotników do przedsiębiorców.

Wskazałem już na maksymalną granicę, powyżej której płace robotników podnieść się nie mogą, nie wywołując upadku przedsiębiorstwa.

Nieliczenie się z faktem tym przez organizacje robotników wywołuje często strejki, zgóry na przegraną skazane, strejki rujnujące dobrobyt i całego kraju i robotników. Nietylko bowiem robotnicy tracą wskutek niepomysłnych strejków bieżący zarobek za czas ich trwania, lecz niejednokrotnie, jak to miało np. miejsce w czasie ostatniego strejku angielskich górników, zmniejszają w przyszłości zapotrzebowanie swych prac, wywołując częściową utratę zagranicznych rynków zbytu przez przedsiębiorstwa, których produkcję na dłuższy czas byli wstrzymali.

I nawet w tedy, gdy robotnicy opanowują całkowicie władzę państwową i przedsiębiorstwa przechodzą w ręce czy to państwa, czy kooperatyw robotniczych, płace robocze nie mogą przekroczyć granicy określonej przewyżką ceny uzyskiwanej przez przedsiębiorstwa ze sprzedaży ich wytworów po nad kosztem zakupu surowców, amortyzacją kapitału zakładowego, kosztami administracji, oprocentowaniem kapitału wedle stopy eskontu wekslowego. Jeśli przedsiębiorstwo sprzedaje miesięcznie produktów swych za A dolarów, a wydaje na surowce b dol., na amortyzację kapitału musi przeznaczyć c dol., koszt administracji wynosi d dol., a oprocentowanie kapitału — e dol., to robotnicy kooperatywnej fabryki mogą otrzymać w sumie płac miesięcznych za swą pracę $A - (b + c + d + e)$.

By płace ich wzrastały, konieczne jest, żeby albo zwiększyła się A , albo zmniejszyło b , czy c , czy d , czy e , albo żeby owa suma $A - (b + c + d + e)$ służyła do opłacenia mniejszej ilości pracy, by więc wydajność pracy robotników się podniosła. Rząd sowiecki podnosił ceny towarów przemysłowych jak najwyżej. Według oficjalnego „Kalendarza Komunisty za rok 1927” indeksy cen towarów przemysłowych wynosiły w Rosji sowieckiej biorąc stan cen z 1913 r. za 1,00 w 1924/5 r. w I kwartale 2,41, w II kw. — 2,30, w III kw. 2,24, w IV kw. — 2,25, w 1925/6 r. w I kwartale 2,47, w II kw. 2,51, w III kw. 2,68. Suma więc przychodu brutto fabryk, o ile produkowały one równą przedwojennej ilość towarów, zwiększała się.

Mimo to płace robocze robotników przemysłowych w Z. S. S. R.

są niższe niż w krajach prywatnego kapitalizmu. Według „Kalendarza Komunisty za 1925 r.“ przeciętny zarobek dzienny robotnika przemysłowego wynosił w 1924 r. — 68 kopiejek t. j. według obecnego kursu 3 złote. Tyle zarabiają u nas tylko niefachowi robotnicy fabryczni. A i oni mają się lepiej od robotników Rosji sowieckiej wobec niższych u nas kosztów utrzymania.

Przyczyna tego leży w znacznie wyższych kosztach administracji upaństwowionych i kooperatywnych fabryk sowieckich niż fabryk prywatnych w innych krajach, gorszych metodach przeróbki surowców, których zużycie w fabrykach sowieckich jest znacznie wyższe, oraz w mniejszej wydajności pracy robotników tamtejszych.

Wprawdzie w przedsiębiorstwach prywatnych część dochodu brutto otrzymują przedsiębiorcy jako ich zysk. Ale w interesie przedsiębiorców leży równocześnie jak najoszczędniejsza administracja, jak najoszczędniejsze zużytkowanie surowców, zmniejszanie do minimum ilości pracy, potrzebnej dla wyprodukowania jednostki towaru, coraz więc lepsza organizacja pracy i zastępowanie pracy mięśni ludzkich w coraz wyższym stopniu pracą maszyn.

Inicjatywa, wynalazczość, wiedza techniczna i talent organizacyjny przedsiębiorców podnosi stale maksymalną granicę wzrostu płac roboczych.

Doświadczenie Rosji sowieckiej wykazało ponad wszelką wątpliwość, że ani państwowe ani kooperatywne kierownictwo fabryk nie jest w stanie zastąpić pod tym względem prywatnych przedsiębiorców. Maksymalna granica płac roboczych wskutek upaństwowienia fabryk czy objęcia ich przez kooperatywy robotnicze zniża się.

Najgorzej natem wychodzą sami robotnicy, gdy polityka państwowa, ulegając niechęci stronnictw robotniczych do przedsiębiorców kapitalistycznych nadmiernymi podatkami, obciążającymi dochody przedsiębiorstw, nieustannem interwenjowaniem w kalkulację cen ze strony producentów dóbr codziennego użytku, ustawami zakazującymi pracować ponad pewną minimalną normę, — nazbyt utrudnia inicjatywę organizacyjną przedsiębiorców. Wprawdzie wtedy zyski przedsiębiorstw w stosunku do wydawanych przez nie sum na płace robocze są stosunkowo nieznaczne. Ale i płace robocze są niskie, niską jest bowiem ich maksymalna granica.

Organizacje robotnicze zawodowe przez swą

walkę o wysokość płac roboczych, stronnictwa robotnicze przez swój wpływ na ochronne ustawodawstwo społeczne mogą podnosić płace robocze do poziomu jak najbliższego maksymalnej ich granicy. Ale podnosić tę ostatnią — powtarzam z naciskiem — może tylko inicjatywa i umiejętność organizacyjna przedsiębiorców.

W kraju nie posiadającym warstwy zdolnych, pracowitych, o twórczym talencie organizacyjnym przedsiębiorców płace robocze stać będą na niskim poziomie, choćby organizacje robotnicze jak najsilniej się rozwijały. Wytworzenie się u nas warstwy takiej leży w najżywotniejszym interesie robotników polskich.

I stać muszą również na stosunkowo niskim poziomie płace robocze w kraju, w którym powoli nagromadzają się kapitały, a wskutek tego stopa procentowa dyskontu wekslowego jest wyższą niż w innych krajach. Od stopy bowiem dyskonta wekslowego zależy stopa niezbędnego oprocentowania kapitału przedsiębiorstw. A jak na to parokrotnie już wskazywałem, omawiając organizację przedsiębiorstw i analizując pojęcie kapitału, — współczesne przedsiębiorstwa przemysłowe, by wytrzymać konkurencyjną walkę na rynkach międzynarodowych muszą nieustannie zwiększać swój kapitał zakładowy w stosunku do obrotowego. Przez to zaś rośnie jednocześnie wpływ stopy procentowej na poziom maksymalnej granicy płac roboczych. Jeśli kapitał zakładowy wynosi 25% kapitału przedsiębiorstwa, 25% kapitału służy dla zakupu surowców, a 50% zużywane jest na najem robotników — w takim razie, gdy stopa procentowa spada o 1%, płace robocze mogą się podnieść o 2%. Ale jeśli 50% kapitału idzie na urządzenia mechaniczne fabryki, 25% na zakup surowców, a 25% na najem robotników — zniżka stopy procentowej o 1% podnosi maksymalną granicę płac roboczych o 4%. Im więc wyższy jest stan techniki przemysłowej, im bardziej produkcja przemysłowa mechanizuje się — tem bardziej dobrobyt robotników zależy od wysokości normalnej w kraju stopy procentowej, a tem samem i od nagromadzenia się w nim kapitałów. Wszelkie

utrudnianie oszczędności i kapitalizacji wychodzi na szkodę robotników w niemniejszym stopniu, niż na szkodę warstw bogatych i średnio zamożnych.

Bo od stopnia nagromadzenia kapitałów w kraju i rozwoju przedsiębiorczości kapitalistycznej, której niezbędnym warunkiem jest istnienie odpowiednio uzdolnionej i wykształconej warstwy przedsiębiorców, zależy nie tylko maksymalna granica płac roboczych, lecz również i wytwarzanie się korzystnych dla podnoszenia płac roboczych do poziomu maksymalnej ich granicy konjunktur na rynkach prac najemnych robotników.

A tylko przy korzystnej konjunkturze na rynkach tych mogą organizacje robotnicze wywalczać sobie zwyżkę płac roboczych.

Gdyby wzrost płac roboczych zależał tylko od siły organizacyj robotniczych, wszystkie strejki dobrze zorganizowanych robotników musiałyby być zwycięskie. W rzeczywistości jednak najsilniejsze nawet organizacje robotnicze znaczną część strejków przegrywają.

Siła organizacyj robotniczych jest jednym tylko z czynników wzrostu płac roboczych i to czynnikiem wtórnym. Oczywiście przy najkorzystniejszej nawet konjunkturze, płace robocze nie podniosą się znacznie, jeśli robotnicy nie potrafią dzięki swej organizacji konjunkturę tę na swą korzyść wyzyskać. Ale żeby mogli oni skutecznie żądać zwyżki płac roboczych, trzeba na to przedewszystkiem, by wzrastało, a nie malało zapotrzebowanie prac robotników ze strony przedsiębiorstw kapitalistycznych, wtedy bowiem tylko przewaga sił gospodarczych na rynkach prac najemnych jest naprawdę po stronie robotników.

§ 5. Spory i walki o płace robocze dotyczą wszakże nie tylko ich wysokości, lecz również sposobu obliczania ich, wypłaty, ustalania.

Różne są bowiem rodzaje płac roboczych,

Są płace za czas trwania pracy i płace za wykonanie pewnych określonych robót.

Są płace wypłacane wyłącznie w pieniądzu, albo dawane częściowo w pieniądzu, częściowo w naturze, albo wreszcie tylko w naturze.

Są płace obliczane w zasadzie za czas trwania pracy, ale zawierające w sobie premję za jej wydajność, albo też udział w dochodach przedsiębiorstwa.

Są płace ustalone umowami poszczególnych przedsiębiorców z poszczególnymi robotnikami czy ich grupami — albo też ustalone umowami organizacji robotniczych z organizacjami przedsiębiorców.

Rodzaj płacy wynika niekiedy wprost z technicznej organizacji pracy w przedsiębiorstwach lub z warunków życiowych robotników.

Płaca robotników, we własnych domach przetwarzających materiały, dostarczane im przez przedsiębiorstwa kapitalistyczne, nie może być wypłacana inaczej jak w pieniądzu, i inaczej obliczana jak od sztuki wykonanych przetworów.

Płaca robotników folwarcznych, rekrutujących się z ludności bezrolnej albo choćby i rolnej, pochodzącej wszakże z odległych okolic, musi się składać częściowo z pieniędzy, częściowo zaś z pełnego ich wyżywienia, o ile są to robotnicy samotni, albo też z mieszkania i pewnej ilości środków żywności, względnie używalności kawałka ziemi oraz paszy dla krów, jako podstaw gospodarki naturalnej rodziny, o ile są to robotnicy żonaci.

W znacznej jednak ilości wypadków możliwe są technicznie różne rodzaje płac.

Przeważna część fachowych robotników fabrycznych, budowlanych, górników wykonywujących roboty ziemne może być płacona albo za czas trwania pracy, albo od ilości wykonanych robót.

Robotnicy zajmujący się do sprzętu zbóż i siana mogą być płaćceni albo podziennie, albo od skoszonej morgi, albo w pieniądzu, albo w określonej części sprzątniętego zboża czy siana.

A we wszystkich wypadkach umowy o pracę roboczą mogą być zawierane albo z pojedynczymi robotnikami przez pojedynczych przedsiębiorców, albo przez związki robotników i przedsiębiorców.

Każdy rodzaj wymiaru, wypłaty i ustalania płac roboczych odpowiada pewnym interesom przedsiębiorstw albo pewnym dążeniom robotników. Od przewagi też na odnośnych rynkach prac najemnych przedsiębiorców lub robotników zależy, jakie w danej kategorii przedsiębiorstw i danym kraju istnieją formy płac roboczych.

Niewątpliwie w rolnictwie mają obecnie u nas przewagę nad robotnikami właściciele folwarków i zamożni włościanie.

Przeludnienie bowiem wsi, istniejące u nas od kilkudziesięciu już lat, daje się odczuwać po wojnie światowej małorolnej i bezrolnej naszej ludności wiejskiej znacznie silniej niż poprzednio wskutek ograniczeń imigracji wprowadzonych przez Stany Zjednoczone i zmniejszonego w Niemczech zapotrzebowania robotników sezonowych z Polski.

To też formy płac roboczych, istniejące w naszych folwarkach, wpływają przede wszystkim z obliczeń ich właścicieli, jaka z form tych jest dla nich korzystniejsza.

W byłej Kongresówce folwarki posiadają znaczne ilości tak zwanych ordynarjuszów, otrzymujących wynagrodzenie roczne w mieszkaniu, opale, pewnej ilości zboża, kawałku ogrodu i pola pod ziemniaki, paszy dla jednej lub dwóch krów, w Małopolsce folwarki starają się obrabiać swe grunta przeważnie podziennymi robotnikami. Wynika to stąd, że w Małopolsce, wskutek nadmiernej liczby małorolnych gospodarstw, podaż pracy najemnej po wsiach nawet w czasie pilnych robót wiosennych i żniw jest tak wielka, iż folwarki mogą zawsze dostać potrzebną im ilość robotników podziennych, płacąc bardzo skromne wynagrodzenia. Zawsze bowiem ludzie, dorabiający pracą najemną na swe utrzymanie, ofiarowują swą pracę taniej od tych, którzy żyją wyłącznie z pracy najemnej, o ile tylko zapotrzebowanie tej ich pracy nie przewyższa jej zaofiarowania. W tym ostatnim bowiem razie dorabiający żądają wyższych nawet wynagrodzeń od zawodowych robotników. To też w Małopolsce wypada folwarkom taniej gospodarka przeważnie podziennymi robotnikami, a nawet najmowanie do obsługi koni za miesięczną czy kwartalną ugodą młodych parobków, pochodzących z sąsiednich małorolnych rodzin włościańskich — w byłym zaś Królestwie trzymanie w znaczniejszej ilości rocznych żonatych ordynarjuszów, których żony i dzieci dostarczają w razie potrzeby poddiennej również pracy najemnej za niewielką opłatą.

Jeszcze większą, wręcz bezwzględną przewagę nad robotnikami, przez się zatrudnianymi, mają wszelkiego rodzaju przedsiębiorstwa nakładowe, dające do przerabiania materiałów robotnikom, pracującym we własnych mieszkaniach. Robotnicy ci składają się prawie wyłącznie z osób dorabiających na życie pracą najemną, drobnych włościan, właścicieli domków z kawałkami gruntu w osadach i miasteczkach, żon i córek drobnych rzemieślników, kupców, służby zakładów państwowych, niższych urzędników. Wszyscy ci ludzie pracują za nader niską zapłatą od sztuki wykonanej przez się roboty. Pobierane przez nich wynagrodzenie jest znacznie mniejsze od płacy robotników i robotnic fabrycznych. I to tak niskie ich wynagrodzenie pozwala przedsiębiorstwom nakładowym sprzedawać gotową bieliznę, gotowe ubrania, różnego rodzaju wyroby t. zw. „domowego przemysłu“ po cenach niewiele wyższych od detalicznych cen odnośnych materiałów, tak iż istotnie nieraz kupno gotowej bielizny nie kosztuje więcej od uszycia jej przez samą gospodynię domu.

Naogół jednak w drugiej połowie XIX i początku XX wieku zapotrzebowanie prac robotników najemnych przez przedsiębiorstwa kapitalistyczne Europy i Stanów Zjednoczonych rosło szybciej od ich podaży.

W Anglii, Francji, Stanach Zjednoczonych i Niemczech fabryki,

kopalnie, przedsiębiorstwa budowlane, koleje odciągały od rolnictwa coraz większy procent ludności nie tylko bezrolnej, lecz i małorolnej. A w ostatnich dziesięcioleciach przed wojną światową fabryki i kopalnie wysoce uprzemysłowionych krajów sprowadzają poza tem w coraz większej liczbie robotników z krajów przeważnie rolniczych Europy wschodniej. Wytworzyły się w ten sposób panujące coraz silniej nad krajowymi rynkami prac najemnych światowe ich rynki. Płace robocze w Polsce musiały dostosowywać się do zapotrzebowania prac robotników polskich nie tylko w Polsce, ale i w Niemczech, Danji, Francji, Stanach Zjednoczonych.

Z krajów rolniczych wschodnio-europejskich szli za zarobkiem na Zachód i do Ameryki północnej głównie małorolni włościanie, jako robotnicy rolni lub niefachowi robotnicy fabryczni. Konkurencją swą wstrzymywali oni niewątpliwie wzrost płac niefachowych robotników krajów, do których imigrowali, konkurencja ich jednak nie dawała się niemal wcale odczuwać robotnikom fachowym krajów wysoce przemysłowych. Była do pewnego stopnia korzystna dla nich nawet. Obniżając bowiem kosztą najmu niefachowych robotników, pozwalała fabrykom niemieckim, francuskim, angielskim i niemieckim tem lepiej opłacać robotników fachowych. Dotkliwszą była dla robotników francuskich i angielskich oraz północno-amerykańskich imigracja robotników niemieckich. Składała się ona bowiem w znacznej części z robotników wykwalifikowanych.

W krajach wysoce uprzemysłowionych rozwój przemysłu szedł szybciej od przyrostu ludności. Wytwarzało to stanowczą przewagę robotników nad przedsiębiorcami na krajowych rynkach prac najemnych. Przewagę tę neutralizowała jednak w pewnym stopniu imigracja robotników z krajów przeważnie rolniczych, posiadających szybszy przyrost ludności od rozwoju ich przemysłowego. Imigracja ta powstrzymywała wszakże podnoszenie się do maksymalnej ich granicy płac robotników niekwalifikowanych. Płace jednak robotników fachowych pod koniec XIX stulecia w Anglii, Francji, Stanach Zjednoczonych a przeważnie i w Niemczech, stały na poziomie maksimum wartości prac tych robotników dla zużytkowujących je przedsiębiorstw. Wskazuje na to ponad wszelką wątpliwość fakt, na który zwracałem już uwagę, analizując kształtowanie się współczesnych rynków¹⁾, że pomimo zniżki stopy procentowej i olbrzymich ulepszeń technicznych w produkcji prztworów przemysłowych, zmniejszających ilość pracy, potrzebnej dla wy-

¹⁾ Porównaj część V. Rynek str.

tworzenia jednostki towaru, ceny towarów przemysłowych od 1850 po 1910 pozostawały przeciętnie na tym samym poziomie, podnosiły się natomiast ciągle płace robocze. Cała suma oszczędności na ilości pracy wskutek ulepszeń maszyn i metod produkcji została więc ostatecznie zużyta na zwiększenie sumy otrzymywanych przez robotników płac. Ale wzrost ten sumy płac roboczych szedł w olbrzymiej większości na podnoszenie płac robotników wyższych kategorii, robotników wykwalifikowanych. W okresie rozkładu cechów i początków przemysłu fabrycznego rozwój maszynowej produkcji i migracja znacznych mas robotników ze wsi niweluje wytworzone przez walki cechów o taryfy cen różnice wartości rozmaitych prac umiętnych i majstrów i ich czeladzi. W drugiej wszakże połowie przeszłego stulecia wytwarzają się na nowo nie mniejsze znów różnice wartości prac robotników fabrycznych różnych kategorii.

Wytwarza się coraz bardziej zróżniczkowana hierarchia prac bardziej lub mniej odpowiedzialnych, wymagających większych lub mniejszych uzdolnień, w większym stopniu wpływających na wyniki całego procesu produkcji względnie na tempo pracy całego warsztatu. A wraz z tem zwiększają się różnice płac robotników, należących do wyższych i niższych hierarchicznie grup.

Do ośmdziesiątych lat XIX wieku związki zawodowe robotnicze nawet w Anglii obejmowały wyłącznie niemal robotników fachowych. Wynikało to częściowo z trudności organizowania się robotników niefachowych, stanowiących masę płynną coraz to nowych imigrantów ze wsi i z obcych krajów. Wpływała na to jednak i świadoma dążność organizacji robotników fachowych, szczególnie jasno występująca w ówczesnych trades-unionach angielskich, wykorzystywania sprzyjających podnoszeniu się płac roboczych konjunktur całkowicie na własny tylko pożytek. A przytem fabryki i kopalnie w dążeniu swem do obniżania kosztów produkcji rywalizują między sobą nie tylko pod względem coraz lepszych, coraz bardziej automatyzujących procesy produkcji urządzeń mechanicznych, lecz i coraz lepszej organizacji pracy. A dobra organizacja pracy wymaga dobrych robotników, przodujących w pracy poszczególnych warsztatów i regulujących tempo oraz sprawność pracy maszyn. Wzmaga się więc współzawodnictwo przedsiębiorstw o *dobrych robotników wyższych kategorii*. Przyczynia się to jeszcze bardziej do podnoszenia się płac ich w porównaniu z płacami robotników niefachowych.

Na przełomie XIX i XX wieku płace robotników przemysłowych, wyższych kategorii podnosiły się do poziomu maksymalnej ich granicy przede wszystkim wskutek wzrostu zapotrzebowania odnośnych prac i współzawodnictwa przedsiębiorstw o dobrych robotników.

Natomiast wzrost płac robotników niefachowych był przede wszystkim wywalczany przez ich organizacje zawodowe w chwilach znaczniejszych ożywień przemysłowych.

Pomimo jednak, że a) płace robotników fachowych w krajach wysoce uprzemysłowionych stoją na poziomie maksymalnej ich granicy, że b) ceny produktów przemysłowych, od których w znacznym stopniu zależy również wartość prac najemnych dla przedsiębiorstw kapitałistycznych, ustalają się na rynkach międzynarodowych — płace robotników fachowych w Stanach Zjednoczonych, Anglii, Francji, Niemczech różnią się znacznie.

Pochodzi to z różnicy 1) metod walki przedsiębiorstw różnych krajów o międzynarodowe rynki zbytu, 2) organizacji pracy w odnośnych przedsiębiorstwach, 3) wydajności pracy robotników.

Przemysł fabryczny niemiecki począł wywalczać sobie ekspansję na rynkach międzynarodowych znacznie później od angielskiego i francuskiego, nie rozporządzając na początek ani równie dobrze doświadczonymi technicznymi kierownikami przedsiębiorstw, ani równie ukwalifikowanymi robotnikami. Mógł więc skutecznie konkurować ze starszym przemysłem angielskim i francuskim przede wszystkim niższymi cenami swych wytworów. Produkować choćby gorsze, ale tańsze towary, stało się naczelnym programem przemysłu niemieckiego. Tę tańszą produkcję umożliwiała mu między innymi i niższa skala życiowa robotników niemieckich. Podniesienie się poziomu płac roboczych w Niemczech do poziomu płac tych w Anglii i Francji pozbawiłoby natychmiast przemysł niemiecki całej jego przewagi konkurencyjnej na rynkach światowych. Maksymalna więc granica płac roboczych w Niemczech jest niższą niż w Anglii i Francji, których przemysły konkurują przede wszystkim z tańszymi niemieckimi towarami wyższą swych wytworów jakością. A jest ona tem niższą, że i wydajność pracy robotników niemieckich jest niższą od wydajności pracy robotników francuskich i angielskich.

Wydajność bowiem pracy ludzkiej nie daje się podnosić na zawołanie. Wymaga to czasu i długiego ćwiczenia. Nawet w sporcie nie dochodzi żaden naród, choć biorą w nim udział nie masy, ale szczególnie tylko zamiłowane i uzdolnione jednostki, raptownie do wielkich wyników. Osiąga się je tylko wieloletnim systematycznym treningiem w to-

warzystwach sportowych szeregów generacji młodzieży. Generacje młodzieży sportowej szybko się jednak zmieniają. O wiele powolniej zmieniają się generacje robotników. To też naprawdę wzrost wydajności pracy robotników posuwa się naprzód nie z roku na rok, lecz co najmniej z dziesięciolecia na dziesięciolecie. Bo też samo nawet ćwiczenie się robotników w wydajności ich pracy nie wystarcza dla znacznego podwyższenia jej. Z dzieci źle odżywionych, mieszkających w niedostatecznie opalanych w zimie mieszkaniach, wychowywanych w wilgotnych, ciemnych suterenach, albo dusznych izbach, mieszczących po kilka razem rodzin — a tak wyrastała młodzież robotnicza np. w Warszawie w osmdziesiątych i dziewięćdziesiątych latach przeszłego stulecia — nie wytworzą się żadną miarą ludzie, zdolni do wielkiego przez szereg godzin wysiłku nerwowego, bez którego nawet najsilniej rozwinięte mięśnie źle funkcjonują. Rozumieją to dziś wszyscy rolnicy, że dla otrzymania koni roboczych, któreby mogły ciągnąć wielkie ciężary, trzeba karmić żrebaki już w pierwszym roku należycie owsem. Ale gdy chodzi o pracę ludzką, najczęściej słyszy się narzekanie z odcieniem urazy do naszych robotników, czemu nie pracują równie wydajnie jak robotnicy choćby niemieccy, nie mówiąc o amerykańskich; zapomina się przytem, że jeszcze około 1880 r. w pewnych częściach Polski bywały na przednowku tyfusy głodowe, że jeszcze z końcem XIX wieku na Podhalu małorolni miewali chleb tylko na święta, a na codzień żyli plackami owsianemi, że najniższe warstwy ludności miejskiej mieszkwały w Niemczech już sto lat temu w przyzwoitych murowanych domach, a u nas w niskich, ciasnych, zaciekających, bez podłogi chałupach, odżywiały się w Niemczech na codzień mięsem, a u nas żurem i kaszą.

Tylko generacjami, coraz lepiej odżywiającemi się, mieszkającemi i ubierającemi się w dzieciństwie i młodości dostatnio, wytwarzają się warstwy ludzi, zdolnych do dużego wysiłku. W zakładach Forda, posiadających najlepszą dziś w świecie organizację pracy, najwyższe miejsca w hierarchji jej zajmują jednak Amerykanie i Anglicy, następnie robotnicy niemieccy i włoscy, a Polacy znajdują się na jednym z najniższych jej szczebli. Wydajność robotników jest tem wyższą, im wyższą była skala życiowa środowiska społecznego, z którego pochodzą oni, i im starszej daty jest rozwój przemysłowy kraju. I dlatego wydajność robotników angielskich jest wyższa niż francuskich, francuskich niż niemieckich, a niemieckich niż polskich. Winić o to robotników niesposób. Ale niesposób też winić i przedsiębiorców, że płace w fabrykach niemieckich są niższe niż w angielskich, a w polskich niż w niemieckich. Bo jednak maksymalna granica płac roboczych zależy w znacznej mierze od wydajności pracy robotników, i to nie tylko płac podziennych ale i akordowych od sztuki. Im szybciej bowiem i dokładniej robotnicy

pracują — tem pełniejsze jest zużytkowanie pracy maszyn, tem oszczędniejsze zużycie materiałów produkcji, tem szybszy obrót kapitału, tem niższe więc pozycje innych kosztów produkcji i tem więcej pozostaje z przychodu brutto na pozycję płac roboczych.

Zdając sobie wszakże w pełni sprawę z przyczyn historycznych niższej wydajności pracy robotników i niższego poziomu maksymalnej granicy płac roboczych w krajach europejskich młodszej cywilizacji, a w szczególności późniejszego i słabszego rozwoju miast i przemysłu, nie należy jednak wyobrażać sobie, jakoby nad narodami cywilizacyjnie młodszymi ciążyła pod tym względem nie dająca się niczem przezwyciężyć fatalność. Niemcy konsekwentnym zbiorowym całego swego społeczeństwa wysiłkiem w ciągu paru dziesięcioleci nie tylko zdobyły sobie równe Francji i Anglii miejsce na rynkach międzynarodowych, ale podniosły równocześnie dobrobyt najniższych swych warstw robotniczych tak dalece, iż zarobki w kopalniach i fabrykach niemieckich starczyły naszym małorolnym właścicielom, pracującym w nich w charakterze sezonowych robotników niefachowych, i na tryb życia znacznie lepszy, niż mieli u siebie w domu, i na oszczędzanie okazałych sum pieniężnych. Muszę bowiem sprostować błędne mniemanie, często w publicystyce naszej wypowiedane, jakoby sezonowi nasi robotnicy w Niemczech i Ameryce oszczędzali byli przed wojną pieniądze tylko dzięki skromniejszemu jeszcze na wychodźstwie niż w kraju życia. Zapewne żyli oni tam skromniej od robotników miejscowych, przeciętnie jednak żyli lepiej niż u siebie na wsi. Zarząd Główny Kółek Rolniczych w Galicji zorganizował był na parę lat przed wojną światową ankietę wśród powracających z Niemiec małorolnych właścicieli. Referowałem Zarządowi, jako jeden z jego członków, wyniki tej ankiety. Choć znałem nieźle byt wsi galicyjskiej, a i byt naszych „obieźysasów“, których kolonje w Westfalji zwiedzałem jeszcze w 1891 r., rewelacją dla mnie były wówczas powtarzające się we wszystkich niemal odpowiedziach zachwyty nad mieszkaniem, jakie otrzymywali nasi robotnicy w Niemczech, z zastraganiami czystymi prześcieradłami łózkami, umywalkami, mydłem, ręcznikami, nad rozrywkami, jakich zażywali po pracy, codziennymi potrawami mięsnymi i t. d.

Naród zapóźniony w swym gospodarczym rozwoju potrzebuje być może stulecia, by pod wszystkimi względami dorównał narodom bardziej uprzemysłowionym. I Niemcy nie we wszystkim jeszcze dorównały Anglii.

Ale wystarczy parę dziesięcioleci, by odległość poziomu swej cywilizacji społeczno-gospodarczej od poziomu cywilizacji przodujących na rynkach światowych narodów znakomicie zmniejszyć i móc stanąć do skutecznego z nimi współzawodnictwa we wpływie na cywilizacyjny postęp ludzkości.

Trzeba tylko, by naród przejął się do głębi wielką dziejową swą rolą ambicją i by motorem wysiłków jego obywateli było nie ciasne sobkostwo i poziomy materializm życiowy, ale *wielka ambicja narodowa wespół z wielką ambicją zawodową*.

Wyrazem ambicji tej jest współczesny ruch faszystów we Włoszech. Ambicja ta była głównym bodźcem wytężonej pracy i przedsiębiorców niemieckich i niemieckich uczonych i niemieckiej biurokracji po zwycięskiej wojnie z Francją i zjednoczeniu Niemiec, by zdobyć przodujące dla nich pod wszystkimi względami miejsce w Europie. I ta sama ambicja kierowała narodem angielskim w walkach jego w XVII i XVIII wieku o panowanie nad oceanami oraz pierwsze miejsce przemysłu angielskiego na rynkach światowych.

Ambicję tę w warstwach wykształconych może rozwinąć odpowiednie wychowanie. Zaczynając od „Listów do narodu niemieckiego“ Fichtego, budzili ją w Niemczech filozofowie, historycy prawa, ekonomiści kierunku historyczno-narodowego. Lista „narodowy system ekonomji politycznej“ jest cały przepojony wiarą, iż, byle Niemcy zechciały, sprostają siłą swą gospodarczą Anglii.

Dążenia i ideały warstw oświeconych przenikają zawsze w pewnej mierze i do mas ludowych.

Od stopnia tego przenikania idei, wytwarzających się w warstwach oświeconych, do robotników i włościan zależy spoistość duchowa narodu. Wskutek wcześniejszego w Anglii niż na kontynencie zaniku prawnych różnic stanowych i ustalenia się rządów konstytucyjnych, na prawie, a nie na woli sprawujących „oświecony absolutyzm“ władców opartych, spoistość duchowa narodu angielskiego w XVII, XVIII i XIX wieku była znacznie wyższa niż choćby narodu francuskiego. Rewolucja Cromwella, podobnie jak rewolucja francuska, strąciła z tronu dynastję i skazała króla na śmierć. Ale w rewolucji angielskiej nie objął nigdy władzy ciemny tłum, nie było trybunałów ludowych mordujących wszystkich, którzy poprzednio należeli do wyższych warstw społecznych. W zwalczających się wówczas w Anglii obozach byli po obu stronach ludzie wszelkich stanów, wszelkich klas majątkowych. Dzieliły ich przekonania religijne i polityczne, idee i ideały — a nie nienawiści i zawści klasowe.

To też angielskie trades-uniony, pomimo iż walczyły konsekwentnie i skutecznie o wyższą płacę roboczych, odpychały stanowczo od siebie w ciągu XIX stulecia socjalistyczne tendencje rewolucyjne, tak silny znajdujące oddźwięk wśród wychowanych na tradycji jakobińskiej robotników francuskich.

I dopóki marksizm oraz socjalna demokracja niemiecka wysuwała na plan pierwszy przewrót społeczny — trades-uniony zdala się od

niej trzymały. Socjalizm zaczął wśród nich zdobywać większość dopiero wtedy, gdy sam stał się ruchem przedewszystkiem stopniowej reformy społecznej i wyzbył się pierwotnego swego kosmopolityzmu.

Trades-uniony zdawały sobie od początku swego rozwoju wyraźnie z tego sprawę, że dobrobyt robotników angielskich jest ściśle związany z przodującym na świecie stanowiskiem przemysłu angielskiego i że w walce o hegemonję Anglii na rynkach międzynarodowych interesy robotników angielskich zgodne są z interesami angielskich przedsiębiorców, a hegemonję tę zapewnić może tylko przewaga techniczna przedsiębiorstw angielskich, polegająca zarówno na lepszych ich urządzeniach mechanicznych jak i na wyższej wydajności pracy robotników.

To też trades-uniony nie tylko walczyły o poziom płac w pierwszej połowie ubiegłego wieku, broniąc się głównie przed zniżką ich, następnie zabiegając o ich zwyczaj. Starły się one równocześnie o należyte stanowisko dla swych członków w hierarchicznej organizacji przedsiębiorstw przemysłowych przez podnoszenie ich moralnej i umysłowej kultury, przyjmowanie na członków tylko robotników, którzy odbyli już odpowiednią praktykę i posiadają pewien określony dla każdego zawodu minimalny zarobek. Zwracały się one niejednokrotnie wprawdzie przeciwko płacom od sztuki. Ale bo też w początkach ubiegłego stulecia fabrykanci często zapomocą płac akordowych zmuszali robotników do większych wysiłków za tę samą w gruncie rzeczy podzienną zapłatę. Nigdy jednak nie był równy zarobek wszystkich robotników, bez względu na różnice wydajności ich pracy, zasadniczem dążeniem angielskich związków zawodowych. Było niem natomiast zawsze zabezpieczenie robotnikom przeciętnie uzdolnionym pewnego określonego minimum zarobku i minimum stopy życiowej.

To też w formie kompromisu, czyniącego zadość dążeniu przedsiębiorców do podwyższania wysiłków robotników przez płace od sztuki, i zabezpieczającego robotników przed obniżaniem wartości ich pracy, o ileby za większą jej sumę to samo co poprzednio otrzymywać mieli wynagrodzenie przy obrachunkach tygodniowych, — ustaliły się taryfy płac, oznaczające obok wynagrodzenia od sztuki również minimum należytej dziennie robotnikowi płacy.

Przedewszystkiem jednak, zgodnie z zasadniczem swem dążeniem do zabezpieczenia członkom swym określonego minimum stopy życiowej, angielskie trades-uniony starały się o zabezpieczenie się przed konkurencją, któraby obniżała przeciętny zarobek robotników danego fachu i danej kategorii. Nie sprzeciwiały się one indywidualnym umowom przedsiębiorców z robotnikami, ale walczyły stanowczo przeciwko przyjmowaniu do pracy przez przedsiębiorstwa organizacją ich objęte —

robotników nie należących do związku, oraz o jednolite we wszystkich przedsiębiorstwach danej gałęzi przemysłu, jeśli nie w całym kraju, to przynajmniej w danym mieście czy okręgu, — taryfy płac.

Płace robocze w Anglii już pod koniec przeszłego stulecia tracą charakter ustalających się w wolnej konkurencji wedle stosunku zaofiarowania i zapotrzebowania, rynkowych cen prac najemnych, stają się zaś wynagrodzeniem robotników za produkcyjne ich usługi wedle ustalonych porozumieniem organizacyj zawodowych robotników z jednej, przedsiębiorców z drugiej strony — prawnie obowiązujących taryf wartości prac wykonawczych w przedsiębiorstwach wytwórczych i komunikacyjnych.

Tego tak wyraźnego w angielskich trades-unionach wspólnych z przedsiębiorcami dążenia do ekspansji przemysłu swego kraju na rynkach światowych i jak największej w tym celu przewagi wydajności produkcji angielskiej nad produkcją innych krajów — związki robotnicze krajów kontynentalnych nie przejawiały.

Inna bo też jest ich historyczna geneza. Angielskie trades-uniony są dalszym ciągiem gildyj średniowiecznych, względnie związków czeladników i drobnych majstrów, które się w łonie cechów były wytworzyły w okresie wewnętrznego ich różniczkowania się. Przechowywały się w nich tradycje wszystkich walk, jakie naród angielski prowadził o swą hegemonję na oceanach i rynkach międzynarodowych. Natomiast związki zawodowe robotników francuskich, a jeszcze bardziej niemieckich, jak również u nas, zostały powołane do życia przez stronnictwa społeczno polityczne, przedewszystkiem stronnictwa socjalistyczne, a później i chrześcijańsko-społeczne, wolnomyślne, socjalno-radykalne...

Od początku naczelnem ich hasłem było nietyle utrzymanie czy podnoszenie stopy życiowej robotników, co „walka z wyzyskiem kapitalistycznym“. Niemieckie socjalistyczne związki zawodowe w siedmdziesiątych, ośmdziesiątych i nawet jeszcze początku dziewięćdziesiątych lat przeszłego stulecia wywoływały niejednokrotnie strejki bez żadnych widoków wygranej, wyłącznie „dla rewolucjonizowania mas robotniczych“. Dopiero doświadczenie, że strejki przegrane częściowo rewolucjonizują robotników, ale w znacznej też części odstręczają ich od stronnictwa, które strejki te wywołało, nauczyło niemieckie związki zawodowe — względnie ich przywódców — większej ostrożności w akcji strejkowej. Z największą też nienawiścią odnosiły się ówczesne związki socjalistyczne do budowy domów robotniczych, zakładania szpitali, ochronek, sklepów spożywczych przez przedsiębiorstwa fabryczne. Wszystko, co z inicjatywy przedsiębiorstw poprawiało byt robotników,

było przez nie zajadle zwalczane w myśl doktryny rewolucyjnej nienawiści klasowej. Zgodnie też z tem nietylko nie starały się one zgoła o zwiększanie wydajności przedsiębiorstw swego kraju przez zwiększanie wydajności pracy swych członków, lecz stawiały stanowczy opór każdemu usiłowaniu przedsiębiorców do podnoszenia wydajności pracy robotników. Zwalczały więc zasadniczo płace akordowe, głosząc hasło równości zarobków, zakazywały członkom swym pracować ponad normę przeciętnej wydajności robotnika. W zawodach, w których przewaga siły była po stronie robotników, system płac uniemożliwiał wzrost wydajności pracy. Podnosiła się ona tylko w gałęziach przemysłu, w których przewagę mieli przedsiębiorcy.

Z końcem wszakże XIX wieku socjalna demokracja niemiecka wyzbywa się coraz bardziej rewolucyjnego zabarwienia. Masy bowiem robotnicze zbyt wyraźne osiągają korzyści z niemieckiej ekspansji przemysłowej. Hasło „proletariusze wszystkich krajów łączcie się“ staje się frazesem bez treści. W rzeczywistości robotnicy niemieccy czują się bardziej solidarnymi z przedsiębiorcami niemieckimi niż z robotnikami polskimi. Nie protestują oni bynajmniej przeciw utrudnieniom osiadania na stałe w Niemczech sezonowych robotników z Królestwa i Galicji. Ta zmiana nastrojów w niemieckich socjalistycznych organizacjach robotniczych jaskrawo występuje najaw w ostatnich latach przed wojną światową i w czasie wojny. Imperjalizm robotniczych organizacji niemieckich nie był wówczas mniejszy od imperjalizmu burżuazji niemieckiej. Po wojnie zaś organizacje i stronnictwa robotnicze w Niemczech wykazują większą bodaj dbałość o przewagę wydajności przemysłu i pracy przemysłowej swego kraju — od organizacji robotniczych angielskich.

Silna ekspansja przemysłu na rynkach światowych zespala zawsze dążenia robotników z dążeniami przedsiębiorstw, w których pracują.

Natomiast, gdy słaby jest rozwój przemysłowy kraju, w dążeniach organizacji robotniczych bierze górę świadomość sprzecznych ich interesów z interesami przedsiębiorstw, którym pracę swą sprzedają.

Gdy bowiem przemysł zdobywa sobie szerokie międzynarodowe rynki zbytu, zapotrzebowanie prac najemnych wzmacnia się szybciej od przyrostu ludności. Płace robocze podnoszą się wskutek współzawodnictwa przedsiębiorstw o dobrych robotników do maksymalnej ich granicy. Organizacje robotnicze dochodzą wtedy do przeświadczenia, że niezbęd-

nym warunkiem podnoszenia się zarobków i skali życiowej robotników jest wzrost wydajności przedsiębiorstw, podnoszący maksymalną granicę płac roboczych.

Gdy wszakże rozwój przemysłu jest powolniejszym od przyrostu ludności, poziom płac roboczych jest znacznie niższy od maksymalnej ich granicy, a i maksymalna ta ich granica jest stosunkowo niska. Powolne bowiem nagromadzanie się kapitałów utrzymuje wysoką stopę procentową i nie pozwala na dość szybkie ulepszanie urządzeń mechanicznych. Robotnicy odczuwają jako swą krzywdę, iż płace ich są znacznie niższe, niż w sąsiednich bardziej uprzemysłowionych krajach. I czują się tem bardziej pokrzywdzonymi, iż zdają sobie sprawę, że przedsiębiorcy są na rynkach prac najemnych od nich silniejsi wobec przewyżki zaofiarowania rąk roboczych nad ich zapotrzebowaniem. Słabszy zaś zawsze wierzy chętnie każdemu, kto się nad jego wyzyskiem użala. To też psychologia naszych organizacji robotniczych jest dziś podobną do psychologii niemieckich organizacji robotniczych z ośmdziesiątych lat ubiegłego wieku. Iniewiele się pod tym względem różnią nastroje w chrześcijańsko-społecznych organizacjach robotniczych od nastrojów w organizacjach socjalistycznych. Nieraz nawet organizacje chrześcijańsko-społeczne dla zdobycia sobie łatwej popularności i odciągnięcia robotników od socjalistycznych związków zawodowych pierwsze inicjują strejki, choć brak dogodnych dla wygrania ich warunków.

Wskutek zaś zupełnego braku świadomości wspólnych interesów z przedsiębiorstwami, w których pracują, a wygórowanego poczucia wyzysku z ich strony, nasze organizacje robotnicze, zarówno zawodowe jak polityczne, za główny swój cel uważają obronę robotników przed kapitalistycznym wyzyskiem. Nie będąc zaś w stanie, wobec niskiego istotnie poziomu maksymalnej u nas granicy płac roboczych, a do której nawet płace robocze nie dochodzą wskutek większego zaofiarowania od zapotrzebowania prac najemnych, nasze organizacje robotnicze

skierowują swe wysiłki przede wszystkim ku ochronieniu robotników przed przeciążeniem pracą, bez jednoczesnego wydajnego podniesienia płac roboczych, ku skracaniu dnia pracy, zwalczaniu płac od sztuki, niedopuszczaniu do intensywniejszej pracy od przeciętnej jej wydajności.

Wytwarza się wskutek tego punkt martwy w postępie wydajności pracy. Robotnicy nie chcą się dać zmusić do większych wysiłków bez natychmiastowego znacznego podwyższenia ich zarobków. A przedsiębiorstwa nie chcą dać się zmusić do znacznej podwyżki płac roboczych, zanim podniesie się wydajność pracy robotników.

W publicystyce, na wiecach, w Sejmie toczy się od szeregu lat na ten temat spór zupełnie jałowy. Żadna strona nie może przekonać drugiej, obie bowiem w równym stopniu mają rację i nie mają jej.

I złudzeniem jest wypowiadane niejednokrotnie w kołach społecznie umiarkowanych przeświadczenie, że należycie zorganizowana propaganda, czy stanowcza polityka rządu, kładąca kres demagogii stronnictw robotniczych, przekona masy robotnicze, iż tylko przez podwyższenie wydajności swej pracy robotnicy mogą uzyskać poprawę swego bytu.

Złudzeniem też jest modny dziś u nas w tak zwanych gospodarczych sferach program solidaryzmu społecznego, o ile ma on polegać jedynie na propagandzie jego zasad i pośredniczącej akcji władz państwowych w sporach robotników z przedsiębiorcami o wysokość i formy płac roboczych oraz wydajność pracy robotników.

Poczucie solidarności interesów robotników i przedsiębiorstw ich zatrudniających ustala się zawsze tylko wtedy, gdy robotnicy widzą z codziennego swego doświadczenia (a nie słyszą tylko teoretycznych na ten temat rozpraw), iż postęp przemysłu krajowego podnosi ich stanowisko w hierarchji społeczno-gospodarczego życia.

§ 6. Umowy zbiorowe organizacji robotniczych z organizacjami przedsiębiorców o taryfy płac roboczych odbierają — jak powiedziałem — płacom roboczym charakter rynkowych cen prac najemnych. Z końcem XIX i początkiem XX wieku umowy te upowszechniają się coraz bardziej i na kontynencie europejskim.

A jednocześnie rozwija się coraz bardziej ustawodawstwo ochronne robotnicze. Początkowo miało ono na celu wyłącznie normowanie warunków pracy robotników w przedsiębiorstwach przemysłowych. Zakazywało używania do pracy w fabrykach dzieci poniżej pewnego wieku, nocnej pracy kobiet, przepisywało, jak powinny być urządzone fabryki ze względów bezpieczeństwa i higieny pracujących w nich robotników. Następnie, ciągle jednak jeszcze uznając, iż określenie wynagrodzenia za pracę jest przedmiotem umów wyłącznie prywatnych, a państwo może jedynie określać warunki pracy robotników niezbędne dla zachowania fizycznego i moralnego ich zdrowia, zaczęły rządy i parlamenty europejskie określać maksimum godzin dziennej pracy robotników w różnych gałęziach przemysłu, wprowadzać przymusowe ubezpieczenia od wypadków, choroby, na starość, gdzie nigdzie i od braku pracy. Dla kontroli nad zachowaniem przez fabryki określonych ustawami warunków pracy, państwa organizowały specjalne nadzorcze swe organy, tak zwane inspektoraty fabryczne. Do inspektoratów tych odwoływali się wszakże robotnicy nie tylko w sprawach objętych wprost ustawami o warunkach pracy. Stopniowo, siłą faktu, nabierały one charakteru nadzorczych organów państwa nad stosunkami fabrycznymi wogóle, a zarazem organów pośredniczących w sporach między robotnikami a przedsiębiorcami. A i ustawodawstwo ochronne robotnicze przechodziło stopniowo od normowania warunków pracy robotników do normowania i umów o wynagrodzenie za nią. Już ograniczanie ustawowe czasu pracy oddziaływało silnie na cenę prac najemnych, zmniejszając ich podaż w stosunku do zapotrzebowania, a przytem zwiększając w stosunku do podziennego wynagrodzenia wartość każdej godziny pracy. Ale i bezpośrednio ustawy ochronne robotnicze regulowały kontrakty najmu, przede wszystkim zakazując umieszczania w nich postanowień, któreby pod formą kar za spóźnienie się do roboty, niedokładne wykonanie roboty, naruszenie porządku fabrycznego i t. d. i t. d. pozwalały na dowolne zmniejszanie przez dyrekcje fabryk należnych robotnikom płac.

Teoretycznie wszystkie państwa europejskie uznają dziś w dalszym ciągu zasadę, że umowy o pracę i wynagrodzenie robotników najemnych są umowami prywatnymi.

W rzeczywistości jednak a) określając coraz szczegółowiej czas trwania i warunki pracy robotników, b) pośrednicząc przy ustanawianiu przez związki zawodowe robotników i przedsiębiorców taryf płac roboczych i nadając taryfom tym moc prawnie obowiązującą, c) powołując do życia drogą ustaw sądy rozjemcze, roz-

strzygające z mocą prawnie obowiązującą spory o płace robocze na podstawie bezstronnej oceny słuszenie należącego się robotnikom wynagrodzenia — współczesne państwa czynią coraz bardziej przedmiotem prawa publicznego i formy i wysokość płac roboczych.

Faktu tego nauka ekonomji społecznej przeoczać nie powinna. Zadaniem jej bowiem jest nie tylko dać wytłumaczenie połączeń przyczynowych istniejących w danym czasie form gospodarczego współżycia, lecz również ustalić i wyjaśnić tendencje ich rozwojowe.

Z przeprowadzonej analizy dotychczasowego rozwoju stosunków robotniczych wynika:

1. Zawsze istniał podział na ludzi kierujących bezpośrednio współdziałaniem w gospodarstwach i przedsiębiorstwach i na ludzi spełniających w gospodarstwach i przedsiębiorstwach prace wykonawcze. Zmieniały się jednak i podstawy tego podziału i łączniki, łączące ludzi, spełniających prace wykonawcze z odnośniami gospodarstwami i przedsiębiorstwami.

2. W najpierwotniejszych okresach cywilizacji łącznikiem tym jest związek rodowy i rodzinny, podstawą zaś hierarchji gospodarczej są klasy wieku, oraz, przy wyższym nieco rozwoju techniki łowieckiej i rolniczej w osadach plemiennych, również osobiste uzdolnienia, zachęcające młodszych członków gospodarstw rodzinnych do zakładania własnych, nowych gospodarstw.

3. W pierwotnych państwach powstających z podboju łącznikiem wiążącym ludzi spełniających prace wykonawcze w rozszerzonych gospodarstwach domowych jest prawna zależność niewolników i poddanych od ich panów, podstawą zaś do zajmowania kierowniczych stanowisk w hierarchji gospodarczej jest przynależność do rodów zwycięskich plemion. W miarę różniczkowania się organizacji rozszerzonych gospodarstw domowych monarchów i wielkich panów, różniczkuje się też coraz bardziej i istniejąca wewnętrzna w nich hierarchja gospodarcza. Stanowiska w niej zależą przede wszystkim od osobistych uzdolnień. Wskutek też głównie różnicy osobistych uzdolnień różniczkuje się warstwa panująca na klasy majątkowe i dochodzi część poddanych i niewolników do osobistej wolności. W miejskich republikach greckich i w republice rzymskiej stopniowo narówni z przynależnością do rodów staje się podstawą do zajmowania kierowniczych stanowisk w gospodarstwach, a później i przedsiębiorstwach — przynależność do odpowiednich klas majątkowych, przyczem coraz łatwiejszy staje się dostęp do wyższych klas majątkowych ludziom o specjalnych uzdolnieniach gospodarczych.

4. W wiekach średnich hierarchja gospodarcza na wsi opiera się

w dalszym ciągu przede wszystkim na różnicach stanowych i prawnej zależności ludności gospodarczo pracującej od panów ziemi, spełniających kierownicze funkcje państwowe i stanowiących warstwę wojenną. W miastach natomiast podstawą jej jest początkowo wyłącznie osobiste uzdolnienie. Łącznikami zaś zespalałymi ludzi do wspólnej pracy w przedsiębiorstwach rzemieślniczych są: 1) dobrowolne, na wzajemnym doborze oparte związki korporacyjne solidarności, podobnej do obowiązującej w związkach rodowych, 2) doskonalenie się młodszych członków tych korporacji w wykonywanych przez nie pracach umiętnych, 3) współzycie w ramach gospodarstw domowych kierującej warsztatami starszyny cechowej.

Pod koniec wszakże średniowiecza: a) obok osobistego uzdolnienia staje się coraz konieczniejszym dla zajmowania kierowniczych stanowisk w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych posiadanie również pewnego majątku, b) solidarność wewnętrzna korporacji handlowych, a następnie i rękodzielniczych, słabnie, c) łącznikiem między czeladzią a majstrami staje się coraz bardziej zamiast współzycia w domowych gospodarstwach tych ostatnich i doskonalenia się w zawodzie pod ich kierownictwem — wynagrodzenie pieniężne za pomocniczą, umożliwiającą majstrom produkcję na szerszą skalę, pracę najemną.

5. Wraz z rozwojem przedsiębiorstw kapitalistycznych i jednocześnie coraz większym różniczkowaniem się rzemieślników cechowych na warstwy majątkowe oraz przeobrażaniem się gospodarstw rolnych w przedsiębiorstwa, produkujące dla rynku, — wytwarza się współczesna warstwa robotnicza, różna od warstw spełniających w poprzednich okresach rozwoju społeczno-gospodarczego wykonawcze prace gospodarcze tem, iż: a) nie jest prawnie zależna od właścicieli i kierowników przedsiębiorstw, b) nie żyje w gospodarczo-domowej z nimi łączności, c) nie zspala jej z nimi solidarność rodowa, rodzinna czy korporacyjna, d) nie ma ona widoków dojścia do samodzielności gospodarczej po nabyciu odpowiedniej znajomości pracy umiętnej, czy dojściu do odpowiedniego wieku, e) łączy zaś ją z odnośniami przedsiębiorstwami jedynie otrzymywane za wykonywane przez się w przedsiębiorstwach wynagrodzenie, f) wynagrodzenie to nie stoi w żadnym związku ze skalą życiową właścicieli i kierowników przedsiębiorstw, g) wysokość jego ustala się jako cena rynkowa wartości prac wykonawczych robotników przedsiębiorstw kapitalistycznych.

Do połowy ubiegłego stulecia płace robocze ustalały się z reguły w warunkach wolnej konkurencji i wysokość ich zależała całkowicie od stosunku zaofiarowania do zapotrzebowania prac najemnych. Przytem stały one przeważnie na poziomie najniższej granicy ich wartości, t. j. skali życiowej środowisk, z których poszczególne grupy i ka-

tegorje robotników pochodziły. Gdy jednak w drugiej połowie XIX wieku dzięki olbrzymiemu rozszerzeniu się rynków zbytu wskutek potaniaenia transportu przemysł krajów zachodniej Europy, a następnie i Niemiec rozwijał się szybciej od przyrostu ludności krajowej, płace robocze wykwalifikowanych robotników tych krajów zbliżały się coraz bardziej do maksymalnej granicy wartości najemnych prac wykonawczych w przedsiębiorstwach kapitalistycznych, przyczem wraz ze zniżaniem się stopy procentowej, ulepszeniami urządzeń mechanicznych i organizacji pracy, maksymalna ta granica stale się podnosiła, powodując w dalszej konsekwencji podnoszenie się skali życiowej robotników, a wraz z tem i zbliżanie się coraz silniejsze minimalnej granicy płac roboczych do ich granicy maksymalnej.

Równocześnie z tem rosła i siła organizacji robotniczych zarówno zawodowych jak i politycznych.

Płace robocze przestały się kształtować w wolnem współzawodnictwie wedle stosunku zaofiarowania do zapotrzebowania, zaczęły być coraz częściej ustalane porozumieniem organizacji robotniczych z organizacjami przedsiębiorców w formie prawnie obowiązujących obie strony taryf płac za różne rodzaje prac wykonywanych przez robotników najemnych w kopalniach, fabrykach, przedsiębiorstwach rolniczych i transportowych. O wyniku zaś tych porozumień decyduje obecnie przedewszystkiem stosunek sił i gospodarczych i politycznych organizacji robotników z jednej, przedsiębiorców z drugiej strony, podobnie jak w średnich wiekach taryfy wynagrodzeń należnych rzemieślnikom za umiejętne prace ich warsztatów zależały przedewszystkiem od siły poszczególnych cechów w stosunku do innych cechów, dostarczających im materiałów produkcji, czy przetwarzających ich wytwory, i siły cechów wogóle w stosunku do odbiorów ich wyrobów z jednej, a rolniczych producentów surowców z drugiej strony.

6. Po koniec XIX wieku płace robocze w krajach wysoce uprzemysłowionych wskutek rozwoju organizacji robotniczych poczęły zatracać charakter cen rynkowych, ustalających się w wolnej konkurencji. W wieku XX wskutek a) ustawodawstwa normującego coraz ściślej nietylko warunki pracy robotników w przedsiębiorstwach kapitalistycznych, lecz i postanowienia umów między robotnikami a przedsiębiorcami, czas pracy, sposób wypłaty płac roboczych, b) pośredniczącej akcji państw w sporach robotników i przedsiębiorców, c) ustanawiania prawnie obowiązujących obie strony sądów rozjemczych, opierających swe rozstrzygnięcia na obiektywnej ocenie słusznie należącego się robotnikom wynagrodzenia — płace robocze zaczynają zatracać wogóle charakter cen rynkowych.

W linii spiralnej, znaczącej drogę rozwoju i postępu

cywilizacji, zaznacza się coraz wyraźniej nawrót ku punktom swego wyjścia, choć na innej już płaszczyźnie, drogi rozwoju kapitalistycznego ustroju i wytworzonych przezeń stosunków robotniczych, odbiegającej w ciągu ostatnich trzech stuleci coraz dalej od korporacyjnej organizacji zawodów, ustanawianych przez władze publiczne taryf słusznym wynagrodzeń za wykonywane prace umiejętnie odpowiednio do ich rzeczywistej wartości, oraz uzależnienia stanowisk w hierarchji gospodarczej przede wszystkim od osobistych uzdolnień w kierunku opartej wyłącznie na różnicach majątkowych hierarchji gospodarczej i zamiany wszelkich innych łączników gospodarczego współdziałania przez rynkową wymianę.

§ 7. Szczegółową analizę tych tendencji rozwojowych przeprowadzę w ostatniej, X części.

Należyte wszakże zrozumienie współczesnych stosunków robotniczych nie jest możliwe bez zdawania sobie wyraźnie z tego sprawy, że żyjemy w okresie zasadniczej zmiany kierunku, w jakim się one od chwili upadku korporacyjnego ustroju cechowego rozwijały, i bez zwrócenia uwagi na hasła i programy, w których się wypowiadają dążenia do oparcia na nowych podstawach stosunku robotników do przedsiębiorstw, w których oni pracują.

Program socjalistyczny podniesienia pozycji robotników z najniższego stopnia hierarchji społeczno-gospodarczej, na jakiej się obecnie znajdują, przez usunięcie od kierownictwa produkcją prywatnych kapitalistycznych przedsiębiorców i przejęcie kierownictwa tego przez państwo, w którym władzę miałby w swem ręku niepodzielnie proletarjat, został zrealizowany w Rosji sowieckiej.

Wyniki, które dało praktyczne zastosowanie programu socjalizacji przemysłu, są fatalne.

Złudnem wszakże byłoby wyobrażanie sobie, że niepowodzenie doświadczeń bolszewickich w Rosji odstręczy robotników od hasła rewolucji społecznej, wywłaszczenia prywatnych właścicieli przedsiębiorstw i upaństwowienia narzędzi i środków produkcji.

Hasła te bowiem przyjmują się w masach robotniczych bynajmniej nie wskutek zastanawiania się ich nad zagadnieniami jak najlepszej organizacji gospodarczego współżycia; są one wyrazem przedewszystkiem ich uczuciowych nastrojów, szerzącego się w nich poczucia wyzysku przez przedsiębiorców i życiowej beznadziejności, przeświadczenia, że chyba tylko zupełna zmiana wszystkich istniejących praw i urządzeń społeczno-państwowych może wydobyć je z biedy.

A biedą jest nie brak określonych dóbr. Kto miał choćby pęcak na przednówku — nie czuł się po wsiach naszych sto lat temu biednym. Dziś biedą jest wśród małorolnych włościan brak na codzień dostatecznej ilości chleba, a wśród robotników miejskich — brak mięsnych potraw przynajmniej parę razy tygodniowo.

Biedą jest zawsze najniższa w danym społeczeństwie skala życiowa.

Z tego należy jasno i wyraźnie zdawać sobie sprawę, że gdy masy ludności nie mają nadziei podnoszenia własną pracą i zapobiegliwością swej skali życiowej oraz swego stanowiska w hierarchji społeczno-gospodarczego życia — nic nie jest w stanie zapobiec wtedy szerzeniu się wśród nich rewolucyjnego nastroju.

Gdy w początkach XIX wieku płace robocze w Anglii stały przez kilka dziesięcioleci na tym samym poziomie pomimo znacznego podnoszenia się bogactwa i dobrobytu przedsiębiorców — chętny znajdowały posłuch wśród robotników angielskich rewolucyjne hasła chartystów. W drugiej połowie ubiegłego stulecia trades-uniony stanowczo odrzucały doktrynę rewolucyjnego, kosmopolitycznego sycjalizmu. Jedynie w interpretacji „fabjanów“, czyniącej z socjalizmu ruch stopniowej reformy społecznej, zaczął on na przełomie XIX i XX wieku przenikać silniej do angielskich związków robotniczych.

Wskazałem też już poprzednio, że dopiero skutek szybkiego podnoszenia się płac i skali życiowej robotników niemieckich dzięki szybszemu od przyrostu ludności podnoszeniu się zapotrzebowania rąk roboczych w przemyśle niemieckim — niemiecka socjalna demokracja wraz z niemieckimi związkami zawodowymi wyzbyła się rewolucyjnych tendencji.

Wojna jednak światowa powstrzymała silnie dalszą ekspansję przemysłu europejskiego na rynkach światowych, a tem samem i szybszy od przyrostu ludności wzrost zapotrzebowania prac najemnych w przedsiębiorstwach przemysłowych. Niesposób rachować na dalsze podnoszenie się płac roboczych i skali życiowej robotników wysoce uprzemysłowionych krajów zachodnio-europejskich wskutek konkurencji przedsiębiorstw o dobrych robotników. Narazie odbywa się proces wręcz odwrotny. W czasie wojny z powodu coraz większego w miarę mobilizowania coraz większych mas ludzi braku rąk roboczych do pracy gospodarczej — płace robocze podniosły się znacznie. Póki trwała powszechna powojenna drożyzna, płace robocze mogły pomimo demobilizacji utrzymywać się na tym anormalnie wysokim poziomie.

Ale gdy produkcja przemysłowa zaczęła wracać do rozmiarów swych z przed wojny, a siła nabywcza rynków krajowych, wyczerpanych wojną, wciąż była mniejszą od przedwojennej — tylko dzięki

znacznemu postępowi techniki maszynowej płace robocze w Europie zachodniej i środkowej nie zaczęły spadać gwałtownie. Natomiast jednak wzrosło silnie bezrobocie, tem bardziej, że równocześnie Stany Zjednoczone ograniczyły do minimum immigrację europejską. Bezrobocie to, nawet wtedy, gdy płace robocze się nie obniżały, obniżało dochody i skalę życiową robotników. Znaczna ich część nie miewa całymi miesiącami zarobku, inni pracują po 2, 3, 4 dni w tygodniu. A jednocześnie zasiłki dawane przez państwo bezrobotnym zwiększają ciężary podatkowe.

Obarczone niemi przedsiębiorstwa usiłują tem bardziej skorzystać z przewagi, jaką obecnie posiadają na rynku prac w wielu gałęziach przemysłu, w celu zniżenia płac roboczych.

Dążeniem europejskich związków robotniczych po wojnie światowej, podobnie jak w początkach XIX wieku, może być realnie co najwyżej obrona dotychczasowej skali życiowej robotników, ale nie podnoszenie jej.

Na tem tylko podłożu społeczno-gospodarczem mogło być znaleźć wśród robotników angielskich tak silny oddźwięk hasło strejku generalnego.

A pozycja naszych robotników jest w tej chwili o wiele jeszcze bardziej beznadziejną niż robotników angielskich.

Zmniejszyło się ogromnie zapotrzebowanie na ich prace w Niemczech i Ameryce północnej, gdzie uzyskiwali oni najwyższe zarobki. Przedsiębiorstwa zaś krajowe nie produkują więcej niż przed wojną. Natomiast koszta ich produkcji obciążone są znacznie wyższym procen tem od kredytów, któremi operują. Zniżyła się faktycznie maksymalna granica płac roboczych w naszym przemyśle. A jednocześnie stał się bardziej dla robotników niekorzystnym stosunek zaofiarowania do zapotrzebowania rąk roboczych, wskutek czego robotnicy tem mniej mogą liczyć na zwykłą swych płac. W rzeczywistości też raczej maleją one wraz ze wzrastaniem drożyzny.

W tych warunkach nasze organizacje zawodowe i stronnictwa robotnicze cały swój wysiłek skierowują ku zmniejszaniu ilości pracy robotników. Ale przez to uniemożliwiają przemysłowi krajowemu szerszą na rynkach międzynarodowych ekspansję i podniesienie się maksymalnej granicy płac. Świadomość faktu tego wywołuje tem większy odpór ze strony przedsiębiorstw przeciwko żądaniom robotników zwykłej płac. Przeciwiństwa dążeń i interesów robotników i przedsiębiorców zaogniają się. A wraz z tem wzmagają się wśród robotników nastroje rewolucyjne. Dużo byłych żołnierzy, którzy dzielnie walczyli w 1920 r. przeciwko najazdowi bolszewickiemu — głosuje teraz na listy komunistyczne. Beznadziejność jest zawsze złym doradcą.

A jednak konieczne jest przewyciężenie tego martwego punktu,

na jakim stanęły u nas płace robocze, i jednocześnie wydajność pracy, jeśli Polska ma być w stanie choćby tylko wyżywić swój przyrost ludności.

Dla tego wszakże niezbędne jest: 1) rozwinięcie silnej emigracji nietylko zarobkowej, ale i osadniczej, w rozmiarach równych co najmniej przedwojnemu wychodźstwu, 2) ustalenie czynnego bilansu handlowego i stałe rozszerzanie eksportu przemysłowego, 3) zespolenie dążeń robotników do podnoszenia się na wyższy poziom dobrobytu i hierarchji społeczno - gospodarczej ze wzrostem wydajności przedsiębiorstw krajowych.

Nie należy obawiać się, by wskutek emigracji zabrakło kiedykolwiek rąk do pracy w kraju. Długo jeszcze bowiem przyrost ludności przewyższać u nas będzie nagromadzanie się kapitałów, a z chwilą, gdy nagromadzanie się kapitałów zacznie być szybsze od przyrostu ludności, emigracja zacznie sama przez się się zmniejszać. Wprawdzie Stany Zjednoczone zamknęły niemal zupełnie przyływ do siebie robotników z Polski; w obecnem wszakże stuleciu rozwinię się kolonizacja i uprzemysłowienie Ameryki południowej w niemniejszym stopniu, niż miało to miejsce w Ameryce północnej w ciągu XIX wieku. Naród, który pierwszy rozwinię silnie emigrację do Ameryki południowej, zapewni sobie odpowiednie dla niej tereny, zawiąże ściśle stosunki z tamtejszemi państwami, odniesie największe z kolonizacji tej korzyści. Przytem należy zdawać sobie sprawę, że dobrze, planowo przez państwo zorganizowana emigracja osadnicza może dać krajowi nie mniej korzyści od emigracji zarobkowej. Zazwyczaj przytacza się przeciwko niej względ na siłę obronną państwa. Zapomina się przytem wszakże, że siła obronna państwa zależy bardziej jeszcze, niż od samej liczby ludności, od jej wewnętrznej zwartości. Opuszczanie kraju przez ludność wrogą państwu, szczególnie na pogranicznych jego terenach, pod żadnym względem państwu nie szkodzi, natomiast ułatwia racjonalną z punktu widzenia bezpieczeństwa państwa wewnętrzną kolonizację. Co ważniejsze jednak, tylko planowo zorganizowana emigracja, nawet osadnicza, przyrostu małorolnej ludności z województw o najgorszem rozdrobnieniu własności włościańskiej, która niewątpliwie nie znajdzie w całości pomieszczenia przy kolonizacji wewnętrznej, umożliwi istotne zmniejszenie tego rozdrobnienia i zwiększenie procentu samodzielnych gospodarczo przedsiębiorstw włościańskich, a wraz z tem poważny wzrost wydajności gruntów chłopskich i chłopskich oszczędności. Nie możliwie największe zaludnienie kraju, ale jak największa ilość ludzi dorabiających się lepszego bytu — stanowi rzeczywistą siłę narodu i polityczną i gospodarczą.

Dotychczas jednak niestety bardziej się u nas dbało o to, by nikt

w kraju nie pracował ponad 8 godzin dziennie, i o zasiłki ze skarbu Państwa dla bezrobotnych, niż o zorganizowanie odpływu z kraju nadmiernej podaży rąk roboczych, bez czego żadne przepisy ochronnego ustawodawstwa społecznego nie spowodują podniesienia się poziomu płac roboczych do maksymalnej ich granicy.

Nie było i niema też dotychczas u nas stałego konsekwentnego wysiłku ku podnoszeniu maksymalnej granicy płac roboczych przez wzmoczenie naszego eksportu przemysłowego. Krótkie miewaliśmy tylko okresy walki o czynny bilans handlowy. A dziś szerzy się nawet wręcz odwrotne hasła, że dzięki uzyskanej pożyczce amerykańskiej Polska może długo obchodzić się bez czynnego bilansu handlowego, przyczem przedstawia się ujemny bilans jako dowód wzmocnienia się siły nabywczej kraju.

Łudzimy siebie w tym względzie tak samo, jak łudzono się w XVIII wieku hasłem, iż „Polska nierządem stoi“. A życie ułudami, przedstawiającymi słabość za siłę, straty za zyski, prowadzi niechybnie do ruiny i nędzy.

Więc przedewszystkiem trzeba zerwać z temi złudzeniami, widzieć rzeczywistość taką, jaką jest istotnie — choćby była najprzykrzejszą.

Ujemny bilans handlowy nie jest nigdy znamię wzrostu siły konsumcyjnej kraju, o ile kraj nie ma albo ulokowanych zagranicą kapitałów, albo kopalń złota i srebra. Polska nie ma ani jednych, ani drugich. Gdy kupujemy więcej zagranicą, niż jej sprzedajemy, z konieczności rzeczy wyrównujemy tę różnicę zmniejszaniem majątku krajowego, częściowo go wyprzedając, częściowo zadłużając. To też wzrasta dziś szybko wykupywanie przez zagranicznych kapitalistów akcji naszych przedsiębiorstw, a nawet całych fabryk, oraz rośnie odłożenie Państwa.

Pierwszym krokiem dla nawrócenia z tej fatalnej drogi — jest zdecydowane ograniczenie importu zagranicznego do poziomu naszego eksportu i skierowanie całego wysiłku, by doprowadzić jak najszybciej nasz system komunikacyjny do zachodnio-europejskiej normy. Rozwój bowiem komunikacji wyprzedza w obecnym ustroju rynkowym rozwój przemysłu — a nie odwrotnie¹⁾. Zwiększanie przy pomocy pożyczek zagranicznych — jak to się robi u nas dotychczas — sumy kapitałów obrotowych w kraju jest fatalne. Rozbudowa natomiast systemu komunikacyjnego przy pomocy kapitałów zagranicznych, którymby były zapewnione jak największe choćby przywileje — stworzy realne warunki postępu przemysłowego Polski.

Tylko w warunkach stałego konsekwentnego podnoszenia się pro-

¹⁾ Porównaj część IV Gospodarstwo i przedsiębiorstwo, rozdz. IV, § 3.

dukcji przemysłowej kraju dzięki rozszerzaniu się rynków jej zbytu z jednej strony, a z drugiej — odpływu z kraju nie znajdującego w kraju narazie zatrudnienia przyrostu ludności, możliwe będzie zespolenie interesów i dążeń mas robotniczych z ekspansją przemysłową Polski.

A o zespolenie to łatwiej dziś u nas nawet, niż w zachodniej Europie, byleśmy weszli na drogę konsekwentnego w tym kierunku dążenia całej naszej społeczno-gospodarczej polityki, a nie tylko ustaw ochronnych robotniczych.

Możemy zaś łatwiej podnieść dobrobyt robotników niż narody zachodnio-europejskie, bo płace robocze nie doszły u nas jeszcze do poziomu maksymalnej ich granicy, a i ta ich maksymalna u nas granica jest znacznie niższa, wskutek niższej wydajności przedsiębiorstw i pracy w nich robotników, niż choćby w Niemczech.

Zharmonizowanie wszakże dążeń robotników do poprawy swej społeczno-gospodarczej pozycji z postępowaniem wydajności przedsiębiorstw i ekspansją przemysłu krajowego na rynkach międzynarodowych — nie da się osiągnąć jedynie przez ściślejsze uzależnienie zarobków robotniczych od sumy wykonywanej przez nich pracy.

Zbyt często bowiem, jak już powiedziałem, płace akordowe, a nawet premjowe, służyły jedynie ku podnoszeniu wydajności pracy robotników i zwiększaniu ich wysiłku — bez rzeczywistego podniesienia przeciętnych ich zarobków i przeciętnej ich skali życiowej.

Największą dziś bodaj w świecie wydajność pracy robotników osiągnął w swych przedsiębiorstwach Ford. A i wogóle wydajność robotników w Stanach Zjednoczonych jest wyższa, niż w Europie.

Niewątpliwie przyczynia się do tego i wyższość rasowa ludności północno-amerykańskiej, która powstała z immigracji najdzielniejszych, najbardziej przedsiębiorczych ludzi z Hollandji, Anglii, Francji i Niemiec. Od połowy już jednak XIX wieku, gdy immigracja do Stanów Zjednoczonych straciła charakter przeważnie osadniczy, gdy zaczęły napływać do nich z Europy, przytem z krajów niedostatecznie uprzemysłowionych: z Włoch, z Polski, Węgier, Litwy, Rusi masy ludności wiejskiej, wędrujące za zarobkiem z pracy najemnej, którego w swych krajach znaleźć nie mogły, — przewaga rasowa robotników północno-amerykańskich nad robotnikami europejskimi zmalała ogromnie. Zresztą wydajniejsza jest w Stanach Zjednoczonych praca nie tylko miejscowego od paru generacji pochodzenia robotników, ale i robotników, przybywających z Europy.

Robotnicy przybywający z Europy pracują intensywniej w Stanach Zjednoczonych niż pracują u siebie w kraju, bo intensywniejszą pracą w kraju mogą oni co najwyżej polepszyć nieco tryb swego codziennego życia, a intensywniejszą pracą w Ameryce mogą dojść do zarobków o tyle

1
os
riek
ę le
odarcz
Doty

przewyższających ich tradycyjne potrzeby życiowe, że, oszczędzając tę przewyżkę w ciągu kilkunastu, a nieraz i kilku lat, są w stanie następnie dokupić w kraju gruntu, czy nabyć własny domek lub założyć własny sklepik nietylko powróciwszy do swej ojczyzny, ale i zostając w Stanach. Możliwość dorobienia się wyższej pozycji społecznej, uzyskania wysiłkiem swej pracy większej gospodarczej niezależności, a nie pewnej tylko poprawy odżywiania się czy odziewania, — zachęca naprawdę ludzi do znacznego zwiększania swych wysiłków.

Płace robocze w Ameryce były wyższe niż w Anglii już za czasów Adama Smitha. Wobec bowiem olbrzymich leżących odłogiem ziem, które każdy, kto chciał, mógł brać pod uprawę, zapotrzebowanie prac najemnych przewyższało ich zaofiarowanie i płace robocze stały już wówczas na poziomie maksymalnej ich granicy, tem wyższej, że kosztów uprawy rolnej nie obciążało oprocentowanie ceny kupna ziemi, czy uiszczane jej właścicielom czynsze dzierżawne.

Późniejsza migracja zarobkowa robotników z Europy zmniejszyła przewagę tę robotników na rynkach prac najemnych. Zmianę tę wszakże stosunku zaofiarowania do zapotrzebowania rąk roboczych przedsiębiorcy amerykańscy wykorzystali nie dla zmniejszania płac roboczych, lecz dla podnoszenia intensywności pracy. Konsekwencją jednak metody tej, opierającej wzrost zysków przede wszystkim na szybszym obrocie kapitału i szybszej oraz wydajniejszej pracy — jest wzmagająca się konkurencja o dobrych robotników przez ofiarowywanie im coraz wyższych wynagrodzeń i umożliwianie im nietylko lepszego codziennego bytu lecz i podnoszenia się na wyższe szczeble hierarchji społecznej.

System ten w wyższym niż ktokolwiek stopniu stosuje Ford. *Nie obiecuje on robotnikom wyższych zarobków w razie zwiększenia wydajności ich pracy, nie stara się umożliwić pojedynczym robotnikom osiągnięcia wyższych od przeciętnych zarobków przez większą od przeciętnej intensywności pracy, lecz sam z własnej inicjatywy podnosi przeciętną stopę zarobków robotniczych w swych przedsiębiorstwach, jednocześnie jednak podnosząc minimum żadanego od robotników wysiłku pracy. I nie tylko podnosi on ciągle płace robotników, lecz równocześnie otacza ich swego rodzaju patryarchalną opieką, której głównym celem jest podniesienie ich skali życiowej i ich pozycji społecznej. Praca w przedsiębiorstwach Forda stawia robotnika na wyższym szczeblu hierarchji społeczno-gospodarczej, niż praca w innych fabrykach.*

Z tych doświadczeń powinniśmy wysnuć wnioski dla naszej polityki społeczno-gospodarczej.

Czy jednak zapóźniona w rozwoju ekonomicznym, a w szczególności w rozwoju przemysłowym, może Polska wzorować swą politykę społeczno-gospodarczą na przykładach amerykańskich, czy nie jest wo-

góle wysoce niebezpieczne przedwczesne wprowadzanie u nas reform, które w znacznie bogatszych i oświeconych krajach są dopiero wypróbowywane, a nie znalazły i tam jeszcze powszechnego zastosowania?

Cały szereg niepowodzeń różnych zbyt postępowych poczyniń u nas w ciągu pierwszych lat po odzyskaniu niepodległości nie może nie nasuwać tej wątpliwości.

Zapewne, reformy przedwczesne nie dostosowane do realnych, moralnych, umysłowych i gospodarczych sił kraju — dają zawsze skutki ujemne.

Nie wynika z tego jednak, byśmy zawsze we wszystkim musieli iść w szarym końcu cywilizacyjnego postępu.

Naród, który chce sprostać silniejszym narazie pod względem gospodarczym narodom, który ma ambicję wywalczyć sobie czynną pozycję w systemie rynków światowych — musi umieć zdobywać się na innowacje, któremi by pod pewnemi względami wyprzedzał kraje, którym chce po pewnym czasie dorównać.

Niemcy w drugiej połowie XIX wieku dorównały Francji i Anglii ekonomiczną swą ekspansją, bo nie tylko nie obawiały się wyprzedzać je na różnych polach, lecz się o to usilnie starały. I między innemi nie obawiały się wyprzedzać ich reformami społecznemi podnoszącemi dobrobyt robotników. Niemcy pierwsze wprowadziły przymusowe ubezpieczenia od choroby, wypadku przy pracy oraz starości.

W całym świecie płaca robocza zatracą charakter ceny rynkowej. W całym świecie normowanie płac roboczych z zagadnienia wyłącznie prywatno-prawnego umawiających się o nią robotników i przedsiębiorców staje się coraz bardziej zagadnieniem prawno-publicznem, należącego się słusznie robotnikom wynagrodzenia za wartość wykonywanych przez nich w przedsiębiorstwach prac.

Wraz z tem wytworzone przez ekonomję klasyczną dotychczas wyłącznie retrospektywne pojęcie podziału dochodu społecznego między właścicieli przedsiębiorstw a robotników staje się pojęciem postulatem, wskazującym zadania normującej stosunki robotnicze działalności państwa.

Państwo nowoczesne od tej działalności uchylić się nie może. Przeciwnie będzie ono musiało coraz więcej uwagi swej poświęcać stosunkom między robotnikami a przedsiębiorcami.

Ita działalność jego będzie iść albo po linii dążeń socjalistycznych narazie obrony robotników przed wyzyskiem kapitalistycznym, polegającej przede wszystkim na umożliwianiu robotnikom pracowania mniej za tę samą zapłatę, a w ostatecznej konsekwencji wywłaszczenia prywatnych właścicieli przedsiębiorstw narzecz państwa, albo po linii zespalania dążeń robotników do podwyższenia swej pozycji społecznej z dążeniem przedsiębiorstw do wyższej wydajności, które w ostatecznej instancji doprowadzić musi do udziału robotników we własności i dochodach przedsiębiorstw.

Ewolucja stosunków robotniczych, odbywająca się dziś w Europie doprowadzi zależnie od kierunku polityki społecznej państw i narodów albo ku wywłaszczeniu i upaństwowieniu przedsiębiorstw, albo ku uwłaszczeniu robotników, przez umożliwienie im dochodzenia własną pracą i oszczędnością do posiadania akcji przedsiębiorstw, w których pracują, i zapewnienie im udziału w zwiększanych w miarę wzrostu intensywności ich pracy zyskach tych przedsiębiorstw.

Stają więc przed naszą polityką społeczną dwie drogi. Jedna łatwiejsza, bo już w znacznym stopniu utarta — dążeń socjalistycznych. Druga trudniejsza, bo wymagająca twórczego wysiłku myśli, zastosowania w reformach społecznych doświadczeń prywatnych przedsiębiorców w rodzaju Forda, co się nie da osiągnąć bez jednoczesnego przeobrażenia całego ustroju społeczno-gospodarczego dla oparcia go na korporacyjnej solidarności wszystkich współdziałających w produkcji: właścicieli kapitałów, przedsiębiorców i robotników, zamiast, jak to ma obecnie miejsce, na antagonistycznie do siebie ustosunkowujących się zawodowych organizacjach robotników z jednej a karteli i trustów z drugiej strony.

Ale, idąc pierwszą z nich, Polska nigdy nie sprostą Niemcom wydajnością i ekspansją na rynkach międzynarodowych swego przemysłu.

A sprostanie ekonomiczną naszą siłą Niemcom jest kwestją nie tylko dobrobytu Polski, lecz i całości jej granic.



37604/

2

SPIS TREŚCI.

Rozdział I, str. 3—26.

	Str.
§ 1. Rozwój hierarchji gospodarczej	3
§ 2. Cechy charakteryzujące współczesną warstwę robotniczą	11
§ 3. Geneza historyczna współczesnej warstwy robotniczej	14
§ 4. Łączność rozwoju współczesnej warstwy robotniczej z rozwojem przedsiębiorstw kapitalistycznych	24

Rozdział II, str. 27—44.

§ 1. Istniejące w literaturze ekonomicznej teorie kształtowania się płac roboczych	27
§ 2. Ocena krytyczna tych teoryj	38

Rozdział III, str. 45—95.

§ 1. Kształtowanie się wartości pracy pomocniczej czeladników cechowych oraz służby rolniczej i robotników rolniczych w przedkapitalistycznym okresie	45
§ 2. Czynniki kształtowania się płac roboczych w okresie kapitalistycznym	55
§ 3. Kształtowanie się minimalnej i maksymalnej granicy płac roboczych	59
§ 4. Walka na rynkach prac najemnych o wysokości płac roboczych	65
§ 5. Formy płac roboczych w związku z kształtowaniem się rynków prac najemnych i dążeniami przedsiębiorstw z jednej a organizacji robotniczych z drugiej strony	69
§ 6. Tendencje rozwojowe hierarchij gospodarczych	82
§ 7. Tendencje rozwojowe współczesnych stosunków robotniczych	87





31604

2